

Noci	al Q.le da L.	45,—	a L.	55,—
Pomodori	»	» 20,—	»	25,—
Conserva	al Kg.	» ,—	»	,—
Patate	al Q.le	» 10,—	»	12,—
Trifola bianca	al Kg.	» 10,—	»	15,—
» nera	»	» ,—	»	,—

Latte	allitro da L. —,20 a L. —,20
Burro	al Kg. » 2,80 » 2,90
Formaggio nostrano fresco	» » 1,25 » 1,40
» » secco	» » 2,25 » 2,35
» » parmigiano .	» » 2,25 » 3,—
Mental Svizzero	» » 2,15 » 2,—
» Nazion. (staz. part.)	» » 1,90 » 2,—

Pollame vivo	al Kg. da L.	1,50 a L.	1,65
» morto.	»	2,30 »	2,40
Colombi	al paio	1,50 »	1,75
Ova.	al mille	» 118,—	» 122,—
Bovi	al Q.le	» 180,—	» 190,—
Vacche	»	» 165,—	» 180,—
Vitelli di latte	»	» 110,—	» 130,—
Suini da Kg. 150 a 200 .	»	» 98,—	» 106,—
» oltre i 200 Kg..	»	» 106,—	» 110,—
» peso morto	»	» 145,—	» —,—
Lardo	»	» 150,—	» 155,—

Baccalà	al Q.le da L. 70,— a L. 90,—
Arringhe	al barile » 32,50 » 33,—
Sardelle (al barile da Kg. 60)	» 30,— » 60,—
Tonno (in latte)	al Kg. » 2,35 » 2,50

Zucchero raffinato. . .	al Q.le da L. 142,—	a L. 148,—
Caffè Moca	»	» 355,— » 375,—
» Portorico. . .	»	» 325,— » 335,—
» Sandomingo. . .	»	» 280,— » 285,—
» Santos	»	» 270,— » 285,—

Miele torchiato	al Q le da L.	66,—	a L.	70,—
» centrifugato. . . .	»	»	80,—	» 82,—
Cera vergine	»	»	320,—	» 335,—

Olio di olivo . . .	al Q le	da L. 135,—	a L. 215,—
» di lino . . .	»	» 90,—	» 95,—
Petrolio per cassa .	»	» 11,70	» 15,45
Candele stear. . .	»	» 100,—	» 135,—
Saponi da bucato .	»	» 35,—	» 80,—

Legna in ciocchi . . .	al Q.le	da L. 3,80	a L. 3,90
» in fascine . . .	»	» 4,—	» 4,25
Carbone di legna . . .	»	» 10,50	» 12,—
» minerale . . .	»	» 2,80	» 4,80
Coke	»	» 5,50	» 5,70

Bozzolo talee quale.	al Kg. da L.	—,—	a L.	—,—
» depurato	» »	—,—	» »	—,—
Canapa greggia	al Q.le »	80,—	» 90.	
Lino		—,—	» —,—	

Semi			
Trifoglio	al Q. le da L.	105,—	a L. 112,—
Lupinella nostrana. . .	»	» 115,—	» 120,—
» estera . . .	»	» 70,—	» 75,—
Medica	»	» 150,—	» 165,—
Sulla	»	» 120,—	» 125,—
Fieno greco	»	» 24,50	» 25,—
Canapa da semenza . .	»	» —,—	» —,—
Seme di lino	»	» 47,—	» 48,50
Semi di zucca.	»	» 75,—	» 80,—
Anici nostrani	»	» 140,—	» 155,—

Fieno	al Q.le da L. 5,60 a L. 8, —
Paglia di grano . . .	» » 4,60 » 5,25
» di riso	» » 3,50 » 4,25

Vino nero nostrano	al Q.le da	L. 20,—	a	L. 30,—
» bianco	»	»	»	20,— » 30,—
» meridionale	»	»	»	—,— » —,—

Mele fresche	al Q.le da L. 12,—	a L. 25,—
Agurmi	al mille » 16,—	» 18,—
Fichi secchi	al Q.le » 32,—	» 33,—
Castagne fresche . .	» » 23,—	» 28,—
» secche	» » —,—	» —,—
Farina di castagno . .	» » —,—	» —,—
Carubba	» » —,—	» —,—
Amandorle vestite . .	» » 39,—	» 40,—
Amandorle senza guscio	» » 105,—	» 112,—

della

IN FORLI

ATTI DELLA CAMERA — MERCURIALI
NOTIZIE ATTINENTI AL COMMERCIO E ALLE INDUSTRIE
SI PUBBLICA DUE VOLTE AL MESE

si ricevono presso la Segreteria della Camera di Commercio e presso lo Stabilimento Tipografico G. B. Croppi Via Nino Buxio N. 3.

ABBONAMENTO

Anno (anticipato)	L. 1,00
Semestre id.	» 0,50
Un numero separato	Cent. 05
Arretrato	» 10

Per un ottavo di pagina, L. 1,— per un quarto L. 1,50, per mezza pagina L. 2,50 per una pagina intera L. 4,— per una sol volta; per più volte prezzi da convenirsi.

L'esportazione e la importazione in Shanghai sono generalmente concentrate in una stessa casa, non esistendo ivi una netta distinzione fra Case esportatrici e Case importatrici. Una delle caratteristiche del commercio estero di Shanghai è la formazione di colossali organizzazioni commerciali, quasi sempre a forma di società, con forti capitali e con programma d'azione da svolgersi nei vari rami del commercio e dell'industria. Le piccole aziende o le aziende specializzate in un singolo ramo, pare non trovino su quella piazza elementi sufficienti di esistenza; cosicchè avviene che una stessa casa abbia riparti per l'esportazione dei prodotti naturali cinesi e riparti per la importazione dei prodotti esteri, quali: i tessuti, i colori d'anilina, le macchine, i vini, i liquori ed altri, ed abbia anche agenzie di società di assicurazione, di navigazione, di commercio bancario e possieda persino uffici di costruzioni edilizie e stabilimenti industriali.

Motivi di tutto ciò ne sono: la potenzialità relativamente limitata del mercato cinese tanto come produttore dei suoi prodotti naturali, ricercatissimi per la esportazione, quanto come consumatore dei prodotti industriali esteri: il margine di guadagno, limitato dalla forte concorrenza, il quale obbliga ad operazioni su vasta scala; e la grande variabilità della misura

della produzione e del consumo e per conseguenza la instabilità di andamento dei vari rami commerciali che impone alle case di esercitare varie e disparate operazioni commerciali che fra loro compenino coi guadagni delle une le perdite delle altre.

Un simile sistema ha naturalmente le sue limitazioni e le sue eccezioni, ma esso segna indubbiamente una tendenza rimarcatissima, frutto delle particolari condizioni economiche del paese.

Un fatto, che naturalmente si collega col sopraccennato sistema e del quale si è già fatta parola, è la tendenza delle case commerciali ad impianti amministrativi enormi, spesso eccessivi, che richiedono un largo personale europeo, i cui stipendi elevati (in media doppi e spesso tripli di quelli in uso in Italia) ed il cui scarso rendimento nel lavoro, assorbono una parte rilevante degli utili già taglieggiati dalla fortissima concorrenza.

Sistema dei pagamenti. -- È molto singolare il fatto che i commercianti cinesi, mentre fra loro sono larghi di credito, forse più che in qualunque altro paese, negano qualsiasi credito agli stranieri, pur da essi pretendendolo in larga misura.

Infatti, è uso in Shanghai, come in qualunque altro mercato cinese, che gli stranieri paghino per contanti o con *chéques* a vista sulle banche straniere, le merci acquistate dai

produttori cinesi, all'atto della loro consegna.

Viceversa, è uso che le merci importate da stranieri e vendute ai mercanti cinesi, siano da questi pagate con cambiali a 5 e 10 giorni vista (ai quali se ne aggiunge sempre un 6.º od un 11.º di tolleranza), emesse su banche cinesi le quali ben raramente presentano materiale garanzia di solidità. Queste cambiali sono per lo più scontate presso banche straniere.

Rèclame. — La *rèclame* vien fatta unicamente per i prodotti importati; essa consiste, in misura limitata, in avvisi e cartelloni figurati affissi nelle vie, ma più che altro in annunci sui moltissimi giornali cinesi che sono oltremodo diffusi, anche fra le classi infime della popolazione indigena della città, fra cui l'analfabetismo quasi non esiste.

È però da notare come la *rèclame* preventiva in Cina, nel commercio di importazione, abbia una importanza molto secondaria perchè il cinese non compra mai, su listini e campioni, merci nuove, sconosciute, ma soltanto dopo avere esaminata tutta la partita di merce che vuol trattare.

La *rèclame* serve invece bene per gli articoli già largamente e da tempo introdotti nel mercato.

Mediatori di acquisti (compradores). — Questa istituzione, particolare dell'Estremo Oriente, esercita una funzione necessaria ed importante in tutti i rami del commercio e dell'industria. Tutte le case europee, grandi e piccole, hanno al proprio servizio un *comprador* cinese, una specie di mediatore e di interprete fra la Casa ed i cinesi.

Spesso il *comprador* è incaricato dalla Casa del servizio di cassa, ingaggia, sorveglia e stipendia il personale cinese, sconta i *native orders* della Casa e non di rado le anticipa i fondi.

Il *comprador* è raramente remunerato con uno stipendio fisso, e quasi sempre con una percentuale sugli affari e non è raro il caso che esso riesca ad accumulare enormi fortune. Le sue funzioni sono vitali per le Case europee, e la scelta di un *comprador* abile e soprattutto onesto, è della più grande importanza per l'esito dell'impresa. Basti, infatti, pensare che il *comprador* delle ditte straniere garantisce tutte le obbligazioni dei commercianti cinesi verso di esse: ciò che egli è in grado di fare, inquantochè è associato a parecchie *trade guilds* o associazioni mercantili cinesi (le cui funzioni nella vita economica locale sono di primissima

importanza in tutto l'impero) ed è così in grado di giudicare l'estensione dei rischi ai quali va incontro trattando coi commercianti nativi.

Una tale estimazione sarebbe materialmente impossibile allo straniero, per la qual cosa è facile prevedere che questa figura di intermediario nei rapporti commerciali fra stranieri e stranieri non scomparirà molto rapidamente.

Consigli per aumentare la esportazione di prodotti alimentari italiani sul mercato di Chicago (Illinois).

L'importazione dei prodotti italiani in genere e di quelli alimentari in specie è andata aumentando tanto da rappresentare attualmente una cospicua parte del totale delle importazioni di quel mercato.

Ora il lanciare un prodotto in Chicago significa lanciarlo in tutto il centro degli Stati Uniti del Nord-America ed in una buona parte dell'Ovest e del Sud. Non è perciò inopportuno l'osservare quanto sarebbe conveniente alle buone Ditte italiane che vogliano seriamente lavorare cogli Stati Uniti, il procacciarsi, non solo a New York, ma anche a Chicago, abili agenti e rappresentanti e, qualora lo sviluppo degli affari lo consenta, crearvi addirittura un ufficio proprio, con personale adatto.

A molti commercianti italiani pare sufficiente di avere un agente in New York, e non tengono presente che, data l'estensione del territorio, l'opera di esso riesce insufficiente.

Spesse volte l'agente, così com'è generalmente inteso in Italia, si limita a raccogliere ordinazioni e passarle alla Ditta che esso rappresenta, senza esplicitare altrimenti un'azione veramente proficua; mentre, date le distanze ed il bisogno della rapidità del commercio, sarebbe necessario ch'egli disponesse di uno *stock* di merci convenientemente esteso in modo da poter provvedere, sul momento, almeno, alle richieste più urgenti.

Se poi si vuole che la penetrazione dei nostri prodotti nella classe americana sia bastantemente rapida e sicura, occorre, almeno in parte, adottare i metodi degli Americani stessi che si basano principalmente, com'è noto, sulla bontà e l'eleganza dell'imballaggio e su di una *rèclame* oculata e senza grette economie.

Nella Confederazione Nord-Americana è da ammirare la cura con la quale le frutta giungono

Comunicazioni

La riduzione del dazio doganale sul petrolio e sulla benzina — Il Ministero delle Finanze pubblica:

« Essendo sorto il dubbio se col 1. gennaio 1911 anche la benzina, oltre il petrolio, godrà della riduzione di dazio di confine da L. 24 a L. 16, è bene ricordare che il trattato di commercio con la Russia, in base al quale tale riduzione è stabilita, contempla tutti gli oli minerali di resina e di catrame che all'atto della stipulazione del trattato erano previsti dalla voce di tariffa 8 B e che pertanto anche la benzina verrà a beneficiare della riduzione di dazio.

Disegni di legge del Ministero di Agricoltura — Il Ministero di Agricoltura ha preparato i seguenti disegni di legge, approvati in questi ultimi giorni dal Consiglio dei Ministri: 1. modificazioni alla legge forestale intese a regolare le norme per la tutela delle foreste e ad incoraggiare la pastorizia; 2. provvedimenti per l'istruzione forestale intesi a riordinare tutto l'insegnamento forestale; 3. assicurazioni per gli infertuni agricoli limitate ai casi di morte e di invalidità assoluta; 3. provvedimenti per le associazioni di M. S. perchè includano nelle loro funzioni anche le assicurazioni contro le malattie; 5. ordinamento delle scuole di agricoltura per stabilire una maggiore tutela ed un maggiore controllo da parte del Governo; 6. provvedimenti per le Società di assicurazioni vita.

Contro le frodi dei vini — A causa dello scarso raccolto delle uve di quest'anno, si prevede un aumento sul mercato di vini sofisticati, e perciò la Società dei Viticoltori italiani ha inviato ai Deputati una circolare nella quale li invita ad occuparsi perchè l'azione della legge contro la sofisticazione di vini sia seriamente efficace.

La circolare così conclude:

« Insistere subito presso il Ministro di Agricoltura affinchè crei gli Ispettori per il servizio delle frodi, e dirami precise indicazioni di confronti analitici per distinguere i vini genuini da quelli adulterati;

« Ottenere che il Ministro prepari ed il Parlamento approvi nelle sue prime tornate le modificazioni alla legge dell'11 Luglio 1905, concernenti i caratteri contravvenzionali alla legge medesima, e la proibizione di detenere le vinacce oltre la vinificazione ».

Forlì, Stabilimento Tipografico G. B. Croppi.

Avv. OLINDO BARGOSS, responsabile

imballate sui mercati dai vari Stati produttori, e non si possono fare che confronti sconcertanti con i metodi usati in Italia per i prodotti congeneri. Parecchi altri articoli di consumo giornaliero, che si vendono in Italia generalmente senza imballaggio (come il pane, il burro ed altri), sono in America accuratamente posti in scatole eleganti, le quali portano scritto il nome del fabbricante, la marca di fabbrica, ecc. Sarebbe quindi molto utile ai produttori italiani il curare assai questo particolare per attrarre l'attenzione del consumatore americano.

È ben noto che i produttori italiani hanno bensì fatto qualche cosa in questo campo adottando per le merci destinate agli Stati Uniti le misure in uso in quel paese, ma, all'infuori di questo e salvo qualche caso eccezionale, gli involucri ed i recipienti non si raccomandano davvero per la loro bontà intrinseca e meno ancora per la loro eleganza.

Quanto poi alla *rèclame* attuale dei nostri prodotti essa è veramente meschina, ed occorrerebbe adottare i criteri degli Americani che sono maestri in questo ramo. E qui è da porre mente che l'Americano è spesso volte attratto ad adottare un prodotto piuttosto che un altro, dall'apparenza esterna del medesimo e da una ben condotta *rèclame*, anzichè dalla sua bontà intrinseca. Ciò però non vuol dire che la buona qualità non debba essere una caratteristica essenziale; perchè è anzi necessario, a tale riguardo, di tenersi al più alto livello, specialmente in ciò che si riferisce alla costanza del tipo.

La spesa di una buona ed estesa *rèclame* è certamente assai rilevante, e sarà quindi necessario che i produttori italiani seriamente determinati a lanciare i loro articoli sul mercato americano vi si assoggettino direttamente, essendo impossibile nella maggior parte dei casi, che alla stessa si sobbarchino i loro agenti e rappresentanti.

Tutto questo è necessario di tener presente; poichè l'attendere che la penetrazione dei nostri articoli si compia per forza di cose e per l'esempio della nostra colonia, come è avvenuto per alcuni prodotti tedeschi, dà un risultato lento e non sicuro, essendo la nostra colonia in Chicago, nella sua massa, di formazione relativamente recente, e formando ancora una classe a sé, che poco o punto si mescola coll'elemento americano.

PREZZI FATTI NELLA PIAZZA DI FORLÌ DAL 1 AL 15 DICEMBRE 1910
(merce franca in stazione)

Cereali e derivati		
Frumento nuovo	al Q.le da L. 27,80 a L. 28,35	
»	»	»
Farina	» 29,— » 30,—	
Fiore	» 37,— » 37,50	
Crusca	» 17,50 » 18,—	
Pane comune	» 35,— » 37,—	
Pasta da minestra	» 40,— » 55,—	
Granturco nostrano	» 16,50 » 18,—	
» estero	» —,— » —,—	
Risone	» 25,50 » 30,—	
Riso lavorato	» 38,— » 56,—	
Orzolo	» 20,50 » 21,—	
Orzo da caffè	» 36,— » 36,50	
Segala	» —,— » —,—	
Avena nostrana	» 19,— » 22,—	
» napoletana	» —,— » —,—	
Legumi		
Fagioli bianchi	al Q.le da L. 26,— a L. 26,50	
» colorati	» 25,— » 25,50	
Cece bianco	» 32,50 » 33,—	
» rosso	» —,— » —,—	
Lenticchie	» 22,— » 23,—	
Fave	» 37,— » 38,50	
Milio	» 35,— » 36,—	
Panico	» 14,— » 15,—	
Melica	» —,— » —,—	
Lupini	» 20,— » 20,50	
Cicerchia	» 35,— » 35,50	
Coriandoli	» 25,— » 26,50	
Veccia	» —,— » —,—	
Semi		
Trifoglio	al Q.le da L. 90,— a L. 110,—	
Lupinella nostrana	» 110,— » 115,—	
» estera	» 55,— » 68,—	
Medica	» 150,— » 175,—	
Sulla	» 115,— » 126,—	
Fieno greco	» 23,— » 24,—	
Canapa da semenza	» —,— » —,—	
Seme di lino	» 47,50 » 49,—	
Semi di zucca	» 75,— » 78,—	
Anici nostrani	» 145,— » 155,—	
Foraggi		
Fieno	al Q.le da L. 5,50 a L. 7,75	
Paglia di grano	» 4,10 » 5,15	
» di riso	» 3,— » 4,—	
Vini		
Vino nero nostrano	al Q.le da L. 25,— a L. 28,—	
» bianco	» 25,— » 28,—	
» meridionale	» —,— » —,—	
Frutta		
Mele fresche	al Q.le da L. 15,— a L. 26,—	
Agrumi	» 16,— » 18,—	
Fichi secchi	al Q.le » 31,50 » 32,—	
Castagne fresche	» 26,— » 27,50	
» secche	» 32,— » 33,—	
Farina di castagno	» 33,— » 34,—	
Carubba	» —,— » —,—	
Amandorle vestite	» 38,50 » 39,—	
Amandorle senza guscio	» 210,— » 212,—	

Noci	al Q.le da L. 55,— a L. 60,—	
Pomodori	» 22,— » 25,—	
Conserva	al Kg. » —,— » —,—	
Patate	al Q.le » 10,— » 12,—	
Trifola bianca	al Kg. » 15,— » 22,—	
» nera	» —,— » —,—	
Latticini		
Latte	al litro da L. —,20 a L. —,20	
Burro	al Kg. » 2,60 » 2,80	
Formaggio nostrano fresco	» 1,25 » 1,35	
» secco	» 2,25 » 2,45	
» parmigiano	» 2,30 » 3,—	
Mental Svizzero	» 2,10 » 2,20	
» Nazion. (staz. part.)	» 1,95 » 2,—	
Carni		
Pollame vivo	al Kg. da L. 1,60 a L. 1,70	
» morto	» 2,10 » 2,60	
Colombi	al paio » 1,70 » 1,85	
Ova	al mille » 118,— » 125,—	
Bovi	al Q.le » 180,— » 190,—	
Vacche	» 165,— » 180,—	
Vitelli di latte	» 110,— » 130,—	
Suini da Kg. 150 a 200	» 98,— » 106,—	
» oltre i 200 Kg.	» 106,— » 110,—	
» peso morto	» 145,— » —,—	
Lardo	» 150,— » 155,—	
Salumi		
Baccalà	al Q.le da L. 70,— a L. 90,—	
Arringhe	al barile » 32,— » 33,—	
Sardelle (al barile da Kg. 60)	» 30,— » 58,—	
Tonno (in latte)	al Kg. » 2,40 » 2,50	
Coloniali		
Zucchero raffinato	al Q.le da L. 135,— a L. 144,—	
Caffè Moca	» 355,— » 375,—	
» Portorico	» 325,— » 335,—	
» Sandomingo	» 300,— » 305,—	
» Santos	» 290,— » 300,—	
Miele		
Miele torchiato	al Q.le da L. 66,— a L. 68,—	
» centrifugato	» 75,— » 80,—	
Cera vergine	» 325,— » 335,—	
Oli, petroli, candele ecc.		
Olio di olivo	al Q.le da L. 140,— a L. 215,—	
» di lino	» 95,— » 100,—	
Petrolio per cassa	» 11,70 » 15,45	
Candele stear.	» 110,— » 135,—	
Saponi da bucato	» 36,— » 78,—	
Combustibili		
Legna in ciocchi	al Q.le da L. 3,90 a L. 4,10	
» in fascine	» 4,20 » 4,35	
Carbone di legna	» 11,— » 12,—	
» minerale	» 3,30 » 4,55	
Coke	» 5,30 » 5,80	
Seta e Canapa		
Bozzolo tale e quale	al Kg. da L. 10,50 a L. 11,—	
» depurato	» —,— » —,—	
Canapa greggia	al Q.le » 78,— » 87,—	
Lino	» 35,— » 40,—	

Anno X. — N. 24

31 Dicembre 1910

Conto Corrente colla Posta

Si distribuisce gratis a tutte le CAMERE DI COMMERCIO italiane nel Regno e all'estero, ai Consolati, Ministeri, ecc.

BOLLETTINO

della

CAMERA DI COMMERCIO ED ARTI

IN FORLÌ

ATTI DELLA CAMERA — MERCURIALI
NOTIZIE ATTINENTI AL COMMERCIO E ALLE INDUSTRIE
SI PUBBLICA DUE VOLTE AL MESE

Si distribuisce gratis a tutte le CAMERE DI COMMERCIO italiane nel Regno e all'estero, ai Consolati, Ministeri, ecc.

GLI ABBONAMENTI ED INSERZIONI

si ricevono presso la Segreteria della Camera di Commercio e presso lo Stabilimento Tipografico G. B. Croppi Via Nino Bizio N. 3.

ABBONAMENTO	
Anno (anticipato)	L. 1,00
Semestre id.	» 0,50
Un numero separato	Cent. 05
Arretrato	» 10

INSERZIONI	
Per un ottavo di pagina, L. 4,— per un quarto L. 1,50, per mezza pagina L. 2,50 per una pagina intera L. 4,— per una sol volta; per più volte prezzi da convenirsi.	

IL NUOVO REGOLAMENTO NAZIONALE

Sulla larghezza dei CERCHIONI delle Ruote dei Veicoli

Col 1 ottobre 1912 in tutta Italia andrà in vigore il nuovo Regolamento sulla larghezza dei cerchioni delle ruote in relazione al carico dei veicoli; Regolamento che è conforme agli studi ed alle proposte del Touring Club Italiano, il quale vede così compiuto parte del programma che da anni va svolgendo a vantaggio della viabilità ordinaria.

Pei veicoli a due ruote vien prescritto che il peso complessivo del veicolo e del carico non possa superare:

i sei quintali se la lunghezza del cerchione non è almeno di 4 centimetri;

i dieci quintali se la larghezza non è almeno di 6 centimetri;

i venti quintali se detta larghezza non è almeno di 8 centimetri;

i cinquanta quintali se la larghezza non è almeno di 12 centimetri.

Pei veicoli a quattro ruote il carico complessivo dei veicoli e del carico non potrà superare;

i dieci quintali se la larghezza del cerchione non è almeno di 4 centimetri;

i quindici quintali se la larghezza non è almeno di 6 centimetri;

i trenta quintali se detta lunghezza non è almeno di 8 centimetri;

Per carichi superiori ai settanta quintali si dovrà ottenere apposito permesso.

Naturalmente col 1 ottobre 1912 rimangono abrogati tutti i Regolamenti generali e locali ora in vigore.

PER L'ESPORTAZIONE NELLA SOMALIA ITALIANA

Il R. Museo commerciale di Venezia comunica:

« Informiamo codesta Camera che il signor Francesco Lucchese ha assunto la nostra Agenzia per la Somalia italiana, con uffici in Merca, Brava e Mogadiscio. La sede della Agenzia è, per ora, in Merca.

Si sa che quasi tutto il commercio d'importazione nella nostra colonia è in mani straniere; ed è del massimo interesse il cercare di sostituire la nostra influenza economica a quella delle altre nazioni, anche per maggiormente consolidare la nostra influenza politica.