

Africa y América

REVISTA MERCANTIL INTERNACIONAL

Año XXVII — Enero 1931 — N.º 225 (2.ª época)

**SI ES V. FABRICANTE O EXPORTADOR
Y LE INTERESA AUMENTAR LA CIFRA DE SUS VENTAS**

debe saber que la REVISTA MERCANTIL INTERNACIONAL AFRICA Y AMERICA fundada hace 25 años, por circular de manera muy extraordinaria por todas las regiones de España y principales países del extranjero, ESPECIALMENTE DE AMÉRICA, puede ayudarle a ensanchar la esfera de sus negocios PONIÉNDOLE EN CONTACTO O RELACION DIRECTA con los más importantes compradores españoles y extranjeros de los artículos que su apreciable casa trata.

Para ello basta solamente suscribirse o anunciar en la susodicha Revista

“Africa y América”

SUSCRIPCION	España	15	ptas.	al	año
	América	18	"	"	"
	Extranjero	20	"	"	"

Oficinas de la Revista «AFRICA Y AMÉRICA»
C. Consejo de Ciento, 270. BARCELONA (España)



Organo de la Produccion Mundial

BARCELONA (ESPAÑA)

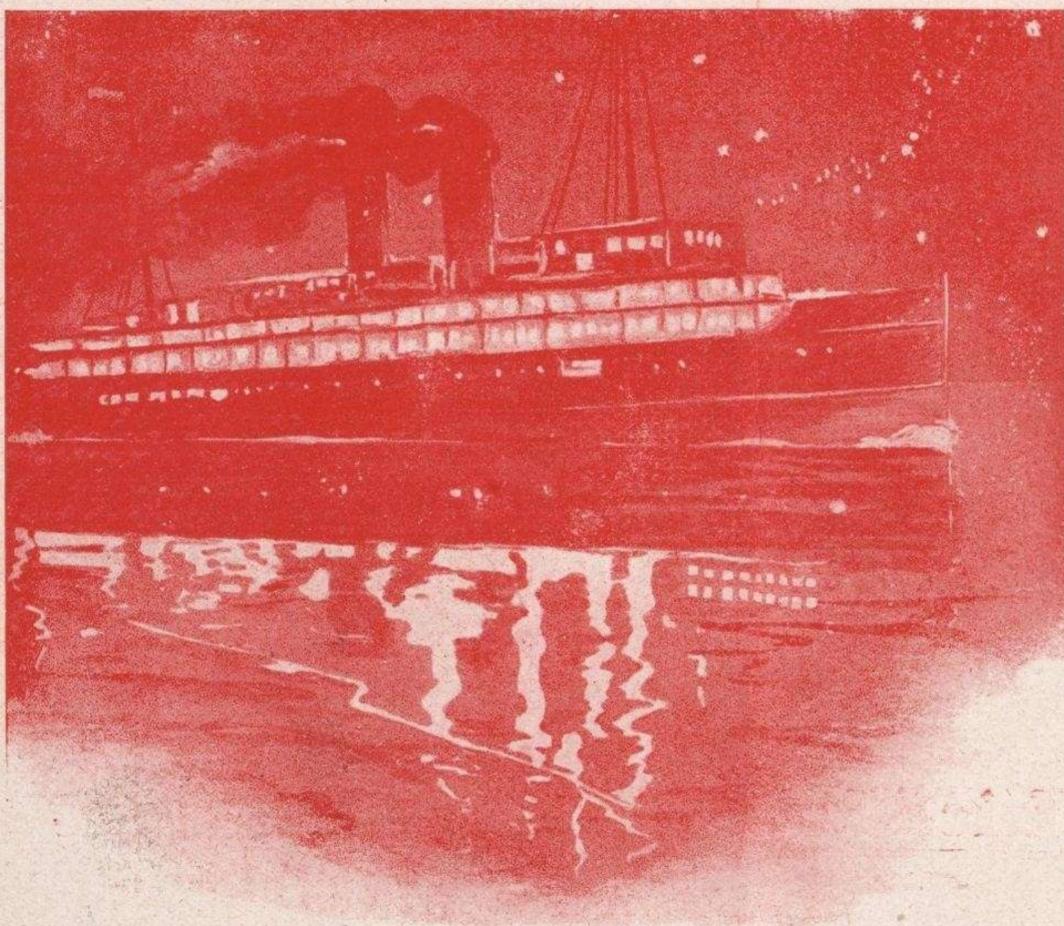
LIMONES—AJOS—CEBOLLAS—UVAS—CASTAÑAS—HUEVOS—NARANJAS

Aceptaría Representaciones de los productos arriba indicados,
de casas serias Europeas, especialistas en dichos ramos. Estoy
inmejorablemente relacionado

REFERENCIAS RECÍPROCAS A SATISFACCION

Sebastián Liansó - 341, Lavalle - Buenos Aires (Rep. Arg.)

COMPañIA TRASATLÁNTICA ESPAÑOLA



Para informes en las Oficinas de la Compañía:
Plaza de Medinaceli, 8. — BARCELONA

SU CONSIGNATARIO: A. RIPOL
Vía Layetana, 3 — BARCELONA

Línea del Cantábrico a Cuba - México

Salidas de Bilbao y Santander, con escalas en Gijón, Coruña, Habana y Veracruz, escalando en Nueva York al regreso.

Línea del Mediterráneo al Brasil-Plata

Salidas de Barcelona con escalas en los puertos de Almería, Málaga, Cádiz, Santa Cruz de Tenerife, Río Janeiro, Montevideo y Buenos Aires.

Línea del Mediterráneo a New York - Cuba

Salidas de Barcelona con escalas en Tarragona, Valencia, Alicante, Málaga, Cádiz, Vigo, New York y Habana.

Línea del Mediterráneo a Cuba - New York

Salidas de Barcelona con escalas en Tarragona, Valencia, Alicante, Málaga, Cádiz, Las Palmas, Sta. Cruz de Tenerife, Sta. Cruz de la Palma, Santiago de Cuba, Habana y New York.

Línea del Mediterráneo a Puerto Rico, Venezuela y Colombia

Salidas de Barcelona, Valencia, Málaga, Cádiz, Las Palmas, San Juan de Puerto Rico, La Guayra, Puerto Cabello, Curaçao, Puerto Colombia y Cristóbal, escalando de regreso en Santo Domingo.

Línea de Fernando Póo

Salidas de Barcelona con escalas en Valencia, Alicante, Cádiz, Arrecife, Las Palmas, Río de Oro, Monrovia y Santa Isabel (Fernando Póo).

Servicio tipo Gran Hôtel — T. S. H. — Radiotelefonía — Capilla — Orquesta, etc. Las comodidades y trato de que disfruta el pasaje se mantiene a la altura tradicional de la Compañía.

También tiene establecida esta Compañía una red de servicios combinados para los principales puertos del mundo, servidos por líneas regulares.

Comerciantes....

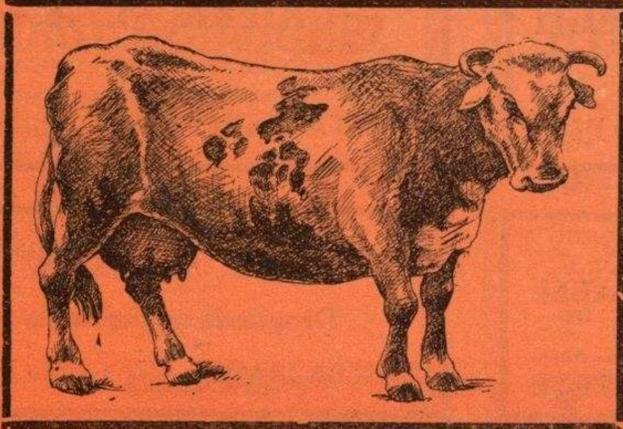
Hombres de negocios...

El tónico de confianza será de gran ayuda para vosotros. El exceso de trabajo y la tensión nerviosa disminuye siempre la cantidad de sales minerales que necesita el cuerpo. El "GLICOL FERRE PIE" repone estas sales, aumenta el apetito y mejora considerablemente el estado general. Un solo frasco de "GLICOL" produce resultados notables.

"TOSIOL" Vence y cura la tos, con un solo frasco, por rebelde que sea.

LEED

Venta: Centro de Específicos y
en el LABORATORIO DE SU
AUTOR. CORTES, 560. —
BARCELONA



La salvación de las vacas

MICROBICIDA "ANTONIO MUZAS PUEYO"

(Sección Veterinaria)

El mejor y más eficaz preparado de uso interno y externo para evitar y combatir toda clase de enfermedades de las VACAS. Lo confirma la ciencia y los hechos lo atestiguan y confirman

Nada de perfumes ni precios más baratos

PRECIOS BARATISIMOS : : : PROSPECTOS GRATIS

Para más detalles dirigirse a su representante:

MAYOR DEL CLOT, 100 (S. M.)

BARCELONA

Teléfono 50360

LOS PREVISORES DEL PORVENIR

Avenida Conde de Peñalver, 22 (edificio propio) — MADRID

Garantía oficial: una Delegación permanente del Estado responde del buen funcionamiento social

SON ASOCIADOS TODAS LAS PERSONAS DE LA REAL FAMILIA. - S. M. EL REY DON ALFONSO XIII CON EL NUMERO 109 501

Asociación Mutua Nacional de Ahorro para Pensiones Vitalicias Legalmente constituida en España desde 1904

El capital social, superior a 130 millones de pesetas, aumenta ilimitadamente

El folleto explicativo del sistema se facilita en LOS PREVISORES DEL PORVENIR.

Apartado de Correos 336 - Madrid

Presidente: Exmo. Sr. Conde de Vallengano Director General Don Francisco Pérez Fernández

AÑO	PESETAS
1924	50.670,00
" 1925:	2.961.596,70
" 1926	6.478.276,15
" 1927:	9.127.444,25
" 1928:	10.788.281,55
" 1929:	11.699.848,00

Distribuido en dichos ejercicios " 41.136.116,65
AÑO 1930: en curso de pago " 12.864.277,20

PAGO TOTAL de pensiones " 54.000.393,85

El Banco Popular de Los Previsores del Porvenir facilita la formación de pensiones, mediante Depósito REINTEGRABLE, de una cantidad en efectivo. Es decir, que imponiendo, por ejemplo, 20.542 pesetas en el Banco Popular, se puede lograr una pensión vitalicia por CINCUENTA CUOTAS, que como se sabe, es variable (integra la que otorgan Los Previsores del Porvenir, pues el Banco no se reserva ningún beneficio sobre ella, pero que representa la suma de las rentas producidas por todos los capitales aportados al tesoro inalienable de Los Previsores del Porvenir, distribuida proporcionalmente al número de cuotas suscritas por el titular de cada libreta a los veinte años de ser asociado, lo que significa para una cifra de pensión igual a la de este año último, una renta de 5.010 pesetas después de haberse reintegrado 20.250 pesetas del capital impuesto, que se conserva en todo instante a disposición del imponente.

El capital social, superior a 130 millones de pesetas, aumenta ilimitadamente

En Barcelona.....

Recomendamos

el **HOTEL ORIENTE**

y el **HOTEL ESPAÑA**

SON LOS PREFERIDOS POR SU SERIEDAD

Se ruega mencionar la Revista al dirigirse a nuestros anunciantes

Sociedad Colonial de Guinea-Socogni
ALMACEN DE MADERAS
Gerente: Don Clemente de Goicoechea
C A B O S A N J U A N - E l o b e y

POTAU Y DOMENECH
Comerciantes
SANTA ISABEL (Fernando Póo)

CAIFER, S. A.
PLANTACIONES DE CACAO, CAFE Y PLÁTANOS. Importadores y exportadores
SANTA ISABEL (Fernando Póo)

JOSE BRIONES
Exportación e Importación
Comisiones y Representaciones
Apartado 37
SANTA ISABEL (Fernando Póo)

JOSE. W. DOUGAN
Lepanto, 12 - **SANTA ISABEL (FERNANDO POO)**
Cosechero y exportador de cacao de sus fincas
EN SAN CARLOS Y BATETE

JOSE GARCIA
Droguería y Farmacia
SANTA ISABEL (Fernando Póo)

COMPANIA AGRICOLA DE FERNANDO POO
Explotación de cultivos tropicales y exportadores de los frutos de cosecha propia. Marcas acreditadas
SAN CARLOS (Fernando Póo)

COMPANIA VASCO AFRICANA, S. A.
Explotaciones forestales y agrícolas. Casa en Bilbao: Gran Vía, 1, 4.^a
KOGO-BATA (Guinea Española)

CARMELO SILO
AGRICULTOR Y COMERCIANTE
Propietario de las plantaciones BUENA SUERTE, LA ABUNDANCIA y LA ESPERANZA
MARIA CRISTINA (Fernando Póo)

W. A. MORITZ
Agentes exclusivos del **ARSOKOL Y SULIKOL**
Abonos Químicos
SANTA ISABEL (Fernando Póo)

CASA IZAGUIRRE
Exportadora de Aceite de Palma
SANTA ISABEL (Fernando Póo)

JOSE PUIG MALLOL
Droguería y Farmacia
SANTA ISABEL (Fernando Póo)

UNION AGRICOLA PORTUGUESA LIMITADA
Propietaria de las haciendas BOA ENTRADA y SHARKRAVER
SANTA ISABEL (Fernando Póo)

MAXIMILIANO C. JONES
Importador de artículos nacionales y extranjeros. Exportador de frutos del país.
Comisiones
SANTA ISABEL-SAN CARLOS (Fernando Póo)

ELADIO LAHOZ CANO
Agricultor y Comerciante
SANTA ISABEL (Fernando Póo)

ANUNCIOS VARIOS

FABRICA DE SILLAS Y MECEDORAS DE ENEA

LA CASA QUE COTIZA LOS PRECIOS MAS BARATOS DE ESPAÑA A PESAR DE QUE SU FABRICACION ES DE LO MAS PERFECTO QUE SE CONOCE

Especialidad en la fabricación de sillas y banquetas de estilo Renacimiento español

PIDA CATALOGO QUE GRATUITAMENTE SE LE ENVIARA

MIGUEL CAMPUZANO

Calle Riereta, 9
BARCELONA

JOSE FAURA Y C.^a

Agentes Comerciales Colegiados
CEREALES Y COLONIALES

— AL POR MAYOR —

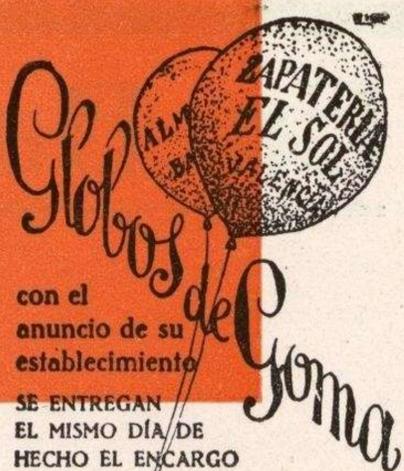
ADMITEN TODA CLASE DE REPRESENTACIONES DANDO REFERENCIAS A SATISFACCION

Calle Marina, 25, 2.^o
Apartado Correos 27
LA CORUÑA (España)

Telegramas { N A F A
Telefonemas {

FALTAN REPRESENTANTES PARA LA VENTA DE — ARTICULOS PARA — RECLAMO —

Pay-Pays - Calendarios
Globos de goma con anuncio - Espejos, etc.



con el anuncio de su establecimiento SE ENTREGAN EL MISMO DIA DE HECHO EL ENCARGO

Globos con tubo válvula para hinchar sin gas (Patentado)

LA SUD-AMERICANA

CORTES, 548-550
BARCELONA

**PEDRO RODRIGUEZ
Y CIA.**

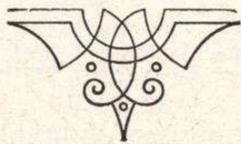
Hacendados

Banqueros

Comerciantes

Almacenistas

y Exportadores de azúcar



Escritorio Central:

EDIFICIO BARRAQUE 607-8

(Cuba)

HABANA

HOTEL EMPIRE

Broadway y Calle 63

NUEVA YORK (E. U. A.)

Situado en el distrito más céntrico de la ciudad, próximo a Teatros, Tranvías y Subways

Este Hotel se complace en ofrecer al público latino americano, junto con la más sincera cordialidad y Bienvenida, todas las comodidades propias de un hotel moderno, cómodo y excelente

Acreditado restaurant, Servicio de café, orquesta en las horas de comida

SERVICIO DE INTERPRETES para los clientes hispanos

Hab. sencilla, lavabo priv. \$ 2.50

Hab. sencilla, baño privado \$ 3.50

Hab. doble con baño privado \$ 5.00

M. P. MURTHA

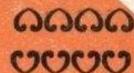
(Gerente General)

N. GELATS Y C^a

Aguiar, 106 y 108. — HABANA
Hacen pagos por cable y giran letras sobre todas partes de Europa y América. Reciben depósitos en cuenta corriente, compran y venden valores públicos, cobro de : : dividendos y cupones : :

DEPOSITO DE VALORES

Tienen bóvedas de las más modernas con cajas de seguridad para guardar valores, alhajas, : : documentos, etc., etc. : :



DEPARTAMENTO DE CAJA DE AHORROS

J. MIGUEL LACAYO

MANAGUA (Nicaragua)

— C. A. —

Se ofrece como Agente o Representante de casas principales de Europa y EE. UU. de A. y como comprador de productos de este país: café, azúcar, cueros, pieles, bálsamo del Perú etc., a base de módica comisión. Especialista en introducción de especialidades, novedades y medicamentos de patente.

En resumen, es su punto de vista, por su mediación, fomentar y ensanchar entre este país y el extranjero todo movimiento de orden financiero y comercial.

Solicita ofertas y muestras en toda clase de mercaderías, lo mismo que correspondencia, y gustoso se ofrece a pasar toda clase de informaciones que se le soliciten.

Pons & Otten

REPRESENTANTES DE FABRICAS COMISIONISTAS

Solicitan representaciones para la República del Perú, especialmente de las siguientes

MANUFACTURAS:

Fabricantes de géneros de punto en general

Fabricantes de Tejidos de Lana
Fabricantes de Boinas Vascas

Fabricantes de Toallas : : y Sobrecamas : :

Fabricantes de Mantones o Pañolones de Lana y Puntas : : : de Lana : : :

Dirección de nuestra firma:

Apartado 1403

Bejarano, 253

LIMA (Perú)

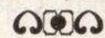
GALIMBERTI Y CIA.

Casa fundada en 1894

IMPORTADORES DE PRODUCTOS ESPAÑOLES

Dirección telegráfica: Petiberti

Calle Paraguay, 1327
MONTEVIDEO (Uruguay)



Comanditarios de la firma Pérez, García y Compañía

IMPORTADORES DE PRODUCTOS ESPAÑOLES

Dirección telegráfica: Petiberti

Belgrano, 1688

BUENOS AIRES

(República Argentina)

Francisco Visconti Morata

Comisionista de tránsito
 Consignatario de buques
 Despacho de Aduanas



Transportes generales e inter-
 nacionales, Consignaciones,
 Tránsitos y embarques
**REPRESENTACIONES DEL
 : PAIS Y EXTRANJERAS :**



Casa fundada en 1897



Paseo de los Mártires, 1, entlo.
A L I C A N T E (España)

RADIO SATURNO

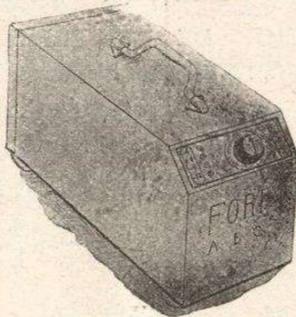
Rambla Sta. Mónica, 2
BARCELONA

7 Modelos de receptores
 eléctricos desde 200 ptas.



SUPERHERODINO eléctrico 8 lámparas

**9 MODELOS DE ELIMINA-
 DORES FORT — PARA
 CORRIENTE CONTINUA
 Y ALTERNA — PARA
 4 Y 90 VOLTS**



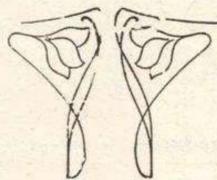
Fort. A. B. C. Elimina la batería de 4 ó 6 volts, la de 90 y la de rejilla

MANUEL RESTEGUI

MOBILIARIO Y
 DECORACION

Exportación a todos los países
 de bargueños, arcones, mesas,
 bancos, comedores, dormito-
 rios, etc., etc. del estilo clásico
 español

MUEBLES DE ESTILO



Talleres, Oficina y Exposición:
Alameda Segunda, 47. —
 Teléfono 2699. — Dirección
 cablegráfica: **Marestegui**
SANTANDER (España)

TRUEBA Y PARDO

IMPORTADORES DE COLONIALES
 Y CEREALES EN GRAN ESCALA

Casas en:

- Barcelona, España
- Piedras Negras, Coah., México
- Monclova, Coah., México
- Sabinas, Coah., México
- Eagle Pass, Texas, E. U. de A.
- Allende, Coah., México

CLAVES } A B C 5.^a edición
 } A B C 5.^a mejorada
 } y particulares

Dirección } Telefónica } TRUEBA
 } Telegráfica }
 } Cablegráfica }

TELEFONOS 1798 Y 1065

Oficinas y Almacenes: **Uribitarte, 7**

B I L B A O

Vda. de Diego Gomez

ALMACENISTA

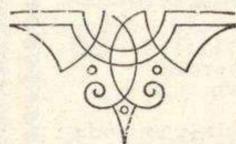
y

EXPORTADOR

de

ACEITUNA

(Marca registrada)



Ronda de Capuchinos, 7.—SEVILLA-España

PIANOLAS - PIANOS

CONTADO - PLAZOS

ALQUILER



VOCALION-GRAMOFON

DISCOS - ROLLOS

Calle Buensuceso, 5 - BARCELONA

JOAQUÍN SENDRA S. A.

EXPORTACION DE FRUTAS Y CONSIGNACION DE BUQUES

Representantes: JOSE GILABERT, Londres (Agente general).

THE HUMBER FRUIT BROKERS LTD., Hull (Agen. gen.).

Inteligenciado: GUSTAV BEY, Hamburgo, Amsterdam y Rotterdam.

DESPACHOS:

Casa central: GANDIA, Canalejas, 3. Teléfono 113. Direc. telg. Sendra-Gandía

Sucursales. Valencia, Colón, 74, Telf. 11959. Direc. Telg. Josendra-Valencia

Burriana, S. Pedro Pascual, 28. Tel. 71. Direc. telg. Josendra-Burriana

Naranja Valenciana

El sector privilegiado en toda la región es sin disputa el
FAMOSO Y UNIVERSALMENTE CONOCIDO

Huerto de Ramiro

(de que es propietario don JOSE M.^a GADEA VIDAL)
por la abundancia, tamaño y calidad exquisita de sus frutos

— He aquí algunos detalles de la famosa huerta —

Cabida total de la finca 100 hectáreas
Dedicadas a naranjos 260 hanegadas
Producción por hectárea . 3.000 arrobas
Producción de uno de los árboles en la última
— cosecha, 83 espuestas, 95 arrobas —

José M.^a Gadea Vidal

Oficinas: Paseo Príncipe Alfonso, 9. — VALENCIA



García-Perez & Hijos

Casa fundada en 1841

EXPORTADORES DE VINOS Y COÑACS

JEREZ DE LA FRONTERA (ESPAÑA)

Se solicitan agentes bien relacionados en todo el mundo

FABRICA DE CADENAS Y BISAGRAS

ARTICULOS DE FERRETERIA
FABRICA EN SONEJA



José Bargues

Despacho: Zapatería de los Niños, 10

V A L E N C I A

ESTABLECIDOS EN 1899

Thornton & Co.

Apartado, 16

M A L A G A (España)

E X P O R T A D O R E S

Pasa Moscatel, Higos, estilo Fraga, Locoum & Smyrna -
Almendras Almendrón - Aceite de Oliva, marca CASTLE.
Tortas de higos, Uva fresca, etcétera, etcétera — Muscatel
raisins Figs, packed in Fraga, Locoum & Smyrna styles
Almonds, Jordans and Valencias - Olive Oil, Castle brand
— Fig cakes with almonds - Fresh grupes, etc., etc. —

CODES

A. B. C. 4th, 5th & 6th eds. Bentley's and Lieber's

Telegramas:

THORTON, MALAGA

FABRICA DE ESCOPETAS FINAS DE CAZA Y PARA TIRO DE PICHON

de

Rufino Sande, Gastelurrutia y C.^a

Marca EL LOBO

Cazadores y Comerciantes:

Especialidad en Escopetas HAMERLES

Pídase catálogo ilustrado

E I B A R — (Guipúzcoa - España)

Lucena Hnos.

Fabricantes de anisados

CAZALLA — (Sevilla-España)

Especialidades:

ANIS SAN FERNANDO

ANIS FINO CAZALLA "LUCENA"

OJEN LUCENA

(Se desean representantes con solvencia en las
Repúblicas Hispano-Americanas)

Fábrica de Guitarras

de

RICARDO SANCHIS

Camino Real de Madrid, 16
MASANASA (Valencia-España)



Se construyen
todos los modelos



EXPORTACION
A PROVINCIAS
Y EXTRANJERO

CERÁMICA DE ARTE

Artículos de propaganda.
Objetos de arte para
regalos. - Aplicaciones
arquitectónicas. - Proyec-
tos. - Arte antiguo
valenciano. - Reproduc-
ciones. - Carteles cerá-
micos. - Tierras cocidas

Carretera Real de Madrid, Traste Cuarto

VALENCIA

(España)

FABRICA DE MUÑECAS DE PORCELANA

"PETIT BEBÉ"

Con cabeza irrompible o de trapo



BLANQUER Y COMPAÑIA



ONIL — (Alicante - España)

**EDITORIAL
SATURNINO CALLEJA S, A.**

(Casa fundada en 1876)

Calle de Valencia, 28 — Apartado 447

M A D R I D



CATALOGOS:

- I General.
- II Cuentos y Bibliotecas para niños.
- III Devocionarios.
- V Libros y material para escuelas.
- VI Medicina.
- VII Sociología, Derecho.
- VIII Novelas.

Telegramas y cables: MINERVA - MADRID

CONSIGNACION
DE BUQUES

SEGUROS
MARITIMOS

A. Rosell Porta

AGENCIA DE ADUANAS

Casa fundada en 1887



Telegramas: ROSELL PORTA — Teléfono 49
Plaza de Olózaga, 12 — TARRAGONA

Editorial PUEYO S.L.



EXPORTACION GENERAL DE LIBRERIA

:: A PROVINCIAS Y EXTRANJERO ::



Arenal, 6 :: Apartado 322

Telegr. y cable: VIPUEYO

M A D R I D

M. Berjón

Fundada en 1880

ALMERIA — (España)

CONSIGNATARIO DE BUQUES :: DEPOSITO DE
CARBONES MINERALES :: CARBUROS :: ACEITES
MINERALES :: FABRICA DE SERRIN Y AGLOMERADO
DE CORCHO :: COSECHERO Y EXPORTADOR DE
— UVAS :: MATERIALES PARA BARRILES —

Telegramas y telefonemas: BERJON-ALMERIA

Se ruega mencionar la Revista al dirigirse a nuestros anunciantes

Joaquín Gibert y C^o

SOCIEDAD EN COMANDITA

AGENTES DE ADUANAS



Vía Layetana, 3 bis

Teléfono 19282

Dirección teleg.: "JOABER"

BARCELONA

(España)

Gorgonio y Alejandro

Gamarra

Grandes Talleres de Fundición

de

HIERRO Y METALES

Construcción y reparación de
maquinaria agrícola e industrial

Santiago, 10 — VITORIA

Teléfono 235

LA VICTORIA

AGUSTIN IZA Y COMPAÑIA

Fábrica de barras de cobre y latón:
redondas, cuadradas, exagonales
: : : y demás perfiles : : :
Barras de cobre perforadas para
virotillos, en todos diámetros
Tubos de cobre y latón estirados,
: : : sin soldadura : : :

Teléfonos: Fábrica, núm. 7537
(Las Arenas)

Oficina Bilbao, núm. 10251

Rodríguez Arias, núm. 1, bajos

Dirección postal: Apartado 27 -
BILBAO

BURCEÑA (Baracaldo)

FABRICA DE TURRONES Y DULCES

MARCA "EL LOBO"

Loreto, 20 :: JIJONA :: (Alicante-España)

Viuda de Manuel S. Soler



Telegramas: SIRLER.

Teléfono interurbano: número 12

Clave telegráfica: A. B. C. 5.ª edición

C-C: Banco de España, Banco Español de
Crédito, Banco Hispano Americano y
Central, de Alicante

Depósitos | Montera, 20, MADRID
| Beatas, 5, BARCELONA.

FABRICA EN SANTIAGO DE CUBA: Rizal, 11

J. Codina Danés

FABRICA DE ARTICULOS DE PUNTO



Especialidad en chalecos, sueters y
jerseys de todas clases y tamaños,
lisos, labrados y afelpados. Bufan-
das de lana y estambre, alta novedad

O L O T — (Gerona - España)

Raggio y Sanz

Casa fundada en 1840

Comerciantes exportadores de pasas, higos secos, nueces andaluzas y otros productos del país. — Preparación especial en envases de lujo para los mercados de América

Telég. y cable: "Giorra"

Vendeja, núm. 9

M Á L A G A (España)



Grandes fábricas en:

Castellar de Nuch, Moncada,
Villaluenga de la Sagra, y
Bilbao

EXPORTACION

Oficinas centrales:

Paseo de Gracia, núm. 45

Teléfono núm. 14121

Dirección telegráfica: "Asland"

BARCELONA

Pintura Decorativa

COLOCACION DE PAPELES
PINTADOS

Especialidad en los trabajos para el ramo de la construcción



VALENTIN MATAMALA

Trabajos por contrata y por administración

Av. del Gral. Miláns del Bosch, 47
BARCELONA (Sans)

"IBERIA"

CASA DE REPRESENTACIONES Y COMISIONES

Organización moderna

IMPORT — EXPORT

Admite agencias especialmente para esta región

Calle Béjar, 47 (Sans)

BARCELONA — (España)

Antonio Ferrer

Jorge Juan, 7

VALENCIA

EXPORTACION

de

Cebollas, Naranjas,

Ajos, Almendras,

Pasas, etc.

Solicita relaciones de Compradores y Agentes

Telegramas: "ntofer"

Clave: A. B. C. 5.ª Edición

Referencias:

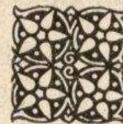
Banco Central - VALENCIA

KINA SAN CLEMENTE

ANIS MOSCATEL

Únicos fabricantes en España

LÓPEZ HERMANOS



Apartado, 51

M Á L A G A (España)

(Se admiten representantes serios)

EL ANUNCIADOR

Revista de Literatura y Comercio

Director:
EUGENIO QUINTERO
ACOSTA

Apartado 173

SINCELEJO (Colombia)

32 páginas de lectura :-:
Selecta colaboración :-: Cir-
culación profusa en todo el
país :-: 19 años de fundada :-:
— Casa Editorial propia —



Número de muestra y tarifa
de anuncios a quien los pida,
gratuitamente

Diario Español

H A B A N A — (Cuba)



Fundador, propietario y
director:
LCDO. ADELARDO NOVO



Año XXIII de su publicación
Periódico defensor de los
intereses españoles en Cuba.
Doce páginas diarias.
Cuenta con servicios ca-
blegráficos directos de
España



Corresponsales en Madrid,
Barcelona, Cádiz, Santan-
der, Bilbao, Gijón, Coruña,
Orense, Lugo, Vigo, Fe-
rrol, Islas Canarias y Nueva
York



Dirección y Administración:
MANRIQUE, 82
Cable: Español-Apartado 1770

EL HERALDO

Semanario independiente de
información

T U M A C O

(República de Colombia, Sud América)

EL HERALDO es el periódico
de todas las
clases sociales y es leído por el público
de ambos sexos y de todas las edades.

EL HERALDO no pertenece
a ningún par-
tido político, es un periódico netamente
de información por lo cual todo el mun-
do lo lee con preferencia.

EL HERALDO es el periódi-
que se edi-
ta con mayor número de páginas en el
Sur de Colombia y en todo el litoral
Pacífico de este país.

EL HERALDO tiene agencias
en todas las
ciudades del departamento de Nariño y
en algunas otras de la República y un
completo servicio de noticias nacionales
y extranjeras de la United Press.

En el puerto, en las ciudades, en los ca-
minos, en el ferrocarril y en los cam-
pos de nuestras regiones, siempre en-
contrará circulando semanalmente este
periódico

Propietarios: MANUEL PEREZ RIVAS
y PEDRO ORTIZ HURTADO
Administrador Responsable:
AZAEL ORTIZ

Interesa a V.

leer y anunciarse en
la revista mensual

LA PASA DE MALAGA

Constantemente aparecen en sus co-
lumnas interesantes artículos e infor-
maciones sobre la exportación agrícola.

Si es usted importador, transitario, re-
presentante, banquero, naviero, litó-
grafo, etcétera, etc., conseguirá nuevas
relaciones si se anuncia en sus páginas.

Concedemos el derecho a nuestros sus-
criptores y anunciantes de utilizar nues-
tro servicio especial de información
directa

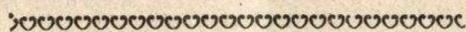
Dirección y Administración:
San Andrés, 3 — M A L A G A

Órgano de la Asociación
Gremial de Exportadores
de Pasas



¡ESCRIBANOS HOY MISMO!

Revista Financiera



Fundada en el año 1907

Marca registrada concedida por Real
orden de 8 de Julio de 1916, patente
27793 y Real orden de 13 de Julio de
1923, patente 47870

Banca - Industria - Comercio -
Agricultura - Seguros - Ferro-
carriles - Tranvías - Electricidad
- Metalurgia - Minería - Nave-
gación y Obras Públicas —

Publícase los días 5, 15 y 25



Redacción y Administración:
Puerta del Sol, 6
M A D R I D

Guía Lascano

DEL PERÚ

ESTABLECIDA EL AÑO 1922
: : 150.000 DIRECCIONES : :

Precio del ejemplar: Lp. 2

Guía general del Comercio,
Industria, Agricultura, Profe-
sionales y Elemento Oficial
del Perú

CONTIENE: los Códigos y Leyes más
importantes al Comercio. Descrip-
ción geográfica y datos estadísti-
cos de la producción nacional y
Departamental. — Planos de Lima
y Callao. — Mapa de la República.
— Todas las ciudades, capitales
de Departamento y Ciudades im-
portantes de la República con el
nombre de sus Autoridades, Co-
merciantes, Industriales y Profe-
sionales.

METICULOSAMENTE
CLASIFICADOS
Cada edición corregida
SIEMPRE DE ACTUALIDAD

Oficina y Talleres:
Pacae, 934 A - Teléfono 946
L I M A (Perú)
Direc. postal: Apartado 1971

ALICANTE
GRAN HOTEL SAMPER
 Frente al mar
 Agua corriente. Calefacción central.
 American Bar. Orquesta

MELILLA
Gran Hotel Reina Victoria
 El más moderno y confortable. Pensión desde 12'50 ptas. PRIM, 18

SANTIAGO DE COMPOSTELA
GRAN HOTEL EUROPA
 Propietario: RAMON MORADEIRA
 Situación céntrica. Espaciosas habitaciones.
 Abundante comida. Precios económicos. Seura, 2

GRANADA
Hotel Nuevo Oriente y Hotel Navío
 — Propietario: D. MANUEL MORALES —
 Los más concurridos por los Sres. viajeros

ZARAGOZA
Hotel Universo y Cuatro Naciones
 Agua corriente. Habitaciones con cuarto de baño. Calefacción. Ascensor. Autobús
 DON JAIME 1.º, 52

ALCALA DE HENARES
HOTEL CERVANTES
 DE VALERIANO PASTOR
 Calefacción central. Baños. El preferido por los Sres. viajeros

SANTIAGO DE COMPOSTELA
HOTEL SUIZO
 (Fundado en 1877)
 Calefacción — Baños
 Precios moderados

SEVILLA (España)
HOTEL DE PARIS
 DE PRIMER ORDEN

VITORIA
HOTEL PEÑA
 El más céntrico. Cuarto de baño. Calefacción. Agua corriente. Teléfono.
 Postas, 34 y 36

MADRID
HOTEL INGLES S. A.
 Echegaray, 8 y 10

ZAMORA
GRAN HOTEL CASTILLA
 Propietario: PAULINO GUERRA
 Recientemente inaugurado. Servicio de primer orden
 PZA. FRAY DIEGO DE DEZA

CEUTA
HOTEL TERMINUS
 Pedro Meneses, 5 y 7 (estabecido recientemente). La más selecta mesa de la localidad.
 : : : Auto a la llegada de los correos : : :
 : : : Precios: 12'50 a 15 pesetas : : :

MADRID
HOTEL REGINA S. A.
 Gran confort. El mejor situado de Madrid.
 Café Restaurant

PALMA DE MALLORCA
HOTEL NUEVO CONTINENTAL
 Completamente reformado. Confort moderno. Habitaciones con agua corriente. Baños. Rutas excursionismo. Restaurant. Precio fijo. Pensión desde 9'50 ptas. —Propietario: E. PEDRET.
 San Miguel, 38

GIJON
SAVOY HOTEL
 EL MAS CONFORTABLE
 RESTAURANT DE PRIMER ORDEN

Agents and Representatives

Comisionistas y Representantes

Comissions et Représentations

BADAJOS
J. Villareal
 Representante colegiado
 Salmerón, 39

CORUÑA
Alfredo Francesch Carrillo
 Agente comercial colegiado
 Representaciones nacionales y extranjeras Especialidad en vinos comunes, aceites de oliva y coloniales en general. Calle San Andrés, 148, 2.ª
 APARTADO 157

SANTANDER
Antonio Gómez Gonzalez
 Comisionista Representante matriculado, acepta representaciones serias nacionales y extranjeras
 APARTADO 104

LARACHE (Marruecos)
DIEGO MOLINA ARIZA
 Comisiones — Representaciones
 Agente de Aduanas
 Consignatario de buques
 APARTADO 60

IBIZA (Baleares)
D. RIE-RA FARRIOLS
 Agente oficial
 Representaciones generales
 Rimbau, 1

VILLANUEVA DE LA SERENA (Badajoz)
Vicente Segador Reseco
 Agente comercial colegiado

LARACHE (Marruecos)
MANUEL GIMENEZ PACHECO
 Representante matriculado
 Consignaciones y Depósitos
 Agente de Aduanas

PALMA DE MALLORCA
MATHEU HNOS
 Comisiones y representaciones por cuenta propia y a comisión con garantías y referencias de primer orden
 Bolsería, 9, 3.º

BEJAR (Salamanca)
MARIANO ZUÑIGA BELLO
 Comisiones y Representaciones

MALAGA
Andrés Vázquez Alius
 Agente Comercial Colegiado
 Molina Lario, 1

SANTIAGO
Juan Rodríguez Rama
 Agente Comercial
 Avenida de Rosalía de Castro, 2., 2.ª

BILBAO
ELIAS ANSOTEGUI
 Representaciones — Consignaciones
 Apartado Correos, 104

MALAGA (España).
JOSE MARTINEZ MORENO
 Agente Comercial Colegiado
 Alameda Capuchinos, 11
 Interesan muy especialmente representaciones de herrajes y aplicaciones de bronce para muebles, hierros y chapas, molduras para muebles y todo lo concerniente al ramo. Tornillería en general y papel de lija y cola para carpinteros

SALAMANCA
R. DORADO ESTEVEZ
 Agente Comercial Colegiado
 Plazuela de la Fuente, 7

VIGO
MARIANO LLORENTE
 Comisiones y Representaciones
 Importaciones por cuenta propia
 Teléfono 703 NUNEZ, 2

Africa y América

(Antigua Revista ÁFRICA)

Fundada en 1905

Se publica mensualmente

**REVISTA
MERCANTIL
INTERNACIONAL**

Dirección, Redacción y Administración:

Consejo de Ciento, 270, prl. Tel. 15823

BARCELONA

Fundadores:

Dr. D. Joaquín Coll y Arestre-Excmo. Sr. D. Gustavo Peyra Anglada

::: Director: Ilre. Sr. D. Antonio de Ballabriga y Vidaller :::

Sub-Director: D. Ramón de Temple

PRECIOS DE SUSCRIPCION:

España	15 pesetas al año
América	18 " "
Extranjero	20 " "

SUMARIO. — Temas financieros. El azúcar (II), por Antonio de Ballabriga Vidaller. — Primeros pobladores de Africa, por Antonio Jiménez, C. M. F. — El precio de coste del algodón en Norteamérica, por Francisco de P. González Palou. — Informaciones de Hispano-América y Estados Unidos. — La labor del Patronato Nacional de Turismo en España y en el Extranjero, por el Conde de Ruiseñada. — El Instituto Colonial de Barcelona. — Producción y Comercio de lanas en la zona oriental del Marruecos español. — A los fabricantes de tejidos. — Notas sobre el comercio boliviano (VIII), por Gustavo Adolfo Otero. — Para los exportadores de frutas secas. — Bosquejo de una nueva Europa, por Juan Baldomá Alós. — Para los fabricantes de géneros de punto. — Industria italiana del arroz (III). — Amenidades. En broma y en serio. — Bélgica-España, por G. Tartavel. — Bibliografía. — Página checoeslovaca. Sección Comercial de Ofertas y Demandas. — Guía de Fabricantes y de Exportadores Españoles. — Guía de Fabricantes y de Exportadores Checoeslovacos. — Anuncios.

Temas financieros

EL AZÚCAR

II

Las últimas impresiones recibidas son ya más optimistas, en vista del éxito de las gestiones de los cosecheros cubanos en los Estados Unidos, de la cooperación de los banqueros y azucareros de ese país, de las buenas disposiciones de las posesiones americanas, y de la petición de Java para que se convoque una conferencia internacional de todos los productores del mundo. Respecto a esta conferencia internacional, se ha tomado el acuerdo que se celebre en el presente mes en Bruselas. La primera medida que se propone es la restricción de la cosecha mundial, teniendo en cuenta lo perjudicial que resulta la actual superproducción. Luego, que se fijen los precios del azúcar, sin que la elevación de éstos pueda ser, desde luego, superior al que se derive del poder de adquisición del consumo mundial. Un arreglo internacional que establezca la reducción de las próximas zafras hará, como es natural, subir los precios a niveles que por lo menos dejen un margen remunerador.

Los cosecheros aseguran de antemano que tal elevación de los precios del azúcar sería razonable, puesto que subirlos a niveles demasiado altos no sería prudente ni conveniente, ya que en tal caso y dado el reducido poder de adquisición de los consumidores de todo el mundo (no debe olvidarse que todos los países tienden a proteger su propia industria, permitiendo importar tan solamente la pequeña cifra necesaria para completar el total del consumo interior), se repetiría el fenómeno de desequilibrio entre la producción y el consumo, impidiendo no sólo la continuación de buenos precios, sino la absorción de los enormes arrestres mundiales. Ha sido demasiado grave la lección que todos los países productores han recibido de los fenómenos de los últimos años para que se repita la política de imprevisión general. Los carteles de materias primas que desaparecen y se crean continuamente en Europa y que se quieren extender a América y a otros continentes, se mantienen sólidos por algún tiempo, hasta que uno o varios de los países productores tenga interés en respetar sus cláusulas. Cuando este interés cesa, empiezan a desmoronarse los carteles.

Lo mismo puede pasar con el azúcar. Por eso Cuba, el principal país productor de dicho artículo, recordando la razón fundamental de la anterior oposición de Java y de la conformidad actual de la misma con respecto a la restricción mundial, tiene interés vital en prepararse para cualquier eventualidad y poder pesar de manera decisiva, en el momento oportuno, en las decisiones mundiales respecto a la industria y a los mercados del azúcar.

Los productores cubanos tratarán seguramente de reducir por todos los medios posibles y racionales el costo de producción del azúcar a fin de aumentar sus ventajas

y su influencia en la competencia y en la política azucarera mundiales. Para lograrlo prácticamente deberán decidirse a crear un Banco especial para la industria azucarera, que permita recurrir al capital cubano para conseguir dinero a un interés inferior al que actualmente paga a los Bancos extranjeros; racionalizar el cultivo de la caña de azúcar para que cada unidad de superficie produzca más, dedicando a otros cultivos las tierras de escasa fertilidad destinadas actualmente al cultivo de la caña, recordando que el rendimiento de la tierra es "geoméricamente", no aritméticamente, proporcional al dinero que en ella se invierte. A este respecto Hawai y otros países productores pueden enseñar muchísimo.

Los productores cubanos, para hacer frente a tan grave problema, han propuesto también otro plan que, de poderse llevar a buen fin, significaría una gran oportunidad para el azúcar de aquel país, y es el establecimiento de refinerías en China para blanquear el crudo, cuyo entrada está permitida, libre de derechos. El gobierno chino ha autorizado la introducción en el país de un millón de toneladas de crudo, completamente libre de toda tributación aduanal, realizándose las correspondientes gestiones para que, en lugar de aquella cifra, sean dos millones de toneladas las que disfruten de tal privilegio a la entrada en aquel pobladísimo país. Si se realiza tal plan, si el gobierno chino admite la libre entrada de dos millones de toneladas, los cubanos podrán realizar zafras de cinco millones de toneladas colocables en los mercados del exterior a precios remuneradores. Sólo se presenta un inconveniente de conseguirse tal autorización: los fletes. Estos resultan actualmente caros, pero si se estudia detenidamente el problema creemos se hallará la adecuada solución. Lo más conveniente, a nuestro entender, sería llegar a un acuerdo con alguna empresa naviera, los fletes de cuyos barcos permitieran un margen razonable de beneficio en el precio de venta en el mercado consumidor. Si de presentarse tal caso el gobierno cubano interviene en el asunto, como será lo más probable, dada su importancia y gravedad, seguramente se llegaría prontamente a un acuerdo beneficioso para ambas partes, teniendo en cuenta que el coste del transporte del azúcar a China podría completarse con los ingresos del viaje de retorno de los buques, que podrían cargar en los puertos chinos bastantes artículos que en Cuba tienen buen consumo, entre los que en este país no se cosechan o manipulan.

Dada, pues, la importancia y trascendencia que el problema azucarero ha tomado en el concierto internacional, ya que su pronta solución interesa a muchos países, lo mismo de América y Asia que de Europa, es de esperar con suficiente fundamento, que se llegará pronto a un arreglo

que ponga a salvo tanto los intereses de los productores como los de los consumidores. Y dicho arreglo saldrá, seguramente, de la Conferencia Internacional Azucarera que dentro de breves días debe reunirse en Bruselas.

Deseosos de que este modesto estudio sobre tema tan importante como de actualidad resulte lo más interesante posible, más que por la competencia con que lo hemos tratado, por los datos que contenga, a continuación publicamos la estadística referente a la producción total y parcial de la zafra mundial de azúcar.

Azúcar de caña. — Estados Unidos: Louisiana, de octubre a enero, que es el período de la zafra, en 1929-30, toneladas 178.223; en 1928-29, toneladas 117.90 y en 1927-28, toneladas 63.207. Puerto Rico, de enero a junio, 773.310 toneladas; 530.116 toneladas y 670.831 toneladas, respectivamente. Hawai, de noviembre a junio, 815.000 toneladas, 825.893 toneladas y 807.180 toneladas, respectivamente.

Antillas: Islas Vírgenes: de enero a junio, en 1929-30,

toneladas 7.000; en 1928-29, toneladas 3.796; y en 1927-28, toneladas 10.562. Cuba, de diciembre a junio, toneladas 4.671.260, 5.156.315 toneladas y 4.011.717 toneladas, respectivamente.

Antillas inglesas: Trinidad, de enero a junio, 79.842 toneladas en 1929-30; ton. 89.926 en 1928-29 y toneladas 81.551 en 1927-28. Barbadas, de enero a junio, toneladas 58.000, ton. 66.275 y ton. 53.106, respectivamente; Jaiamica, de enero a junio, ton. 60.000, ton. 58.450 y ton. 63.214, respectivamente. Antigua, de febrero a julio, ton. 18.550, tonl. 10.945 y ton. 19.811, respectivamente; San Kitts, de febrero a agosto, ton. 16.500, toneladas 13.724 y ton. 19.443, respectivamente. Otras posesiones, de enero a junio, ton. 6.500, ton. 7.494 y toneladas 6.141, respectivamente.

Antonio de Ballabriga Vidaller.

(Continuará)

Primeros pobladores de Africa

En tres tipos fundamentales dividen muchos autores la especie humana. Tipo blanco, tipo amarillo y tipo negro. El Asia ha visto formarse en su seno estos tres tipos fundamentales y la mayor parte de los tipos secundarios.

Ella se quedó con el tipo amarillo y distribuyó por las otras partes del mundo las demás razas engendradas en su seno. ¿De qué parte del Asia procede el tipo negro?

Parece ser originario del Asia meridional, de donde han salido sus diversos representantes, dirigiéndose unos hacia el Africa y otros hacia la India, Indo-China y Melanesia. No se sabe qué tribus del tipo negro fueron las primeras que entraron en el Africa; pero es probabilísimo que sus primeros pobladores fueron los enanos, a los cuales siguieron después otras muchas, entre las cuales debe contarse como principales, los Bantus en el Sur y los negros subidos en la parte ecuatorial, a los cuales pertenecen muchos Senegaleses, Dahomeys y bastantes poblaciones del Niger y del Tchad. Más tarde entró también otro elemento llamado Hamítico, cuya piel es achocolatada más bien que negra, y cuyo tipo, aunque no es ni amarillo ni blanco, tampoco es del todo negro. Estos ocupan en Africa las partes Meridionales abandonadas por los anteriores, al irse al interior o a otras partes mejores. A ellos pertenecen los Mesais, Oromos y muchas otras tribus secundarias.

Diseminados entre las citadas tribus, aunque en corto número, se encuentran hombres de pequeña estatura llamados por ella Sing y por los ingleses y holandeses Buschman, u hombres de bosque.

La procedencia de estos hombres pequeños o enanos, debe ser el Egipto: por lo menos es cierto que habitaron allí en tiempos remotísimos; que hablan de ellos varios historiadores griegos, como Homero y Herodote; que se ven bastantes grupos en algunos obeliscos egipcios y que, según los citados historiadores, muchos antepasados suyos fueron hechos cautivos por los antiguos Faraones. De allí fueron retirándose poco a poco más al interior de Africa, huyendo de las guerras y persecuciones de Egipto, siendo ellos casi de cierto sus primeros pobladores. Al entrar los Bantus, muchos años después, los encontraron esparcidos por todas partes en grupos nómadas, sin pueblos, sin ciudades, sin cultura, sin industrias, sin agricultura, sin ganadería, sin nada de eso que necesita la constitución de toda sociedad humana.

Y en este mismo estado, completamente salvaje y primitivo, con aquellos mismos caracteres, se les encuentra todavía hoy, en los pequeños campamentos que aún poseen.

Si el Africa hubiese estado poblada a su llegada, es difícil, por no decir imposible, que se hubiesen podido abrir paso para establecerse donde les pareció bien, como en realidad se establecieron, a juzgar por los vestigios que quedan de su paso en todas partes, hasta en las playas más desconocidas y remotas. Es, pues, seguro que, al lle-

gar a esta tierra virgen, se establecieron en los lugares que les parecieron más apropiados para su existencia, hasta que llegaron tribus invasoras que les obligaron a dispersarse por todas partes. Pero aún así, en todos los lugares donde aún residen, dicen ser ellos los propietarios, en cuanto lo puede ser el hombre, de la tierra y de todo cuanto hay en ella, y que a ellos dió el Señor de la naturaleza los bosques, las aguas, los frutos, la caza, siendo todos los demás, invasores de su territorio y usurpadores de unos dominios que no les pertenecen.

En virtud de esta propiedad, créense con derecho a percibir tributo de las tribus colindantes, lo mismo de las producciones del campo que del ganado y de la caza, como ligera compensación del despojo y vejaciones inferidas por los invasores, al talar sus bosques y ahuyentar su caza.

Y no solamente ellos están en esta creencia; sino que todas las tribus africanas, entre las cuales viven, reconocen unánimemente, que ellos fueron los primeros pobladores y los que por muchos años estuvieron en pacífica posesión de todo. Todos los consideran aún con miramiento, no atreviéndose a llamarlos con el nombre propio de la tribu, sino con otros significativos, como los hombres primitivos, los hombres de la gran raza, etc.

Si un cazador se encuentra impensadamente con ellos, les da al momento parte de la presa, como homenaje y reconocimiento a sus antiguos derechos de propiedad.

Al llegar las tribus invasoras, les obligaron, como hemos dicho, a dispersarse por todas partes. Unos formaron entonces pequeñas agrupaciones, de las cuales aún existen bastantes, en el inmenso bosque ecuatorial sobre todo, y algunas otras en el bajo Nilo, entre los Hotentotes, a un lado y otro del Orange, alrededor de los grandes lagos, en el Niger, Camerun y Congo, y en algunas otras partes. Otras se fundieron con las tribus invasoras, contribuyendo con ellas a formar el tipo general actual.

Nosotros también hemos oído hablar de ellos a las tribus que pueblan las riberas del Muni y las cercanías del Campo y del Benito, y hemos visto también alguna que otra familia perdida entre los poblados del interior. ¿Querrá decir esto que fueron también ellos los primeros pobladores de nuestra Guinea Continental? Dejamos la respuesta para otros etnógrafos más versados que nosotros.

Antonino Jiménez, C. M. F.

Cuando escriba a un anunciante de nuestra Revista

le recomendamos que no se olvide de mencionarla para que sus escritos sean más pronto y mejor atendidos.

El precio de coste del algodón en Norteamérica

Cada vez que los precios alcanzan niveles exageradamente altos o bajos, se suele preguntar cuál es el precio de coste del algodón en América del Norte.

Ahora que los precios han llegado a tipos que desde hace muchos años no habíamos visto por su baratura, surge nuevamente el planteamiento de esta interesante cuestión. En el mercado de Liverpool llegó a cotizarse el algodón por debajo de cinco peniques, lo que no se había producido desde marzo de 1915. El 12 de diciembre de 1924 llegó a 4,25 d.

En principio es prácticamente imposible establecer con exactitud una cifra determinada del precio de coste debido a lo inmenso de la zona algodoneira, lo cual hace que varíe en grandes proporciones, según las regiones, el empleo de abonos y el rendimiento por acre. En la campaña 1926-27 la superficie cultivada fué de 47.087.000 acres.

Para que nuestros lectores puedan formarse una idea lo más exacta posible, les ofrecemos a continuación los elementos de juicio de que disponemos.

La "American Cotton Association", subvencionada por los elementos más heterogéneos; pero todos interesados de cerca o de lejos en perfeccionar al cultivo del algodón, y que en el espacio de cuatro años recaudó 300.311,77 dólares, en su libro "Year Book 1927" publica unos datos muy interesantes de cultivadores asociados a dicha organización, del cual entresacamos los siguientes:

Estado: Carolina del Norte. Agricultor E. G. Jones. Acres plantados: 1.

Libras de algodón bruto cosechado, 1.628.

Libras de algodón fibra obtenido, 651.

Libras de semillas, 977.

Importe la venta de fibra y semillas, dólares 159,46.

Coste de producción, dólares 57.

Beneficio neto, dólares 102,46.

De lo cual resulta un coste de producción alrededor de nueve centavos por libra.

Estado: Georgia. Agricultor: S. N. Bearden. Acres plantados: 1.

Libras de algodón bruto cosechado, 2.160.

Libras de algodón fibra obtenido, 810.

Libras de semillas, 1.350.

Importe de la venta de fibra y semillas, 195,75 dólares.

Coste de producción, dólares, 39'80.

Beneficio neto, dólares 155, 95.

De lo cual resulta un coste de producción alrededor de cinco centavos por libra.

Estado: Georgia. Agricultor: J. W. McGee. Acres plantados: 1.

Libras de algodón bruto cosechado, 700.

Libras de algodón fibra, obtenido, 316.

Libras de semillas, 380.

Importe de la venta de fibra y semillas, dólares 73,96.

Coste de producción, dólares 40.

Beneficio neto, dólares, 33'96.

De lo cual resulta un coste de producción alrededor de doce centavos por libra.

En este libro se demuestran las ventajas del cultivo intensivo con mejor semilla y uso abundante de abonos.

El resumen general que hace para cinco Estados: Carolina del Norte, Carolina del Sur, Georgia, Alabama y Mississippi, es el siguiente:

Promedios por acre:

Abonos, 601 libras.

Algodón fibra, 553 libras.

Venta de fibra y semilla, dólares 134,46.

Coste de producción, dólares 43,48.

Beneficio neto, dólares 90,98.

El promedio de coste con una producción media de 553 libras por acre es algo inferior a ocho centavos. Si comparamos este resultado con el rendimiento promedio de los últimos diez años para toda la zona algodoneira, que es de 151, 6 libras, el precio de coste del algodón pasaría de 21 centavos la libra. El rendimiento por acre en la última campaña 1930-31, fué de 150'8 libras.

El Departamento de Agricultura de Washington en 1923 instauró un sistema que permite obtener el precio promedio por categorías distintas de rendimiento para el conjunto de la zona. Los informes publicados, aunque fueron facilitados por un número reducido de cultivadores, no dejan de ser interesantes. A mediados del año último se publicó la investigación correspondiente a 1929. Los datos recibidos corresponden a 929 cosecheros, estableciéndose como sigue:

Rendimiento por acre hasta 100 libras. — Respuestas recibidas: 204. Rendimiento promedio: 71 libras. Coste neto promedio por libra, 29 centavos.

Rendimiento por acre de 101 a 180 libras. — Respuestas recibidas: 273. Rendimiento promedio: 147 libras. Coste neto promedio por libra: 16 centavos.

Rendimiento por acre de 181 a 260 libras. — Respuestas recibidas: 219. Rendimiento promedio: 223. Coste neto promedio por libra: 14 centavos.

Rendimiento por acre de 261 a 340 libras. — Respuestas recibidas: 101. Rendimiento promedio: 299 libras. Coste neto promedio por libra: 12 centavos.

Rendimiento por acre de 341 a 420 libras. — Respuestas recibidas: 81. Rendimiento promedio: 380 libras. Coste neto promedio por libra: 11 centavos.

Rendimiento por acre de 421 y más libras. — Respuestas recibidas: 51. Rendimiento promedio: 511 libras. Coste neto promedio por libra: 9 centavos.

Creemos interesante detallar el rendimiento promedio de 147 libras por ser el que corresponde al del rendimiento para la campaña 1929-30, que fué de 155 libras.

Superficie media en algodón por cultivador: 68 acres.

Preparación de la tierra y siembras, 3'30 dólares; cultivo, 4,86; cosecha y puesta al mercado, 6'19; mano de obra, 0'33; abonos, 3'43; coste de las semillas, 1'11; gastos de despepitaje, 1'80; alquiler de la tierra, 4'98; varios gastos, 2'37. Total, 28'37 dólares.

A deducir:

Valor de la semilla cosechada, 4'26 dólares. Valor del algodón fibra por acre, 24'11, o sea por libra de peso inglesa: 16 centavos.

Según una publicación del Sur de los Estados Unidos se estima en el año 1926 que más de dos millones de familias en dicha región cultivaban anualmente algodón. Teniendo en cuenta un rendimiento de catorce millones de balas, resulta un promedio de siete balas por cada familia.

La zona algodoneira está compuesta de agricultores que trabajan una pequeña extensión de terreno, produciendo una cantidad por debajo del promedio, siendo tan reducidos sus gastos, que les es indiferente el precio a que se cotiza el algodón y si éste está muy barato, como que el solo producto que les proporciona algún dinero es el algodón puede muy bien inducirles a aumentar la producción para compensar el precio de la venta. Puede cifrarse en una mitad el número de esta clase de agricultores. La otra mitad son agricultores que producen mucho más; los hay, y éstos en gran cantidad, que cosechan alrededor de cien balas, y otros que llegan a mil, y algunos, incluso, rebasan esta cantidad. A todos estos, desde luego, les preocupa seriamente el precio de venta y conocen exactamnte el coste de producción.

Como dato podemos añadir que el "Farm Board" re tiene 1.300.000 balas de algodón procedentes de la última cosecha, las cuales no está dispuesto a cederlas, según dice, a menos de 16'50 centavos.

Un miembro de "Farm Board" ha eclarado recientemente que si la próxima cosecha es superior a doce millones de balas, sería una catástrofe para los precios.

El "New Yorg Cotton Exchange Service" (Garside) hace observar que el día 19 de diciembre último, el precio promedio del algodón Middling Upland disponible, cotizado en diez de los principales mercados del Sur, era de 8'88 centavos. En 1913, el precio promedio era alrededor de 12'60 centavos, y durante los cuatro años de 1926 a 1929, inclusive, fué de 17'71 centavos.

Francisco de P. González Palou.

PARA ENTABLAR NUEVAS RELACIONES COMERCIALES ANUNCIE SIEMPRE EN "AFRICA Y AMERICA"

Informaciones de Hispano - américa y Estados Unidos

ARGENTINA

LA SIEMBRA DE CEREALES Y LINO EN LA ARGENTINA PARA LA CAMPAÑA DE 1930-31. — I. D. E. A. — La Dirección General de Economía Rural y Estadística del Ministerio de Agricultura argentino ha dado a la publicidad los datos del área sembrada con cereales y lino (excluido el maíz), para la campaña agrícola de 1930-31, que son los siguientes: Trigo, 8.626.209 hectáreas; lino, 2.995.900; avena, 1.593.600; cebada, hectáreas 571.600; centeno, 552.000 y alpiste, 33.600 hectáreas. Las cifras correspondientes a las distintas zonas, son, como sigue:

Buenos Aires: Trigo, 3.727.600 hectáreas; lino, hectáreas 614.050; avena, 1.153.500; cebada, 370.800; centeno, 204.600 y alpiste, 26.100 hectáreas.

Córdoba: Trigo, 2.443.700 hectáreas; lino, 444.900; avena, 90.200; cebada, 48.000; centeno, 92.800 y alpiste, hectáreas 5.300.

Santa Fe: Trigo, 916.500 hectáreas; lino, 1.024.300; avena, 51.800; cebada, 31.000; centeno, 24.200 y alpiste, 700 hectáreas.

Entre Ríos: Trigo, 412.200 hectáreas; lino, 823.000; avena, 111.400; cebada, 7.350; centeno, 1.200 y alpiste, 920 hectáreas.

Santiago del Estero: Trigo, 71.000 hectáreas; lino, 46.000; avena, 6.700; cebada, 3.400 y centeno, 1.900 hectáreas.

San Luis: Trigo, 95.200 hectáreas; lino, 2.900; avena, 5.100; cebada, 1.450 y centeno, 46.900 hectáreas.

Pampa: Trigo, 918.000 hectáreas; lino, 30.700; avena, 154.900; cebada, 95.600; centeno, 164.400 y alpiste, 580 hectáreas.

Otras provincias y territorios: Trigo, 42.000 hectáreas; lino, 10.050; avena, 20.000; cebada, 14.000 y centeno, 16.000 hectáreas.

BOLIVIA

LA SITUACION ECONOMICA Y FISCAL DE BOLIVIA EN EL PRIMER SEMESTRE DE 1930. — I. D. E. A. — Según el informe publicado recientemente por la Comisión Fiscal Permanente de dicho país, a pesar de que las actividades generales de la minería han sido deprimidas por la baja del precio de los minerales, la cifra de ventas del comercio no disminuyó durante el primer semestre de 1930, ya que el impuesto de medio por ciento sobre las ventas produjo al fisco 844.729 bolivianos contra 732.458 en igual período del año anterior.

Los capitales invertidos en el comercio y en la industria alcanzan la suma de 87.055.719 bolivianos.

Las utilidades fueron de 9.261.398 bolivianos y las pérdidas de 2.013.362.

Según el mismo informe, el Banco Central, que, conforme a la ley, debe tener como encaje legal en oro el 50 por ciento del valor de los billetes en circulación, ha ido aumentando el porcentaje de su encaje en la forma siguiente: Al 6 de julio de 1929, fecha de la instalación del Banco, encaje legal, 34.705.614; depósitos y billetes, 66.668.775 bolivianos (52 por ciento); al 31 de diciembre de 1929, encaje legal, 36.282.741; depósitos y billetes, bolivianos 60.413.107 (60 por ciento); al 30 de junio de 1930, encaje legal, 36.215.740; depósitos y billetes, bolivianos 54.826.361 (66 por ciento).

BRASIL

LA PRORROGA DEL CONVENIO CAFETERO EN EL BRASIL. — I. D. E. A. — El 17 de septiembre último fué firmado en Sao Paulo, entre los representantes de los Estados brasileños productores de café un nuevo convenio cafetero que prorroga el anterior, con las modificaciones siguientes:

Los stocks máximos de café disponible en los varios puertos serán como sigue: Santos, 1.200.000 sacos; Río de Janeiro, 340.000; Nictheroy, 20.000; Victoria, 150.000 y Paranaguá, Bahía y Recife, 50.000 sacos cada uno.

En los demás puertos el stock máximo permitido será equivalente a veinte veces la cifra establecida para las entradas diarias en cada uno de ellos.

Las entradas de café, o las entregas de café al comercio, en cualquier puerto nacional, no podrán exceder de la cantidad exportada por el mismo en el mes, quincena o semana anterior, dividida en 25, 12 o 6 cuotas diarias.

En los puertos hasta ahora no sujetos a la reglamentación, las entradas mensuales de café no podrán exceder de 10.000 sacos, divididos en 25 cuotas diarias, con excepción del puerto de Nictheroy, en el cual no podrán exceder de 20.000 sacos, como antes se ha indicado.

CANADA

LA MANUFACTURA DE ARTICULOS DE ALUMINIO EN EL CANADA EN EL AÑO 1929. — I. D. E. A. — La Oficina de Estadística del Canadá informa que la producción de artículos de aluminio alcanzó en dicho país en 1929 a 4.263.801 dólares, lo que representa un aumento de 34 por ciento sobre el total de 1928, que fué de 3.192.696 dólares.

A esta industria se dedican 14 fábricas, todas establecidas en Ontario, las que emplean un capital de dólares 5.264.388 y un personal compuesto de 723 empleados.

Los artículos manufacturados consistieron, principalmente, en utensilios de cocina, hormas para calzado, piezas para automóviles, bicicletas, máquinas de lavar, patines, etc.

La exportación alcanzó las cifras siguientes: Aluminio en barras y en lingotes, 13.210.023 dólares; artículos manufacturados, 1.479.160 y desperdicios de aluminio, 455.326 dólares.

La importación fué como sigue: Artículos manufacturados, 1.875.865 dólares (procedentes en su mayoría de los Estados Unidos); aluminio en planchas, 220.357; aluminio en hojas, 197.164 (procedentes, en su mayoría, de Alemania); aluminio en barras, 174.659; aluminio en lingotes, 76.411 y aluminio en tubos, 70.446 dólares.

CHILE

EL INTERCAMBIO COMERCIAL DE CHILE EN 1929. — I. D. E. A. — Estadísticas recientemente publicadas por el Ministerio de Comercio de Chile dan a conocer que el intercambio comercial de dicho país alcanzó en 1929 la cifra de 3.927.000.000 pesos, correspondiendo 2.297.100.000 a la exportación y 1.629.900.000 a la importación, lo que representa un balance favorable de pesos 667.200.000.

Los principales artículos exportados fueron: salitre y yodo, 1.046.300.000 pesos; minerales metálicos, pesos 976.500.000; lana, 56.700.000; leguminosas, 39.200.000; cereales, 37.200.000; carnes, 24.800.000; cueros, pesos 21.500.000; frutas y hortalizas, 18.700.000; féculas y harinas, 12.300.000; maderas sin labrar, 8.800.000; pieles, 5.900.000 y vinos, 3.700.000 pesos.

Los países de destino de las exportaciones, con el porcentaje correspondiente a cada uno de ellos, fueron: Gran Bretaña, 34'4 %; Estados Unidos, 33'9; Alemania, 9'5; Francia, 5'5; Bélgica, 2'8; Italia, 2'3; Argentina, 1'9; Egipto, 1'7; Japón, 1'2; Hawái, 1; Bolivia, 0'6; Perú, 0'5 y otros países, 4'7 %.

Los países de procedencia de las importaciones, con el porcentaje correspondiente a cada uno de ellos, fueron: Estados Unidos, 30'7 %; Gran Bretaña, 17'7; Alemania,

13'9; Bélgica, 5'3; Perú, 5'4; India, 4'9; Francia, 4'8; Argentina, 4'3; Italia, 3; Brasil, 1'7; España, 1'4; Holanda, 1; Noruega, 0'8; Japón, 0'8; Suiza, 0'7; México, 0'4; Suecia, 0'4 y otros países, 2'5 %.

EL SALVADOR

LA INSTRUCCION PUBLICA EN EL SALVADOR EN 1929. — I. D. E. A. — De conformidad con las cifras contenidas en el informe anual de la Dirección General de Estadística de dicho país para 1929, existían en ese año, 923 escuelas primarias oficiales, con 1.605 maestros y con una matrícula de 54.673 alumnos, habiéndose registrado un 68 % de asistencia media.

Funcionaron 26 colegios de segunda enseñanza, además del Instituto Nacional, concurriendo a los mismos 856 alumnos, mientras 281 siguieron los cursos del referido Instituto, graduándose de bachiller, 90.

En la Universidad Nacional hubieron 302 alumnos, 57 profesores y 30 graduados, distribuidos así: Escuela de Jurisprudencia, 136 alumnos, 17 profesores y 8 alumnos graduados; Escuela de Medicina, 68 alumnos, 17 profesores y 6 graduados; Escuela de Química y Farmacia, 39 alumnos, 7 profesores y 3 graduados; Escuela de Odontología, 45 alumnos, 9 profesores y 13 graduados y Escuela de Ingeniería, 14 alumnos, 6 profesores y ningún graduado.

HAITI

LA HACIENDA DE HAITI EN EL EJERCICIO 1929-30. — I. D. E. A. — De conformidad con datos oficiales publicados recientemente, durante el ejercicio fiscal que terminó el 30 de septiembre último, los ingresos totales ascendieron a 38.648.163 pesetas oro, y los egresos a 40.643.229, con un déficit de 1.995.066 pesetas oro.

Los ingresos han correspondido a los capítulos siguientes: Aduanas, 30.839.075 pesetas oro; tasas internas, pesetas oro 6.620.164 y varios conceptos, 1.188.924 pesetas oro.

Los egresos han sido clasificado en la forma siguiente: Servicio de la deuda pública, 40.432.707 pesetas oro; Obras Públicas, 6.874.993; Guardia Nacional, 6.459.654; Higiene, 4.040.662; Instrucción Pública, 2.814.805; Agricultura, 2.450.964; Justicia y Culto, 1.734.101; Hacienda, 681.569; Relaciones Exteriores, 572.039; Comercio, pesetas oro 311.957 y varios, 2.775.131 pesetas oro.

La deuda pública, en 30 de septiembre de 1930, había descendido a 62.822.764 pesetas oro, contra 68.315.937 en igual fecha de 1929.

GUATEMALA

MEDIDAS GUBERNATIVAS EN FAVOR DEL CAFFE DE GUATEMALA. — I. D. E. A. — El gobierno de Guatemala ha tomado últimamente algunas medidas en beneficio del café guatemalteco, en vista del estado depresivo de los mercados consumidores de dicho grano.

A instancias del mismo, la Asamblea Legislativa trató el problema del impuesto adicional sobre café, acordando una rebaja de 50 centavos oro por quintal, en vez de 2 queztales que ha venido cobrándose, pero en la inteligencia de que el gobierno no hará efectiva la rebaja sino por medio de bonos que se entregarán al interesado y que devengarán el 6 % de interés anual, hasta que las condiciones actuales desaparezcan.

La Oficina Central del Café ha acordado promover una intensa campaña de propaganda en favor del grano guatemalteco, especialmente en los Estados Unidos y en los vapores que tocan en los puertos de la República, así como el reparto de café molido entre los turistas que lleguen al país.

JULIO CULLILLAS

DEPOSITARIO EXCLUSIVO DE JAMONES
DE ARAGON Y FRUTOS DEL PAIS

DEPOSITAIRE EXCLUSIF DE JAMBON
D'ARAGON ET DE FRUITS SECS DU PAYS

EXCLUSIVE DEPOSITARY OF HAMS AND DRY
FRUITS

Tapiolas, 61

BARCELONA (España)

La labor del Patronato Nacional del Turismo en España y en el Extranjero

IV

Memoria resumen

de la labor realizada por la subdelegación en Cataluña, Aragón y Baleares, durante el pasado año de 1929.

OTRAS EXPOSICIONES

Muy intensa ha sido también la labor realizada con motivo de la Exposición de Sevilla. Se ha distribuido profusamente material de propaganda para la mayor difusión de la misma; se han confeccionado itinerarios por ferrocarril y carretera a los innumerables turistas que después de visitar nuestro Certamen se dirigen a Sevilla, lo que ha constituido un trabajo abrumador; esta Subdelegación ha tomado parte activa en la recopilación de maquetas, fotografías y cuantos datos puedan dar idea exacta de esta región, que se solicitaron con destino a la Exposición Ibero-Americana, de todos los Hoteles y Restaurants, Compañías Ferroviarias y Navieras, Sociedades deportivas, etc. Con el mismo fin se hicieron varias diligencias cerca del Director del Instituto de Teruel para que permitiera trasladar a Sevilla la valiosa colección minereológica que posee. Ha procedido además esta Subdelegación a la revisión de folletos que encargó el Patronato a "Industrias del Papel, S. A."

Se informó favorablemente la instancia remitida por el "Grupo Excursionista y Deportivo Amigos del Arte", de Gerona, en nombre propio y de diversas entidades en aquella ciudad, pidiendo una subvención de 15.000 pesetas para celebrar una "Exposición de Arte".

El Subdelegado fué nombrado Vocal de la proyectada "Exposición Internacional de Turismo" de Palma de Mallorca, habiendo realizado numerosas gestiones, algunas a petición de la Secretaría del Patronato. Quedó todo aplazado ante la indicación del Presidente del Consejo de que, mientras duren las Exposiciones de Barcelona y Sevilla, no debe pensarse en ninguna otra, aunque sea local.

Habiendo acordado el Patronato celebrar una "Exposición en Algeciras" de artículos representativos del arte español de cada Región, para lo cual el Ayuntamiento de aquella población ha cedido el local del antiguo Kursaal, se ha comunicado a los artistas e industriales de las distintas provincias que indiquen los objetos típicos con que pudieron concurrir a la citada Exposición, publicándose en los periódicos sendas informaciones, así como las bases referentes a la Exposición de pintura y grabado, para la que hemos recibido ya numerosos ofrecimientos.

Esta Subdelegación ha concurrido con stand propio a la "II Exposición de Organización Comercial", celebrada en esta ciudad en el Palacio de la Lonja, bajo el patronato de la Cámara Oficial de Comercio y Navegación, donde se repartió infinidad de propaganda y folletos, habiéndosela concedido un diploma de honor.

ALOJAMIENTOS

Por la importancia tan extraordinaria que para el turismo tiene la cuestión de los alojamientos y siendo hoy indispensable asegurar al viajero las más elementales condiciones de confort y comodidad, se ha dedicado una singular atención a esta importantísima cuestión, haciendo numerosas gestiones y visitas personales a las poblaciones y lugares de más interés turístico, estudiando la manera de dotarlos de alojamientos que estén en consonancia con las exigencias modernas, apoyando y alentando cuantas iniciativas se han recibido en este sentido, entre las cuales, por su importancia, merecen citarse las siguientes:

BARCELONA

SITGES

Desde septiembre del año 1928, se empezaron las gestiones con aquel Ayuntamiento sobre el proyecto de construcción de un Hotel-Casino, pues contaba para ello con el solar cedido por el pueblo y un capital de 180.000 pesetas aportadas por las personas más significadas de la

población, solicitando el apoyo oficial del Patronato para atraer el resto del capital necesario. Al crearse la Sociedad "Hoteles y Playas del Mediterráneo", quedaron en suspenso estas gestiones, por ser proyecto de la misma construir un hotel moderno en Terramar, y nuevamente se han reanudado éstas con el Ayuntamiento, por considerar que no se incompatibilizan con los proyectos de la citada Sociedad, por haber vida para los dos hoteles, ya que se trata de la población más visitada de los alrededores de Barcelona, siendo el lugar preferido como residencia de verano.

SITGES-CALDETES

En continua relación con los miembros que componen el Consejo de la Sociedad "Hoteles y Playas del Mediterráneo" sobre el proyecto de construcción de un Hotel en cada una de estas villas, y el de la urbanización de los terrenos de Terramar en Sitges, se gestionó del Patronato la aprobación del mismo, estando su realización pendiente de que se ponga en vigor el Crédito Hotelero.

GERONA

ROSAS

Desde primeros del corriente se está en relación con D. J. Mas Yebra, que en terreno propio proyecta construir un hotel moderno en la magnífica Bahía de Rosas, la más pintoresca de la maravillosa "Costa Brava".

La falta de alojamientos adecuados en este "lugar turístico", uno de los más importantes de la Península, por los atractivos que la naturaleza ha acumulado y la benignidad del clima, han aconsejado estudiar con cariño un proyecto, al que la condición privilegiada del lugar escogido asegura en breve plazo un esplendoroso porvenir.

PALAFRUGELL

Se empezaron las gestiones con D. Modesto Lledó, propietario del "Hotel San Sebastián" en diciembre del año 1928, quien se dirigió en demanda de auxilio económico para hacer reformas en el mismo. Se consideró de gran importancia el proyecto por estar enclavado el Hotel en el Faro de San Sebastián, punto culminante de la Costa Brava, pidiéndosele toda clase de datos y presupuesto de las obras a realizar, pero siendo el Ayuntamiento el propietario del edificio, se comunicó al interesado que tenía antes que ponerse de acuerdo con la Corporación municipal, para que se hiciera responsable de la necesaria garantía.

SAN FELIU DE GUXIOLS

En esta población se empezaron en febrero del corriente año gestiones con el alcalde en relación al proyecto de construir un Hotel.

D.^a Margarita Maury, viuda de Gisbert, en marzo de 1929, se dirigió a esta Subdelegación ofreciendo en venta una finca situada en el Paseo, susceptible de ser transformada en hotel. Aunque se le indicó que era norma del Patronato no adquirir inmuebles, se han hecho gestiones a fin de que fuera adquirido por particulares idóneos y decididos a explotar el negocio a fin de poder así disfrutar de la ayuda del Patronato.

PUIGCERDA

Se tramita igualmente la construcción de un Hotel en esta población por considerarlo muy necesario, ya que con motivo de la inauguración de la nueva línea internacional de ferrocarril, ha de tomar gran incremento esta población. Se cuenta ya con el ofrecimiento de terreno gratis.

LERIDA

En relación con D. Victoriano Muñoz Oms, desde abril del presente año, sobre el proyecto de construcción de un Hotel, se interesó del Patronato gestionase la cesión por parte del Estado de un solar, estando en trámite este asunto.

El Conde de Riuseñada

El Instituto Colonial de Barcelona

ESPAÑA Y EL ACTUAL MOVIMIENTO INTERNACIONAL COLONIZADOR

Una relevante personalidad barcelonesa, en su magistral discurso inaugural de dicha entidad, pronunció unas palabras que constituyen la base de nuestra actuación, el espíritu que nos anima, el alma de esta Memoria. Dijo con gran acierto: "Dios concede la riqueza para que sepamos aprovecharnos de ella, de lo contrario nos la quita". Evidentemente esta frase no podía tener mejor aplicación que refiriéndose a los restos de nuestro inmenso poderío colonial, porque nuestras últimas colonias, las únicas, las del Golfo de Guinea, representan una riqueza. Ahora bien, ¿sabemos aprovecharla?

La respuesta, muy a nuestro pesar, no puede ser afirmativa, por ahora, reconociendo, no obstante, que aunque mucho se ha hecho desde el Directorio Militar y actual Gobierno, queda aún mucho por hacer, es decir, aún no sacamos todo el provecho que podríamos obtener de nuestras colonias. Actuemos, ayudemos a los que trabajan animándoles a proseguir su labor, eminentemente patriótica, y de esa feliz colaboración del Estado con los particulares se logrará el aprovechamiento de la riqueza, el incremento de nuestra economía colonial y como corolario nacional, y, en fin, una colonización verdadera, porque ésta sólo puede lograrse merced a esa feliz conjunción o actuación conjunta y armónica; y al aprovecharla podremos enorgullecernos como católicos y como españoles, como católicos porque cumpliremos con el Supremo Hacedor, aprovechando la riqueza que nos ha dado en usufructo en esta vida moral, como españoles porque cumpliremos con el deber de todo buen patriota cuyos actos, todos, deben estar orientados y tener por norma un solo y único anhelo: el engrandecimiento de la Patria.

Todos los pueblos, todas las naciones que renacen, que sienten palpar su corazón, henchido de sangre joven y fuerte, heredada de los grandes titanes que inmortalizaron sus respectivas razas, prestan su atención a los problemas coloniales.

Recientemente tenemos un ejemplo. Un pueblo de cuarenta y dos millones de habitantes, que anualmente ve aumenar su población medio millón más, ha de llegar a ser grande, porque tiene la fuerza del querer, cuyos ideales encarna un Gobierno del empuje del "Duce", y la prensa italiana se ha dado cuenta de ello y se ha alegrado de ver la importancia que su patria concede a los asuntos referentes a la colonización especialmente en el Continente Negro.

"Uno scossone" (sacudida violenta) es lo que a su país ha dado Mussolini y que él mismo así lo manifestó en el viaje que efectuó a la Tripolitania. Esta "sacudida violenta", es también precisa en España para que los españoles todos, sin distinción alguna, presten su atención y cariño a nuestras pequeñas colonias.

Su pequeñez no es obstáculo alguno, antes al contrario, nos obliga más, al igual que sucede en los hogares en que el "benjamín", el más pequeño, es el más mimado y al que todos cuidan y quieren. Lo que no deben ser jamás nuestras colonias son "cenicientas" olvidadas, que laboren en el silencio, sin aplausos, ni estímulos.

Los italianos, al intensificar la colonización, no hacen sino manifestar su confianza en el brillante porvenir de su pueblo y raza, dando pruebas de su espíritu emprendedor.

Mussolini, consciente de esta transformación que él pretendió, quiere sacar partido de ella anunciando, en uno de sus discursos, con la frase de que la fortuna "él sabrá averirla con los destinos de Italia".

Su resultado fué el Día Colonial, que se celebra el día 21 de abril, y que fué preparado con todo cuidado, con el fin y objeto de llevar a todos los italianos el convencimiento de que comenzaba la era de la expansión colonial italiana. Ese curso fué inaugurado, según se recordará, con el viaje que, a bordo del "Cavour" se realizó a Trípoli.

El convencimiento está en el espíritu de los italianos que siguen al "Duce", rodeado de la magnífica aureola que da el valor a los ojos de las masas.

Las fórmulas de Jorge Sorel que decía: "Somos los adoradores de la fuerza", está desterrada del espíritu nacional de expansión porque dicha Nación presta su atención a las fuerzas de orden moral, al cristianismo, base de la civilización y colonización, y según dijo Mussolini, tiene fe en la religión y en sus frutos, como declaraba en el puente del "Cavour" al efectuar el viaje a las colonias, cuando asistía, descubierto, a la oración de los marinos.

La política colonizadora italiana se reflejó claramente en el discurso pronunciado por el Ministro de Colonias, señor Federzoni, con motivo de la ceremonia de inauguración del curso académico de 1928, en Milán, sobre los problemas fundamentales de dicha política, preconizando la realización por parte de Italia de una gran obra de colonización en el Norte de Africa, tal como lo hizo Roma en los tiempos antiguos.

En Francia, por ejemplo, es de admirar la actuación de la "Unión Colonial" que con su gran fuerza puede acometer obras de gran trascendencia. Sus actos son de gran importancia mundial.

En una de sus últimas reuniones, celebradas en la "Ville Lumière", asistieron los dirigentes de la política colonial de los diferentes países.

Entre otras personalidades figuraban: Douler, Buoisson, Leyges, Bokanouwki, Perrier, Lyautey, Marsal, Jasper, jefe del Gobierno belga; Koenigsberger, ministro de Colonias holandés, y un representante del ministro de colonias de Inglaterra.

En el banquete oficial, ofrecido por la "Unión Colonial", al presidente de la República Francesa, Mr. Doumergue, Mr. Marsal pronunció un interesante discurso, en el que recordó el objetivo de la "Unión", cual es aportar su contribución a la misión civilizadora de las naciones contemporáneas, glosándolo de una manera sencillamente admirable.

He ahí, pues, el verdadero espíritu de las naciones modernas en la expansión colonial. La colonización al contribuir a la misión civilizadora de las respectivas metrópolis, contribuye intensamente a estrechar los lazos que las unen con sus colonias porque tiene como exponente la cultura y la civilización, la unión espiritual, intelectual y cultural que siempre contribuye al acercamiento de los pueblos mucho más que las uniones basadas en la fuerza de las armas.

Y finalmente conviene recordar que Francia no sólo cuenta con muchas entidades y organizaciones coloniales, sino que alguna de sus célebres ferias, como la Feria Comercial de Marsella, es al propio tiempo colonial.

Inglaterra continúa prestando (según es tradicional) su interés por las colonias, a las que debe su grandeza y poderío. La propaganda está a la orden del día. Mr. Camille Fidel, en "La Dépeche Coloniales", relató los esfuerzos considerables efectuados por Inglaterra para extender y desarrollar sus riquezas, es decir, para favorecer su expansión económica.

Mr. Fidel fué interrogado acerca de la propaganda colonial inglesa por Mr. Gabriel Fabre, letrado, redactor de la "Agence générale des Colonies", por ser uno de los especialistas más competentes en la materia, y dijo que habiendo ido recientemente a efectuar un viaje por Inglaterra con otra finalidad, sin querer, vió obligado a estudiar su organización admirable, lo cual constituye una prueba de su eficacia.

Y Mr. Fabre seducido sin duda por aquel relato marchó a Londres para completar los estudios referentes a la colonización y propaganda, visitando el "Colonial Office" y "L'Empire Marketing Board", en cuyos centros logró fácilmente cuanto apetecía para redactar su "Memoria".

Hay que hacer observar que su viaje no tuvo carácter oficial y que por lo tanto tuvo mayor libertad de acción en el cumplimiento de su propósito, razón por la cual si bien se fijó y estudió los diversos organismos de propaganda, se fijó especialmente con "L'Empire Marketing Board", que compendia todas las formas de propaganda y divulgación colonial, para mantener siempre un ambiente propicio.

PARA AUMENTAR SUS VENTAS EN MARRUECOS Y EN EL AFRICA OCCIDENTAL ESPAÑOLA, ANUNCIE CONSTANTEMENTE EN "AFRICA Y AMERICA"

Producción y Comercio de lanas en la Zona Oriental del Marruecos Español

(Continuación)

Mejora del ganado. — Selección. — Cruzamientos. — Medidas que conviene adoptar.

Ya hemos dicho que el ganado ovino de la zona se desenvuelve en condiciones difíciles de vida.

La falta de agua, la carencia de pastos durante cinco meses del año, la ausencia de apriscos donde guarecerlo de las influencias del tiempo, el padecimiento constante de enfermedades parasitarias y el trato ignorante de sus dueños, son causas de máxima importancia y constituyen motivos de degeneración de una raza. Por otra parte, como entre los indígenas no se ha seguido método zootécnico alguno de mejora, existe un campo virgen para el zootecnista, donde puede ensayar todos los métodos que la ciencia le aconseje. La selección, el cruzamiento, el mestizaje, etcétera. Hablemos de la primera.

La selección es, a nuestro modo de ver, el método de mejora a emplear en primer término, es el que debe preceder a los demás, puesto que se actúa sobre individuos ya aclimatados y no se precisa la importancia de sementales exóticos siempre caros y de difícil adaptación. Se conservan las cualidades de rusticidad y sobriedad de la raza indígena de una necesidad imperiosa, por el momento.

Las bases fundamentales de esta selección han de descansar sobre los principios siguientes:

- 1.^a Conocimientos de los caracteres de la raza.
- 2.^a Apareamiento de la conformación y de las aptitudes y
- 3.^a Eliminación de los sujetos defectuosos

Respecto a la 1.^a es esencial conocer bien los caracteres de los animales que se desea mejorar, saber apreciar su importancia y, sobre todo, darse cuenta de las aptitudes presentes para determinar la mejora, siempre conservando la adaptación de la raza a la actualidad del medio en que se desarrolla.

Basados en este conocimiento es necesario fijar un tipo para ambos sexos, después medir, pesar, contrastar y realizar todos los estudios preliminares necesarios para la fijación de este tipo del cual ha de arrancar toda la mejora a realizar y todo requiere una larga meditación y estudios detenidísimos, ya que un error de principios, aunque lo presidiera la mejor voluntad, daría al traste con una obra de trascendencia suma para el porvenir de la cabaña indígena.

En cuanto a lo que se refiere al segundo principio base de la selección, no hay que olvidar nunca que el apareamiento de reproductores macho y hembra ha de estar basado en una similitud de caracteres tal que el producto no resulte desarmónico. No deberemos unir por ejemplo un morueco Dishley de gran tamaño con una oveja del país porque nuestro buen deseo nos quiera llevar a aumentar la alzada de esta última, probablemente lo que conseguiríamos sería una proporción de partos distócicos y unos productos inarmónicos e inadaptables. Dadas las peculiares características de esta zona, no se debe hacer otra cosa que una selección metódica y ordenada con una tendencia a la producción de carne, con preferencia a la de lana, pues no hay que olvidar que el indígena lo que estima de sus lanados es principalmente la carne, y de todas las especies, la de ganado ovino. Una prueba palpable de ello es que en aquellos zocos en que la concurrencia de europeos, que es la que hace demanda de carne vacuno, no es lo suficiente numerosa para alterar los precios, es decir, en un zoco puramente de indígenas, el precio de la carne de ovino suele superar al de bovino en 25 céntimos kilo.

Otra prueba de que no se tiene por el indígena muy en cuenta la producción de lana es que en los rebaños se suele ver una gran proporción de cabras que no producen otra cosa que carne y lo mismo les sería sustituir éstas por lanas si en ello encontraran grandes beneficios. Teniendo en cuenta que el precio medio de un vellón es de 3 pesetas,

no se puede exigir que se críe un ganado para que rinda este producto en un año, pero si lo miramos desde el punto de vista de la producción de carne, vemos que un borrego de 8 a 10 meses, que suele tener un valor de 20 a 25 pesetas en los meses de Octubre o Noviembre adquiere un precio de 35 en el mes de Mayo que lo ha ganado en su natural crecimiento. Este dato por sí solo valdría para justificar y señalar una orientación en la mejora. Dirigirla a la producción de buena y abundante carne, teniendo por añadidura una lana lo más fina posible que sería un coadyuvante no despreciable.

Esta selección debe llevarse a la práctica atendiendo principalmente a la producción de carne y como en nada se opone a esta aptitud a que simultáneamente se encauce a la lanigera, los reproductores tenderán siempre a esta doble aptitud, para lo cual deben ser analizadas previamente las lanas de los mismos, no dándose como buenas aquellos cuya finura media pase de 30 micras.

Otro aspecto interesantísimo de la producción lanigera es la multiplicación de ejemplares de lana negra, puesto que ya en otro lugar de este informe se cita la gran estimación que de ella se tiene y lo que escasea.

Con referencia al tercer punto es rigurosamente necesaria la eliminación de los sujetos defectuosos, porque no basta la elección de lo mejor, sino que es preciso evitar que dejen descendencia aquellos animales que sean portadores de alguna tara, bien castrándolo o enviándolo al matadero.

Vamos a hablar del cruzamiento, solamente para repudiarlo. No es posible encontrar raza mejorante de las condiciones de rusticidad, sobriedad y resistencia de la que nos ocupa y para importar sementales caros que han de sufrir los peligros de una aclimatación difícil y que nos den unos productos que hayan de seguir viviendo en las mismas condiciones de miseria y privación que los del país, cuya consecuencia sería su degeneración inmediata, encontrándose en peores condiciones que los que no han sufrido la intervención de este cruzamiento destruyendo la obra de buenos propósitos que nos guiasen.

Para que este método de mejora que proponemos sea llevado a la práctica, es necesario adoptar medidas consistentes en realizar los previos y necesarios ensayos que den la pauta a seguir, ensayos que han de tener como laboratorios estaciones pecuarias en las cabeceras de las Oficinas de Intervención limitando estos a las cabilas más ganaderas y dirigidos por personal idóneo con lotes de ganado elegido, analizando su lana, indicando las condiciones de animal de abasto, señalando sujetos defectuosos que deben ser objeto de castración o sacrificio, reuniendo y cuidando lotes de ganado de lana negra proporcionando reproductores de este color a los que lo soliciten.

Este lote se compondría de 50 ovejas y dos carneros en cada una de estas estaciones pecuarias buscándolos y adquiriéndolos de las distintas cabilas de la zona cuyo coste es de 1580 pesetas, pues de no llevar a la práctica el fomento de animales de este color, corre el peligro de desaparecer absorbido por los blancos que los dominan totalmente.

A los fabricantes de tejidos

Los fabricantes españoles de tejidos, principalmente los ramos de tela, de lana y algodón, deben tener en cuenta las posibilidades que Holanda ofrece para sus productos.

Nuestras telas hallarían fácil colocación en el mercado holandés, según acaba de comunicar al Centro Internacional de Intercambio su delegado general domiciliado en Amsterdam.

En dicho "rapport" se aconseja a nuestros fabricantes de tejidos se organicen para la venta de sus telas en el repetido mercado, en la seguridad de que en el mismo, de estar en condiciones, llegarían a realizar muy buenos negocios.

Notas sobre el comercio boliviano

VIII

LA PRODUCCION BOLIVIANA

La América del Sur, que es uno de los emporios de riqueza más notable del planeta por las reservas que contiene en minerales, materias primas de origen vegetal y sustancias de extracción zoológica, destinadas al aprovisionamiento de la industria y el comercio, tiene en Bolivia uno de los exponentes más altos.

La vida en su más exaltada plenitud, ha hecho de Bolivia un escaparate, para lucir allí todo lo grandioso, de rico y de ponente que guarda la naturaleza en su misterioso laboratorio inagotable.

Bolivia posee, para movilizar sus ingentes riquezas, manantiales naturales de energía que están representados por la abundancia de hidrocarburos líquidos que existen diseminados en casi todo el subsuelo de su territorio y por el caudal de hulla blanca, que es una de las principales palancas del trabajo humano, que se manifiesta en toda su fecundidad en la cordillera Real de los Andes, permitiendo el aprovechamiento de gigantescas cantidades de energía hidráulica.

Las energías del petróleo y de la hulla blanca permanecen, puede decirse, en la categoría de reservas para el futuro, para jugar como factores decisivos de la economía del país, ya que al presente se encuentran en la primera etapa de su industrialización.

En la distribución económico-política de la producción de materias primas de origen mineral, Bolivia ocupa un lugar de importancia, tanto entre las destinadas a la economía lucrativa como entre las utilizadas para la satisfacción de las necesidades. La producción del oro y de la plata, que fueron en el siglo XIX elementos principales de la vida industrial del país, ha sido sustituida por la explotación de los minerales destinados a las industrias de gran consumo, como el estaño, el cobre, el plomo, el bismuto, el antimonio, el zinc, etc., etc.

Bolivia disfruta de una de las condiciones geográficas fundamentales para el desarrollo de la vida económica, que está representada por la diversidad de sus climas, que permiten la producción agrícola de las más variadas especies. Si es grande la riqueza de los manantiales de energía y de sus recursos naturales de origen mineral, también es grande el sector de los productos procedentes del reino vegetal. La producción de cereales está limitada al consumo nacional y aun no está incorporado como factor económico de exportación ya que se destinan al comercio externo solamente algunos productos, como el café y el arroz. Entre los artículos de extracción vegetal y animal destinados al comercio de exportación anotaremos la lana de oveja y la lana de alpaca; luego la goma, la quina, la coca, la quina, pieles de vicuña, chinchilla y maderas finas.

Según la importancia de la producción total de Bolivia, que es objeto de comercio de exportación, se puede decir que el primer puesto está ocupado por los minerales, el segundo corresponde a las sustancias de origen vegetal, el tercero a las sustancias de origen animal y el cuarto a los artículos manufacturados. De aquí se ve que la producción boliviana, dada la configuración geológica, es esencialmente minera. Esta base económica de orden mineral está complementada por la producción vegetal, abriéndose horizontes, dada la fertilidad de sus territorios, a la agricultura y a la ganadería, que hoy día está expresada como motivo de comercio de exportación en pequeñas cifras estadísticas.

El presente cuadro dará una idea más completa sobre las exportaciones bolivianas realizadas en el año 1927, por importancia de producción:

RESUMEN GENERAL DE EXPORTACIONES POR IMPORTACION DE PRODUCCION DURANTE EL AÑO 1927

Productos	Peso en kilos	Valor en Bs.
Minerales.	139.117.037	117.552.098
Goma fina.	3.179.983	4.445.721
Coca en hojas.	360.474	894.227
Goma ordinaria.	683.324	687.108
Cueros salados.	761.837	1.004.447
Animales vivos.	3.036.450	1.262.896
Lana de alpaca.	181.898	348.297
Quina.	183.179	275.750
Lana de llama.	23.538	32.961
Café en grano.	63.910	64.812
Lana de oveja.	14.782	28.403
Monedas de plata.	1.087	45.766
Fruta seca	701.373	149.712
Mica.	16.717	22.683
Yareta	2.198.867	13.743
Peletería manufacturada	4.419	104.482
Maderas para combustible, -leña	739.000	7.445
Mad. para construc. sin cepillar	760.000	15.005
Harina de trigo.	20.497	8.871
Carne fresca de ganado.	7.063	5.221
Carnes secas.	25.687	10.671
Chafalonía de plata	5	170
Matico en hojas.	19.750	13.984
Otros productos.	338.509	189.454
Total general.....	152.439.386	127.083.927

Gustavo Adolfo Otero.

Para los exportadores de frutas frescas

La Cámara Argentina de Comercio en España, hace público, para conocimiento de los productores y exportadores, que el Gobierno argentino ha derogado la disposición que venía rigiendo sobre prohibición de entrada de frutas frescas en aquella República, medida que es de gran importancia para los agricultores y comerciantes del ramo, teniendo en cuenta la capacidad adquisitiva de dicho país, y el aprecio en que se tienen tales productos de procedencia española, los cuales, con tal motivo, cuentan de nuevo con un vasto y remunerador mercado.

La Cámara Argentina de Comercio en España ha recabado telegráficamente a su filial de Buenos Aires, amplios detalles y condiciones sobre la importante disposición mencionada, con objeto de informar del modo más completo a sus asociados interesados en el asunto.

Para ponerse en relación con los fabricantes de los artículos que usted desea adquirir

lo mejor y más rápido es dirigirse directamente a las casas que anuncian sus productos, clasificados por industrias, en esta Revista. Se trata de firmas muy serias y solventes que desean ensanchar la esfera de sus operaciones. Por lo tanto, son las más indicadas para atender pronto y mejor sus demandas. **Al dirigirse a las mismas, mencione siempre esta Revista.**

PARA EXPORTAR A LOS PAISES HISPANO-AMERICANOS, ANUNCIE SIEMPRE EN "AFRICA Y AMERICA"

AL MARGEN DE UNA CONFERENCIA NOTABLE

Bosquejo de una nueva Europa

Actos como el organizado por "Conferentia Club", la tarde del 2 del pdo. mes en el salón de fiestas del Ritz, en Barcelona, deberían ser mucho más frecuentes. Aludimos a la importante disertación que tan luminosamente desarrolló Mr. Dannie Heinemann, sobre el interesantísimo tema "Bosquejo de una nueva Europa", ante un público selectísimo.

Es necesario que las primeras figuras mundiales en todos los órdenes de las actividades humanas, se den cita aquí para que hagan repercutir en toda su intensidad las palpitaciones de la vida internacional.

Barcelona, por su posición topográfica, por su categoría de gran urbe, por su condición excepcional de sus activos habitantes, que nada tienen que envidiar a los más laboriosos del mundo, requiere ese contacto, no intermitente, como hasta ahora, sino continuo con esos elementos propulsores que marcan la directriz al moderno desenvolvimiento humano.

Indudablemente en el campo de la economía y finanza, Mr. Heinemann se destaca como una de las primeras personalidades que hoy brillan en Europa y América. Fué él quien en 1919 lanzaba la trascendental idea de la constitución de los Estados Unidos de Europa, al estudiar profundamente la compenetración de sus intereses agrícolas e industriales. Nadie mejor que dicho economista podía orientarnos sobre nuestra posición en la futura Europa.

Su conferencia no fué otra cosa que una síntesis de sus ideas económicas en orden a la Europa que se columbra. Como consecuencia de su brillantísima elucubración señaló tres bases sobre las que debe fundamentarse la Federación Europea.

PRIMERA. — La constitución de un sistema bancario para cubrir las necesidades de la Federación.

SEGUNDA. — La creación de un régimen aduanero, que no prive la libre circulación de mercancías entre los Estados confederados.

TERCERA. — El establecimiento de "un sistema completo" de comunicaciones, que el propio Mr. Heinemann, confiesa, "está todavía por hacer".

Afirma luego, que Barcelona será el gran emporio meridional de esa futura Europa totalmente unida y pacificada, pronosticando que afluirán a ella de todos los ámbitos de la gran zona mediterránea y convirtiéndose, nuestra querida ciudad, en una de las más esplendorosas metrópolis del mundo.

No dudamos en absoluto de los halagadores vaticinios de Mr. Heinemann; pero nos permitirá el ilustre conferenciante un modesto comentario acerca la base tercera, que establece como elemento indispensable para la constitución de la futura Europa, y que a nuestro entender representa para Barcelona la "condición única", si en realidad ha de cumplir esa misión elevadísima, que prevé el gran economista.

Nosotros afirmamos y sostenemos que la futura Barcelona, a pesar de su título indiscutible de antigua reina del Mediterráneo al que, por su preponderancia, impuso sus leyes sapientísimas; a pesar de contar con una población superior a las demás poblaciones marítimas que pudieran discutirle su hegemonía; a pesar del temperamento emprendedor de sus habitantes; a pesar de su emplazamiento en el centro de una zona industrial comparable con las mejores de Europa; a pesar de estos y otros muchos títulos, debemos sinceramente confesar que, hoy por hoy, Barcelona es sólo "un bello rincón del Mediterráneo", como el Mediterráneo, con sus doscientos millones de habitantes que pueblan su extensa zona de influencia, a pesar de poseer el riquísimo e imponderable bagaje de pretéritas civilizaciones, no representa en realidad, con relación a la visión internacional, más que "un bello e interesantísimo rincón del mundo".

Podrán llegar a Barcelona en ese brillante futuro, que preconiza Mr. Heinemann, todos los elementos de riqueza procedentes de los cinco millones de kilómetros cuadrados

de la plétórica zona mediterránea, también los que afluyen del próximo Oriente, de la India, Extremo Oriente y aun de la lejana Australia; la gigantesca obra del Puerto Franco y Zona Franca de Barcelona, preparan ciertamente a nuestra ciudad para esa nueva etapa de su engrandecimiento, acondicionándola para esa "enorme potencia receptora". Pero, ¿cómo podrá no sólo recibir sino transformar y absorber tanta producción? No basta para constituirse en gran metrópoli ser un gran centro receptor y transformador; debe ser a la vez el punto de partida o de un tránsito natural para la reexpedición de los productos, "que no deben volver a su procedencia". La línea de ancho europeo que unirá el Puerto Franco con París, aunque interesante, resulta insuficiente.

He ahí nuestro punto de vista central al iniciar el proyecto del ferrocarril directo Barcelona-Bilbao, abriendo al comercio internacional una gran vía que enlazará con un medio rápido y poderoso el Mediterráneo con el Cantábrico, el Oriente con el Occidente, articulando, a la vez, los dos núcleos industriales más importantes de España.

Con esa gran ferrovía, Barcelona y Bilbao dejan de ser rincones de los dos mares de la civilización, y se transforman en los centros naturales de un gran tráfico internacional; con ese gran ferrocarril la zona mediterránea deja de ser también el interesante rincón del mundo, para convertirse en un nuevo propulsor de renovadoras energías para la civilización.

Mr. Heinemann no nos ha trazado todavía un bosquejo de esas grandes vías de comunicación para la Europa futura, relacionadas con el engrandecimiento que vislumbra para nuestra querida Barcelona; pero no dudamos de su coincidencia con nuestro pensamiento como coincidió el más ilustre de sus oyentes en la conferencia del Ritz, desde el primer momento que le expusimos la idea de esa gran vía internacional.

Y la coincidencia de Mr. Heinemann estamos seguros que no sólo sería con vistas a la hermosa idea de la Federación Europea, sino a la más hermosa todavía de la Federación Mundial, que empiezan a columbrar los hombres de vanguardia, cuando las naciones se transformen en simples distritos de la GRAN COSMOPOLIS, al fundirse todas las ambiciones y estridencias que separan a las nacionalidades en el crisol depurador de la gran confraternidad universal.

Si llega ese día gloriosísimo para la humanidad, no dudamos de que deparará a España su era más esplendorosa, porque España, corazón del orbe, estará debidamente preparada. Con la vía marítima del Sur, dispondrá, además, por el Norte, de la poderosa arteria de nuestra gran ferrovía, constituyéndose Barcelona y Bilbao en grandes válvulas reguladoras de esa plétórica circulación del tráfico internacional.

Juan Baldomá Alós.

Para los fabricantes de géneros de punto

La Delegación General en Zagreb (Yugoeslavia), del Centro Internacional de Intercambio, acaba de mandar a su casa central una extensa información respecto a las posibilidades que existen en aquel país de introducir medias y calcetines de producción nacional española.

Dicha delegación recomienda a los fabricantes y exportadores españoles de géneros de punto, que conviene introducir en aquel mercado productos de alta calidad, pues en artículos de calidad inferior tropezarán con la competencia de la producción nacional y checoslovaca.

A este respecto nos permitimos recordar a las firmas españolas que, aparte del tratado de comercio establecido recientemente, existe la facilidad del servicio de vapores directos entre la Península y aquel país, y que, como se sabe, hacen escala en las puertos de Barcelona, Valencia y Alicante.

AUMENTARA CONSTANTEMENTE LA CIFRA DE SUS VENTAS ANUNCIANDO PERMANETEMENTE EN
"AFRICA Y AMERICA"

Conservas PARRILLA

**Exportación e Importación
de Salazones**

**Exportation & Importation
de Salaisons**

**Export and Import
of Salted Meats**

**Export & Import
Versalzter Fleischwaren**



Calle Mata, 16

BARCELONA (España)



Industria italiana del arroz



III

Mercados. — La exportación italiana del arroz afluye a los principales países del mundo, pero principalmente a los mercados sudamericanos, sobre todo en la Argentina. Los mercados europeos de mayor importancia son Francia, Suiza, Yugoslavia, Austria, Alemania, Hungría, Grecia, Rumania, Checoslovaquia, Inglaterra, etc.

A continuación publicamos las cifras de la exportación total de arroz italiano, especificándola por países de destino, en el período prebélico y en el último tienio:

En 1913: a Austria, 12.477 toneladas; a Bélgica, 3; a Dinamarca, 31; a Francia, 7.647; a Alemania, 322; a Grecia, 1.622; a Inglaterra, 207; a Holanda, 25; a Rumania, 849; a Suiza, 7.591; a Argentina, 18.526; a Chile, 5.117, y a otros países, 11.969. Total, 66.386 toneladas.

En 1927: a Austria, 16.217; a Bélgica, 10.607; a Checoslovaquia, 4.535; a Dinamarca, 2.462; a Francia, toneladas 35.773; a Alemania, 19.108; a Grecia, 10.992; a Inglaterra, 1.599; a Yugoslavia, 19.360; a Holanda, 7.713; a Rumania, 6.415; a Suiza, 22.440; a Hungría, 13.824; a Argentina, 48.394; a Chile, 4.834, y a otros países, 35.855. Total, toneladas 260.038.

En 1928: a Austria, 13.888; a Bélgica, 4.618; a Checoslovaquia, 4.536; a Dinamarca, 1.183; a Francia, toneladas 24.475; a Alemania, 13.911; a Grecia, 7.456; a Inglaterra, 1.919; a Yugoslavia, 16.995; a Holanda, 3.697; a Rumania, 4.349; a Suiza, 16.459; a Hungría, 10.440; a Argentina, 36.501; a Chile, 6.778, y a otros países, 23.964. Total, 191.175 toneladas.

En 1929: a Austria, 13.626; a Bélgica, 1.441; a Checoslovaquia, 2.963; a Dinamarca, 851; a Francia, 23.977; a Alemania, 10.579; a Grecia, 6.492; a Inglaterra, 2.128; a Yugoslavia, 16.598; a Holanda, 3.996; a Rumania, 4.657; a Suiza, 17.153; a Hungría, 10.370; a Argentina, 37.246; a Chile, 5.707; y a otros países, 19.499. Total, 176.283 toneladas.

Reglamentación de la exportación. — A los esfuerzos efectuados para aumentar la producción arrocería nacional

y para mejorar su calidad, ha seguido la acción encaminada a establecer y valorizar los requisitos de las calidades peculiares de los arroces italianos. El gobierno, basándose en los estudios efectuados por el "Istituto Nazionale per la Esportazione" promulgó en enero de 1928 una ley que establece la formación de tipos oficiales de arroz nacional elaborado dirigido al extranjero.

El arroz en cuestión llevará impresa en el exterior del envase la denominación oficial relativa a la marca nacional de exportación, instituida por la ley de 23 de junio de 1927. Los sacos irán cerrados con sellos metálicos reproduciendo el nombre de la casa exportadora y la marca nacional de exportación.

La denominación oficial que contraseña la mercancía irá reproducida, además, en todos los documentos comerciales que la acompañan.

Las partidas de arroz en cáscara y semilimpio y las de arroz elaborado de tipos no oficiales, llevarán impresa en la parte exterior del envase la indicación "arroz en cáscara" o "semilimpio" o "muestras de arroz". Las partidas que no se ajusten a estas condiciones no podrán salir del Reino, las autoridades ferroviarias o aduaneras están encargadas de hacer cumplir las anteriores disposiciones.

Las partidas de arroz exportado, provistas de la marca nacional, están sujetas al examen de muestras por parte de empleados oficiales designados por el INE. a fin de comprobar la observancia de los requisitos establecidos para el arroz de tipo oficial.

Cuando el arroz resulte conforme con los requisitos establecidos, la Oficina de control libra un certificado de calidad a la casa exportadora, el cual certificado constituye el documento de garantía para el importador respecto a la bondad del producto que adquirió.

Las infracciones a la ley se castigan con penas pecuniarias no menores de 500 liras ni superiores a 10.000 para cada caso de contravención.

La aplicación de la marca nacional, por parte de quien no estuviese debidamente autorizado, está severamente castigada con multas elevadas o con prisión.

Amenidades -- En broma y en serio

HISTORIA DEL PAÑUELO

Todos los objetos que empleamos en la vida cotidiana, tienen su historia. La del pañuelo es sumamente breve...

En otros tiempos, ninguna persona usaba el pañuelo, de igual forma que no se usaban los tenedores.

El pañuelo, si bien en el año 1511 existía, era considerado como un objeto de lujo, más que como cosa útil, y sólo los nobles se servían de él.

En aquella época, el dogo de Venecia ofreció a las reinas de Francia e Inglaterra, unos pañuelos de encajes de Venecia, que fueron recibidos con gran alegría a causa de su rareza o novedad. No fué hasta el siglo XVIII cuando empezó a utilizarse el pañuelo para sonarse, hecho de telas reservadas exclusivamente a este uso, en vez de utilizar para ello, como venía ocurriendo, los dedos o las servilletas.

RECETAS DE TOCADOR

Contra las arrugas de la cara

Para personas de piel seca, recomendamos unas unciones mañana y tarde con la mezcla que sigue:

Lanolina pura, 30 gramos.

Petro-vaselina líquida, 10 ídem.

Esencia de Bergamota, 20 ídem.

También puede escogerse, en fin, para que desaparezcan las arrugas, el darse masaje en ellas todas las noches,

abriéndolas después con la siguiente pomada:

Té, 2 gramos.

Sulfato de cinc, 1 ídem.

Acefato de aluminio, 1 ídem.

Acido beuzoico, 25 ídem.

La nostalgia de los pájaros

Una señora que ha vivido en Nueva Zelanda advierte una curiosa particularidad que ha podido confirmar en repetidas ocasiones. Los pájaros de Europa que se han llevado a aquella colonia británica, no cantan en Nueva Zelanda como en sus países de origen y con mucha frecuencia llegan hasta perder la voz. ¿Puede atribuirse este raro efecto a esa nostalgia, a ese vacío desolador que sienten en sus almas y que hace neurasténicos a tantos expatriados del suelo en que nacieron y han vivido?

El mal del país no es tan extraño, después de todo. ¿Por qué no han de estar sujetas las bestias a la triste suerte de nuestros coloniales, a quienes, a pesar de su fortaleza de espíritu, mina el "cafard", poco a poco, como un gusano roedor?

El pinzón, por ejemplo, no deja escapar de su garganta, desde que llega a la colonia británica, más que notas quejumbrosas de cantor que no cesa entre nosotros de lanzar sus trinos, se dijera que se queda afónico, como su hermano el mirlo, al que nunca se le oye como no sea para dar al aire su grito de alarma.

PARA INTENSIFICAR SUS VENTAS EN LAS DISTINTAS REGIONES DE ESPAÑA, ANUNCIE EN "AFRICA Y AMERICA"



BELGICA - ESPAÑA



La mayor ventaja del puerto de Amberes reside menos en sus instalaciones entendidas y bien utilizadas, que en su situación geográfica realmente incomparable. Amberes se encuentra sobre la ruta de todos los grandes caminos comerciales del mundo. En proximidad con los grandes centros industriales de Europa; como hemos dicho, su situación ideal lejos del mar para no tener cuidado de las tempestades, permite a los navíos desembarcar su carga lejos, casi en el interior del país. Amberes dispone de buenas relaciones fluviales con el interior del país y, sobre todo, una red de vías férreas de una densidad sin igual. Amberes es, al mismo tiempo que un gran puerto, una inmensa estación de mercancías.

La mano de obra del puerto de Amberes es muy abundante y afamada por su rapidez, que acelera las cargas de los buques y la clasificación de las mercancías; así su transbordo se hace sin pérdidas de tiempo ni espacio. El siguiente ejemplo demuestra hasta qué punto se ha llegado a la perfección en las instalaciones marítimas provistas de una excelente mano de obra.

En el mes de junio último, el vapor inglés "Forthbrogde" entró en el puerto de Amberes con una carga de 8.700 toneladas de trigo candeal. Esta enorme carga fué desembarcada en 13'30 horas, o sea a razón de 614.000 kilos de trigo por hora. Un resultado parejo no había sido jamás obtenido en Amberes ni en ningún puerto europeo. Este ejemplo muy reciente demuestra exactamente que el utillaje del puerto es modernísimo y que, utilizado por manos expertas, permite efectuar un trabajo muy rápido y preciso, a la par que barato. Advertimos también que los gastos de conservación salen más baratos que los de cualquier puerto europeo. Por la continuidad de mercancías que son exportadas por Amberes aseguran un flete de retorno a los navíos que traen grandes cantidades de materias primas.

En 1929 se contaban 151 líneas regulares y unas 50 irregulares que enviaban sus navíos a Amberes. Las líneas admitidas como regulares tienen que efectuar un determinado número de viajes por año, beneficiándose en las dársenas de una tarifa de derechos reducidos y en los muelles del Escalda tarifas idénticas a los derechos de puerto.

Gracias al gran número de líneas regulares hacia todos los puntos del globo, gracias también al utillaje bien organizado, las expediciones se hacen rápidamente y bien. Las mercancías están poco tiempo en los muelles y los buques pueden partir de nuevo con poco tiempo de espera.

La exportación por el puerto de Amberes consiste, sobre todo, en productos industriales que vienen de sitios muy lejanos, pues el área que alcanza el puerto de Amberes se extiende, no sólo sobre Bélgica, sino también sobre el Norte de Francia, Renania, Westphalia, Alemania del Sur, Alsacia, Lorena, Suiza.

EL MOVIMIENTO MARITIMO DEL PUERTO

Damos a continuación el crecimiento anual del tonelaje de la navegación desde 1830 hasta 1929. Estas cifras contienen los varios tipos de navegación existentes, desde los veleros hasta el motor.

Año	N.º de buques	Ton. total	Ton.medio
1830	719	120.333	167
1840	1.172	179.291	153
1850	1.426	239.163	168
1860	2.568	546.544	213
1870	4.122	1.386.883	224
1880	4.626	3.117.754	674
1890	4.532	4.517.698	999
1900	5.244	6.691.791	1.276
1910	6.770	12.654.153	1.869
1913	7.056	14.146.819	2.005
1920	7.698	10.858.926	1.411
1929	11.582	52.325.103	2.100

Esta estadística nos muestra en el Centenario de la In-

dependencia de Bélgica el crecimiento formidable del tonelaje entrado en el puerto de Amberes.

Las estadísticas anteriores a 1870 señalaban algunos veleros y los vapores no llegaban en abundancia, debido a la poca importancia que en aquella época tenía la navegación a vapor.

Después de 1870 la enumeración de los buques señala 2.377 veleros con un tonelaje de 611.979 y 1.745 vapores con 774.904 toneladas.

Por consiguiente, el tonelaje medio de un velero era en 1870 de 257 toneladas entonces que el de un buque a vapor era de 444. Desde entonces la navegación a vapor no ha hecho más que aumentar.

En 1929 los veleros no figuraban más que por la cifra de 105 unidades con un tonelaje global de toneladas 40.546; los vapores figuran por 11.477 unidades, sumando toneladas 24.284.557.

Dentro de algunos años la navegación a vapor se considerará como una cosa anticuada y todas las naves serán provistas de motores. En las cifras dadas más arriba se constata que en 1830 el tonelaje medio en los buques que frecuentaban el puerto de Amberes era de 167 toneladas, mientras que en 1930 era de 2.100 toneladas.

Esta progresión ha sido constatada, pero mucho más lenta en los navíos a la vela, cuyo tonelaje medio desde 1830 a 1870 es de 167 a 336 toneladas, o sea en cuarenta años exactamente el doble.

Sobre el período que se extiende desde 1870 a 1910, o sea cuarenta años, se constata que la progresión ha sido en la relación de 1 a 5 1/2 %. La causa es, como decimos más arriba, la supresión progresiva de la navegación a vela.

El año 1913 ha sido el más fuerte en lo tocante a la entrada de buques y al tonelaje registrado. Durante la guerra, 1914-18, el Escalda fué cerrado y la navegación quedó interrumpida. En los primeros meses de 1914 entraron 4.302 navíos, con 8.618.908 toneladas. Desde 1915 a 1918 entraron buques por ¡25.000 toneladas!; a partir de 1919 el número de navíos aumenta, y el tonelaje suma toneladas 5.245.048, y en 1920 más del doble, exactamente toneladas 10.858.926.

G. Tartavel.

BIBLIOGRAFIA

LAS VELEIDADES DE CONSUELO

por Carmela Eulate

Novela publicada en la colección "La Novela Rosa", con el número 151.

Un volumen en rústica, 1'50 pesetas.

Editorial Juventud, S. A. — Calle Provenza, 216. — Barcelona.

La celebrada autora de "Teresa y María", de "Los amores de Chopín", y de otras obras de amena erudición, ha tenido uno de sus momentos literarios más felices al concebir esta hermosa novela que comentamos hoy.

En efecto, "Las veleidades de Consuelo" es, ante todo, una perfecta evocación de la vida en una capital de provincia española, en la que nuestra clase media pone su tono gris y donde todo gira en torno de la presunción social y del logro de un "buen partido" que saque de la medianía, o de los horrores de la perenne escasez, a las muchachas casaderas, y aun a los muchachos. En esto radica precisamente el conflicto planteado en la obra.

Hay, además, en esta novela, un gran acierto en la pintura psicológica de los personajes, especialmente los femeninos, y una entretenidísima, veraz y emocionante trama amorosa, estando concebido todo ello con un sano realismo (impregnado de delicada sentimentalidad y de finos atisbos críticos), que hace resaltar con seguro trazo un lenguaje sobrio y castizo.

PÁGINA CHECOESLOVACA

Relaciones comerciales con Checoslovaquia

Checoslovaquia es uno de los países europeos que, por su situación en el centro del continente y sin salida directa al mar, más dificulta sus relaciones comerciales con los pueblos no limítrofes. Los intercambios hispano-checoslovacos, se hacen, por lo general, por vía Hamburgo, teniendo, pues, que atravesar Alemania. Esta circunstancia, ya de por sí obstructora de una gran actividad, se ve todavía rezagada por otras múltiples negligencias de los comerciantes y gobiernos de uno y otro país.

Todavía hoy día no existe en Checoslovaquia ni en España una Cámara de Comercio u organismo semejante que se cuide de poner en relación los mutuos intereses, y las iniciativas individuales de los exportadores quedan frustradas antes de nacer. Pero el exportador español se encuentra todavía en mayor desamparo para dar a conocer sus productos en esta República, en la que España no cuenta ni con un solo consulado, pues el de Praga acaba de suprimirse recientemente. Aparte de la legación española, sin agregado comercial, España tiene vicecónsules en Praga, Bratislava, Bruo, en Karlovy-Vary y Pilsen, a la vez que Checoslovaquia los tiene en Madrid, Barcelona, Santander, Sevilla, Valencia, Bilbao, Vigo y Málaga.

Tampoco puede decirse que el tratado de comercio vigente desde 1925, con algunas modificaciones posteriores, sea el mayor alentador para intensificar el mutuo cambio. En este convenio se dice en el artículo 6.º: "Los productos naturales o fabricados originarios y procedentes de Checoslovaquia, no serán sometidos, a su importación en España, a ningún recargo o aumento". Este beneficio no se hace extensivo a todos los productos españoles que entren en Checoslovaquia, sino solamente a los incluidos en la lista A. del Convenio. Y aun éstos, a su entrada en Checoslovaquia, sufren grandes recargos; como se verá entre ellos:

Naranjas: 60 Kc por cien kilos de Aduana, más 20 Kc por derecho de consumos.

Mandarinas: 90 Kc de Aduana, y 30 Kc por derecho de consumos.

Uva fresca: 120 Kc (hasta 31 octubre), y 40 Kc por derecho de consumos; 200 Kc (desde octubre), más el 11 por 100 por tara.

Los derechos de las uvas son sólo aplicables para la exportación en gabias de 10 kilos, en barriles paga 280 Kc de Aduana, más las 40 Kc de consumos.

Vinos: Hasta 15°; bruto por neto, 210 Kc de Aduana y 190 por consumos.

Desde 15°: Tienen un recargo como alcohol.

Pimentón molido: 180 Kc de Aduana y 120 Kc de consumos.

A pesar de estos impuestos, la importación española marca un gran ascenso en los últimos años, pasando de 37.483.014 Kc en 1920, a 108.758.000 Kc en 1928. Mientras que en el mismo período la importación de Checoslovaquia en España, ha pasado de 40.994.621 Kc. en 1920, a 100.945.000 Kc en 1928.

Los productos españoles de mayor importación, son:

	Valor en coronas checoslovacas		
	1926	1927	1928
Pimentón	1.129.000	3.370.000	5.450.000
Azafrán	107.000	125.000	50.000
Uvas pasas	170.000	235.000	147.000
Narjas, mandarinas	2.000.000	4.836.000	19.689.000
Plátanos	129.000	126.000	62.000
Uvas de Almería .	888.000	1.047.000	2.295.000
Avellanas	107.000	88.000	186.000
Vinos en barriles	18.545.000	32.234.000	34.670.000
Corcho en bruto ...	276.000	877.000	1.350.000

Piritas	31.786.000	35.619.000	32.130.000
Minerales de hierr	64.000	85.000	1.450.000
Minerales de cinc	773.000	560.000	1.351.000
Tierras colorantes	145.000	42.000	338.000
Resinas	1.044.000	1.678.000	2.422.000
Tapones y serrín	754.000	843.000	1.130.000

Y los de importación checoslovaca en España, son:

	Valor en Kc.
Malta	1.122.000
Lúpulo	1.605.000
Artículos de algodón	4.088.000
Artículos de lana	1.216.000
Celulosa	4.474.000
Muebles y artículos de madera	1.410.000
Vidrio, artículos de vidrio y bisutería... ..	24.863.000
Porcelana y loza fina... ..	4.913.000
Batería de cocina esmaltada... ..	5.290.000
Artículos de hierro y acero... ..	16.575.000
Artículos de metal dorado o plateado... ..	16.226.000
Máquinas agrícolas... ..	1.541.000
Máquinas y aparatos... ..	2.661.000

Sería de desear que los exportadores de ambos países se decidiesen a visitarse mutuamente y estudiar de cerca las necesidades de sus clientes; pues ni aquí vienen negociantes españoles ni los checoslovacos van a España. De otra parte no estaría de más que algunos comerciantes españoles con capital, viniesen a establecerse en Checoslovaquia y trabajar directamente nuestra importación en esta República; es curioso que al tiempo que en Francia se apiñan los comerciantes españoles para hacerse una estúpida competencia, en los demás Estados de Europa no se encuentre ninguno. En toda Checoslovaquia sólo hay dos comerciantes establecidos (uno en Praga y otro en Decin o Tetschen, sin que los haya en Bruo (250.000 habitantes), ni en Moravská Astrava (120.000 habitantes), ni en Plzen (110.000 habitantes), etc. En Alemania el número de españoles establecidos no pasa de veinte, habiendo en España 412 alemanes por cada español en Alemania.

Dr. Ginés Ganga.

Profesor del Instituto Español en Praga.

Notas económicas sobre Checoslovaquia

El periódico "Lidove Noviny" anuncia de Mukáčevo, que la previsión social judía para Rusia Subcarpática ha empleado ya 30 millones de coronas checoslovacas que había recibido de los correligionarios de América. Ha creado principalmente hogares para los aprendices, que pueden abrigar 344 pupilos.

Las comunicaciones aéreas checoslovacas se aumentarán en 1931 con 3 líneas, una de ellas de Praga a Carlsbad. En cuanto a las relaciones exteriores, se creará una línea permanente de Marienbad a Leipzig, y en combinación con Suiza una línea Praga, Munich, Zurich, Basilea, Silesia.

En la Exposición internacional de la industria aplicada moderna en Bostón, Checoslovaquia ha obtenido un primer premio para las industrias del metal y textiles.

A cuantas personas o entidades estén interesadas en entablar relaciones comerciales con Checoslovaquia, pueden dirigirse al Jefe de la Sección Checoslovaca de nuestra Revista, quien atenderá inmediatamente cuantas demandas o consultas se le dirijan a este efecto.



La casa SCHEIFELE Y BECKER, (fábrica de lacas), de St. Ilgen-Heidelberg (Alemania), busca buenos representantes para sus barrices y esmaltes.

AGRICULTORES: almendros Desmayo, legítimo, 90 pesetas; 100. Sin impartar, 25 pesetas; 100. Olivos Arbequines, 50 pesetas el 100. Vides americanas. Pida catálogo. Faltan representantes. F. Robres, Hija (Tuel)

F. Médico. Pasta para afeitar marca "Pacra". Diputación, número 55. — Barcelona.

PEDRO DEL VALLE, agente comercial colegiado, Campillo de San Antonio, 6, 4.º, Valladolid (Castilla). Admite representaciones comerciales para las plazas de Valladolid y Palencia.

BUSCAMOS buenos vendedores para introducir por cuenta propia maravillosas postales bonitas. Exclusivas Rene. Apartado 9.083, Madrid.

ACEPTARE REPRESENTACION DE INDUSTRIAS. Comerciante práctico y con capital suficiente, admitirá por cuenta propia depósito de mercancías y géneros manufacturados o especialidades y toda clase de artículos para vender en la plaza de Valencia y su región; tiene viajantes propios y buena organización comercial. Escribir con datos concretos a condiciones a F. León, Apartado de Correos, 363, Valencia. Exigiré y daré referencias. Seriedad absoluta.

JO-JO, el trompo americano. El juguete de moda en Barcelona. Haga gozar a sus hijos comprándoles uno. Muy barato. Muy bonito. Muy entretenido. Precio 50 céntimos. Se necesitan agentes para Cataluña. Dirigirse a Pedro Araujo, Paseo San Juan, 139, Barcelona.

SE BUSCA REPRESENTANTE GENERAL para la venta de nuestro producto "Lockerin" (fermento para la panificación), en uso general en Francia, Bélgica, Luxemburgo y Alemania. Personas con referencias de primer orden, teniendo relaciones con el comercio por mayor de harinas o con panaderías y dispuestas a encargarse de la venta por propia cuenta, sirvan dirigirse a los fabricantes Homburger Mühlenwerke, Gebr. Lorch, Homburger Saar (Alemania).

La casa CARLOS OLASO, (Hospital, 4), de Alcira (Valencia), dedicada a la exportación de naranjitas secas, corteza de naranja, flor de azahar, zumo de naranja, etc., desea representantes en varias regiones y países, especialmente de América.

REPRESENTANTES DESEAMOS para nuestros instrumentos de música, de fama mundial. Exportamos a Africa y a América. Somos fabricantes desde 1858. Pedid ofertas a VICENTE Y CLAUDIO CARRILLO, Ronda (Málaga).

La casa ALFREDO BOHRINGER, de Reims (Francia), exportadora de vinos, alcoholes y licores, solicita buenos representantes.

Don J. BESSIERE, Succ. de Saint-Etienne (Francia), desea relacionarse con fabricantes de curtidos.

La firma CASA Y LIMBERG, S. L., de San Feliu de Guixols (Gerona), dedicada a la exportación de pasamanerías, galones, flecos, soutaches, tubulares, trenzas, laceto y similares, desea buenos representantes en muchas regiones y países del extranjero.

JUAN PUJAGUT (Paseo San Juan, 34 - Teléfono 51483), Barcelona. Impresor. Billeterías y modelajes para líneas de automóviles. Taquillajes para cines y teatros.

La casa BARTOLOME LAGUNA (Sta Isabel, 24 y 26), Madrid, fábrica de confecciones para señora y niño, necesita viajeros regionales a comisión para las rutas de Zamora, Valladolid, Palencia, Burgos, Rioja y Navarra.

La casa CAPEL Y PLANO (Camino de la Nora), Arboleja (Murcia), cosecheros exportadores de pientón, solicita representantes en todas las plazas.

Don Vicente de Lope (Santo Tomás, 51), Infantes (Ciudad Real), se ofrece como viajante práctico en tejidos y similares, conociendo las rutas de la Mancha, Aragón y Norte.

La casa Eugenio Ciordia (Rodríguez San Pedro, 20), Madrid, necesita agente bien introducido en empresas constructoras y entidades oficiales para trabajar producto americano relacionado con carreteras, calzadas y construcciones en general.

LA CASA EXPORTADORA DE DON JOSE ORTIN MEREQUER, (Partido Bajo, 29), Ribera de Molina (Murcia) desea buenos y activos agentes para la venta al por mayor de carteritas de azafrán, especias, azul, té y otros varios artículos de gran consumo diario. Venta por millares, precios especiales. Comisión, 250 pesetas millar carteritas de 5 céntimos y 5 pesetas millar de 10 céntimos; 5 por 100 en azul por barriles y paquetes, en sal fina en paquetes y en té en grande empaque pagando correo y telégrafo. Dirijanse solicitándola y les será concedida para las muchas plazas que se encuentran libres.

FABRICA INGLESA de cierres perfeccionados, para correas de transmisión, usadas en todas industrias, desea agente exclusivo de ventas de primer orden, para España. Dicho cierre se adapta a todas las correas de máquinas trenzadas o cosidas. Box, 17, Carbone Peacock, C.º, Ltd.; Picadilly Manchester, (Inglaterra).

Los señores DURAND DALLATORRE, 25, rue d'Hauteville, París (X), aceptarían la representación de fábricas españolas importantes en Medias, Calcetines y Zapatos.

Representante para Asturias y Galicia a base de cosas serias e importantes, ofrece sus servicios. Luis Fernández Estrada. Ezcurdia, 88, Gijón.

La firma LEO TBOUL, de Fez (Marruecos (francés) desea relacionarse con fabricantes de géneros de punto, y de ropa blanca y de color.

Don M. D. Lafuerza, de Ancón (Panamá), desea relacionarse con fabricantes de aceite de cacahuete.

D. GUILLERMO PREUSSE, de Guatemala (Guatemala), desea relacionarse con fabricantes de medias y calcetines.

Los señores A. SAHMARANI FRERES, de Beyrouth (Siria), desean relacionarse con fabricantes de toallas, géneros de punto, tejidos de algodón, lana y paños.

D. Carlos Vega Pazos, de Huancayo (Perú), desea relacionarse con fabricantes de conservas, pañuelos y toallas, y con exportadores de aceite de oliva.

Don Vikentios E. Manghiriadis, de Salónica (Grecia), desea relacionarse con exportadores de plátanos.

La casa FRANCISCO ASCUSIO SANCHEZ (Vayona, 7), de Crevillente (Alicante), fábrica de alfombras y limpiabarros, desea agentes comerciales.

Sub-agente precisa en pueblos importantes de la provincia de Barcelona. Agencia Patentes y Marcas. ALONSO, Paseo San Juan, 36, Barcelona.

SE DESEAN representantes forrerías de sastrerías. Ofertas Apartado de Correos, 1040. Barcelona.

Viajantes a comisión relacionados con pintores, los solicita fábrica de colas. PUJOL, Trafalgar, 26, segundo. Barcelona.

Agentes para la venta de maquinaria fácil venta, buenas condiciones. Borrell, 88, bajos. Barcelona.

Representante relacionado e introducido en Farmacias, Droguerías y Perfumerías, aceptaría representación de especialidades médicas y casas acreditadas de Anexos con o sin visita profesional. Dirección: JOAQUIN U. OSES, Torrero, 278 - Zaragoza.

La firma IMPEX CORPORATION (280 Jersey Avenue), New Jersey (E. U. A.), dedicada a la fabricación de la mixtura "Mello-Rich", para confeccionar helados deliciosos, solicita buenos agentes comisionistas.

La firma SUPERIOR INSULATING TAPE Co. de St. Luis (E. U. A.), que fabrica la cinta aislante "Si", solicita buenos agentes donde todavía no tenga.

La firma TRICO PRODUCTS CORPS. (815 Washington St), de Buffalo, N. Y. (E. U. A.), fabricante de limpiadores automáticos Trico de parabrisas, dispone de algunos territorios libres para conceder la representación.

La firma General Lead Batteries Co. (125 Chapel St.), de Newark, N. J. (E. U. A.), que fabrica los acumuladores "Titán Durex" solicita representantes idóneos.

La firma Hacker Boat Co. (518 River Drive), de Mt. Clemens, Mich (E. U. A.), que fabrica los autobotes "Hackercraft", solicita relacionarse con buenos agentes representantes.

La casa ISAAC S. TABAH, de Philippople (Bulgaria), desea relacionarse con exportadores de frutas frescas, lana en rama, pieles en bruto y fábricas de extractos tintóreos y curtientes.

Don A. ROMO SILVA, de La Habana (Cuba), desea relacionarse con fabricantes de vidrio, alpargatas, conservas, pasta para sopa y con exportadores de ajos, aguas minerales, aceitunas, aceites de oliva y vinos.

Don VALDEMAR SEEST, de Copenhague (Dinamarca), desea relacionarse con fabricantes españoles de géneros de punto.

Los señores ABADJIZADE FRERES, de Alejandría (Egipto), desea relacionarse con importadores y exportadores, así como con comerciantes en frutas secas y pimentón.

Don ANTONIO DIEZ SANTOS, de Santiago de Cuba, desea relacionarse con exportadores de frutas secas, arroz, conservas, vino y aceite de oliva.

Don C. F. CERVERA, de Copenhague (Dinamarca), desea relacionarse con fabricantes españoles de mantones de Manila.

D. Emile Hayat, de Túnez (Túnez), desea relacionarse con comerciantes en frutas secas.

JUSTO SERRAT, admite en comisión y representación, harinas, salvados, cereales legumbres secas, almendras, avellanas, nueces, piñones, higos, vinos, aceites, etc. Aceptaría agencias y representaciones en toda clase de asuntos serios y artículos en general Referencias a satisfacción. S. Lorenzo, 18, Reus (Tarragona).

El Laboratorio DAMIAN MODROÑO (Urzaiz, 160), de Vigo, especialidades farmacéuticas, desea exportar a España y a América. Solicita buenos representantes.

La CIA. ESPAÑOLA DE ESENCIAS (apartado, 854), Barcelona, que fabrica renombrada perfumería, cederá exclusivas a base de consumo.

La casa ANDRES MORALES (Modesto Lafuente, 7), Palencia, exportación e importación de toda clase de legumbres, solicita buenos representantes, especialmente en el extranjero.

La casa RAFAEL MATEOS RUIZ, de Jerez, desea relacionarse con fabricantes de monederos de piel.

La casa MIGUEL PALET, de Palamós (Gerona), desea relacionarse con fabricantes de bolsas de hule y tela.

Don QVIDIO ALVAREZ, de Cangas de Marco (Oviedo), desea relacionarse con constructores de máquinas vinícolas y vitícolas.

La casa E. CORIAT, de Tetuán (Marruecos español), desea relacionarse con almacenistas de lana de corcho y miraguano.

La firma FILS DE JUDAH M. COHEN, de Tánger (Marruecos), desea relacionarse con fábricas de cuerdas.

DESEAN BUENOS REPRESENTANTES otras muchas casas españolas y extranjeras, según podrá comprobar leyendo detenidamente las diferentes páginas de anuncios del presente número. No se olvide de leerlas todos los meses, pues siempre hallará en ellas algo que le interesará

La casa BERNHARD HADRA AKTIENGESELLCHAFT (Spandauer Str. 40), de Berlín C. 2 (Alemania), dedicada a la fabricación y exportación de productos farmacéuticos, desea buenos representantes en el extranjero para organizar sucursales.

La casa ENRIQUE FERREIRO SANMARTIN (Espino, 18), La Coruña, desea buenos agentes para trabajar varios productos.

La casa SCHEIFELE Y BECKER (Juhafer Julius Becker), de St. Ilgen-Heidelberg (Alemania), fábrica de barnices y esmaltes, solicita buenos representantes.

La casa RUESCH, KUNG Y Co., (vorm. R. Sommerhalder), Liestal (Suiza), fábrica de "Nicota", preparado contra todos los parásitos de las plantas, solicita representantes bien relacionados.

La casa URANERZ-A. G. (Friedrichstrasse, 39), de Berlín S. W. 68 (Alemania), fábrica de aparatos para beber, compresas, pomadas, tabletas, etc., busca buenos representantes en todas partes.

La casa Dr. med. RUDOLPH (Kottbuser Damm, 70-71), de Berlín S. 59 (Alemania), que fabrica el regenerador de la vida "Virility", cede la representación a agentes idóneos.

La casa D. Leo Lapín (Schumannstr. 16), de Berlín N. W. 6 (Alemania), fábrica de altavoces de calidad, micrófonos, auriculares, teléfonos caseros, etc., solicita representantes en todas partes.

La casa PEDRO DIAZ LOPEZ, de Jerez, exportadora de vinos, solicita buenos representantes en todas las regiones de España y en todos los países del extranjero, especialmente de América.

La casa ALFREDO DE HERRERA ORTEGA (Gamazo, 25, 1.º), de Valladolid, fábrica de norias marca "Duero", que desea exportarlas a todos los países y regiones, solicita buenos representantes.

La casa "ALICANTE IMPORTADOR" (Apartado, 86), Alicante, solicita representantes en todas las plazas de España, para la venta de áquinas de esmeril, bicicletas y prismáticos.

Se admiten avisos para esta sección
A PESETAS 1'50 LA LINEA

La casa GUILLEN Y PRATS, de Sax (Alicante), fábrica de cortinas orientales, desea exportar a todas las regiones de España y a todos los países del extranjero. Solicita buenos representantes donde todavía no tenga.

La casa DIAZ IZQUIERDO (Becerra, 6), de Pedroñeras (Cuenca), dedicada a la exportación de ajos, azafrán, regaliz, queso y cereales, solicita buenos representantes en América del Centro y del Norte.

La casa T. REIN Y CIA. (Cuarteles, 47), Málaga, exportadora de vinos finos, desea exportar a España, resto de Europa, Africa y América. Solicita buenos representantes.

La casa MERZ-WERKE, de Frankfurt A. M. R. (Alemania), fabricantes de relojes economizadores para cajas de ahorro, bancos, sociedades de seguros, etc., solicita representantes en todas partes.

La firma RUPERT LICHTMANN (Huetteldorfer Str. 51, de Wien XIV (Austria), que fabrica encendedores automáticos de mano, solicita buenos representantes en todas partes.

La firma M. GALAN ANDRADE, de Ardales (Málaga), exportadora de aceites de oliva, desea buenos agentes comerciales.

La casa MIGUEL F. DE LINARES (Alameda, 8), Madrid, manufacturas de papel y sobres al por mayor, admite representantes.

La firma CARL HERZOG, de Altrogenrahmede i. Westf. (Alemania), que fabrica herramientas para estirar alambre, perchas para sombreros, cadenas para bicicletas y otros artículos, solicita representantes en España y en la Argentina.

La casa SAUTU Y CIA., de Jerez, exportadora de vinos y coñacs, admite buenos agentes comerciales.

La firma JOHAN JAEKLE G. M. B. H. (Postfach, 113), de Schwening a. N. (Alemania), exportadora de quincallería, solicita buenos representantes.

La firma HANS KNAN (Schliessfach, 11-24), de Regensburg i. Bayern (Alemania), que fabrica telas de seda artificial para ropa y vestidos, solicita representantes en España, Marruecos y América española.

La firma MARTINEK Y KOENIGSMARK, de Pilsen (Checoslovaquia), que fabrica artículos de tiro al blanco, solicita buenos representantes.

SE DESEAN BUENOS REPRESENTANTES en muchas provincias y regiones de España, así como en algunos países del extranjero para encargarse de la agencia de esta Revista. ¡Pueden obtener considerables beneficios!

La firma JOSEF UND ERNST LANGHAMMER, de Graslitz (Checoslovaquia), exportadora de instrumentos de música, solicita buenos representantes.

La casa GERMAN ANTONIO HERNANDEZ (Ledesma, 5), Bilbao, agente comercial colegiado, bien introducido en el comercio y en la industria, acepta representaciones nacionales y extranjeras para el Norte de España.

La firma JOSE PAEZ FUENTES, de Alameda (Málaga), casa de comisión fundada en 1907, con viajanos por Andalucía, solicita buenas representaciones para la citada región.

La casa VDA. DE DOROTEO MORENO (Cabas, 1), de Calahorra, fábrica de conservas, admite buenos agentes comerciales donde todavía no tenga.

La casa G. RODRIGUEZ PRIETO (Puerta la Sierra), Santander, concesionaria del cepillo "Mutax" para limpiar en seco trajes, sombreros, tapicerías, etc., admite agentes en plazas libres.

La casa GUILLERMO LEVESEY (Vía Layetana, 28, 1-1), Barcelona, se ofrece como agente comercial. Sólidas referencias.

La casa ERICH KUEHNTOPP (Schliessfach, 131), de Bernburg (Anhalt), Alemania, fábrica de artículos de cristal, solicita buenos representantes en todas partes.

La firma GUTMANN Y CIA., de Weissenburg i. Bay (Alemania), que exporta quincallería, utensilios para uso doméstico y de cocina, acepta buenos representantes donde todavía no tenga.

La casa DOMINGO VEGA PEREZ (Apartado 76), Ceuta (Marruecos), acepta buenas representaciones nacionales y extranjeras. Sólidas referencias.

La firma PELEGRIN FEU (Puerta de Sta. Madrona, 32), Barcelona, que fabrica botones, adornos y tachuelas, insignias de metal, metales estampados, etc., solicita buenos representantes, especialmente en la América del Sur.

La firma A. PEDREROL (Ancha, 3), Barcelona, fábrica de conservas de odas clases, solicita representantes en varias poblaciones de las provincias de Barcelona y Tarragona.

La firma CRISTOBAL ROMEU (Pascual Pérez, 18), de Alicante, que comercia con aceites lubricantes, salazones y madera de Suecia, solicita representantes para esos artículos en varias provincias de España.