

BOLETIN OFICIAL

DE LA

Cámara de Comercio Española de Filipinas

Registrado en Correos como Correspondencia de 2. Clase

P. O. BOX 754

Vol. XXVIII

MAYO DE 1935

No 379

CAMARA DE COMERCIO ESPAÑOLA

JUNTA DIRECTIVA DE LA

CAMARA DE COMERCIO ESPAÑOLA DE FILIPINAS

Presidente Don Andrés Soriano
Vice-Presidente " Federico Pérez
Tesorero " B. de Erquiaga
Secretario Gral. " Antonio Ferrer

(" José García Alonso
(" Enrique González Díaz
Vocales (" M. Elizalde
(" Gerardo García y García
(" Antonio Roxas

COMITE

Importación:—Ocejo, Pomar y Cia.
M. Pellicer y Cia., Inc.
Exportación:—Cía. Gral. de Tabacos de Filipinas.
Elizalde y Cia.
Gutierrez Hermanos.
Industria:—Elizalde y Cia.
Roxas y Cia.
La Insular.
Cía. Gral. de Tabacos de Filipinas.
Comercio:—Roxas y Cia.
Elizalde y Cia.
Cía. Gral. de Tabacos de Filipinas.

IMPRESION MENSUAL

MES DE MAYO

El plebiscito que el 14 del actual tuvo lugar en todo este Archipiélago para determinar la suerte de la Constitución del futuro Gobierno de la Mancomunidad filipina, ha dado como resultado la aprobación de aquel importante documento por una gran mayoría de votos.

Ha sido en este plebiscito cuando por primera vez, y por ley especial, se le concedió a la mujer filipina el derecho a emitir su voto, interviniendo de este modo en la cosa pública. Este ensayo ha tenido en verdad un franco éxito por las nuevas votantes, que han sabido dar pruebas de un ejemplar espíritu cívico acudiendo en gran número a depositar su voto en las urnas, demostrando con ello el gran interés que la cuestión política de su Patria vá despertando en su ánimo.

El resultado del plebiscito ha constituido para el Gobierno filipino un doble triunfo; primero porque ha visto ratificada por abrumadora mayoría la Constitución por él elaborada, y segundo; porque a pesar de las amenazas del partido opositor, la votación se llevó a cabo dentro del mayor orden y tranquilidad.

Esta revista se complace en felicitar cordialmente al Gobierno y pueblo filipinos, por el éxito alcanzado en este transcendental asunto, y espera que ningún obstáculo pueda impedir ya la implantación del Gobierno de la Mancomunidad, como paso final para la completa independencia de estas Islas.

Precios: Como crecen los índices del costo de la vida



DOS curvas hay en nuestra economía que deben atraer la atención de todo aquel que por su dinamismo se preocupe: es una la representativa de la masa de los parados, que va adquiriendo día a día proporciones aterradoras; y es otra la mostrativa del índice del costo de la vida, que a su vez no deja de presentar una fisonomía inquietante en todo lo que va de año (hasta septiembre, a que alcanzan los datos estadísticos sobre el particular).

El costo de la vida se eleva en España, y en medida nada despreciable; el promedio de la elevación viene dando en el período que va desde el mes de enero hasta el de septiembre del corriente año (ambos inclusive), y sobre el anterior, por un 2,05 por 100; porcentaje muy significativo si se tiene en cuenta que no existe una elevación correlativa ni en sueldos ni en salarios. Con ello, el poder de compra de las masas obreras y de la clase media queda mermado en nuestro país en esa misma magnitud cuando menos.

Esto, evidentemente, debe pasar a ser una lógica preocupación de los elementos directores de la nación muy sobre todo cuando, como actualmente sucede, se aprecia en la esfera mundial, en general, un fenómeno inverso. En Austria, Suiza, Bélgica, Francia, Chile, Checoslovaquia, Italia, Finlandia, Polonia, Rumania, Portugal, Hungría, India, Indochina, etc., etc., el nivel de los índices del costo de la vida deciente, como en España, se produzca una elevación del costo de la vida; pero se bien cierto también que éstos son los menos.

¿Qué valor sintomático se le puede dar a esta elevación que en el índice mencionado se produce dentro de nuestra economía nacional, desde el punto de vista de nuestra coyuntura? En Francia, en el período de alza, se produce desde mediados de 1924, y hasta 1926, una constelación entre el índice general de los precios y el del costo de la vida que viene dibujada por una marcha paralela en la ascensionalidad entre ambos índices, con la salvedad de que la marcha del índice del costo de la vida se produce con un cierto retraso y una menor intensidad en el crecimiento que la manifestada por el índice monetario. Análoga constelación se produce en la misma Francia desde 1927 hasta el momento mismo del cambio de la coyuntura en 1929; análoga en Alemania durante 1926-28. En cada uno de estos casos, por tanto, la combinación de las dos series mencionadas en la forma expuesta era anuncio de la iniciación de la "reprise", de la entrada y desarrollo de una nueva coyuntura al alza.

¿Cómo se produce el fenómeno en España? ¿Tendrá éste la misma sintomaticidad que en los casos expuestos tuvo?

Si tomamos las series de índices de precios y del costo de la vida en los períodos enero-septiembre de los años 1933 y 1934, y damos a los valores mensuales de 1933 un valor constante igual a 100, tendremos que la serie de 1934 vendrá entonces dada en magnitudes porcentuales de los valores de cada mes respectivo del año anterior.

O sea que el índice del costo de la vida se eleva en un promedio de 2,05 por 100, según ya dijimos antes; en tanto que el índice general de precios llega a alcanzar un 5,01 por 100; a más de que aquél viene a producirse en sus variaciones con dos meses de retraso relativamente a éste, todo lo cual denota una relativa igualdad de la constelación que a este respecto se produce en España, con la que en su día se ocasionó, según ya expusimos, en Francia y Alemania.

¿Tendrá entre nosotros la misma significación que entre ellos tuvo? ¿Será la señal de salida del hundimiento de la curva económica?

Algo hay que de ellos nos diferencia para que el síntoma apuntado pueda significar un porvenir halagüeño de un modo inmediato en nuestra economía. A la elevación del índice general de precios primero, y del costo de la vida, después, le siguió en aquellos países una elevación del índice de salarios; de tal modo, que la capacidad de compra logró mantenerse al tiempo que con la elevación de precios se procuraba la iniciación y mantenimiento de la actividad productiva.

Pero en España esta última serie no parece seguir igual rumbo; por ello que, de un lado por este motivo y de otro por la mase siempre creciente de parados (habida cuenta del movimiento estacional), el panorama para nuestra economía no se presente nada satisfactorio, sobre todo para una porvenir inmediato.

En síntesis, la situación es ésta: a una elevación del costo de la vida se sucede una minoración global del poder de compradora de una economía. Antítesis es ésta que merece serias meditaciones.

J. A. y U.

THE PHILIPPINE GUARANTY CO. INC. (ESTABLECIDA EN 1917)

(Nuestras fianzas son aceptadas por el Ejército y la Armada de los Estados Unidos y por todos los Burós del Gobierno Insular.)

Capital Pagado P 750.000.00
Reservas " 1.434.159.97

FIANZAS—

Otorgamos Fianzas de varias clases especialmente, Fianzas de Aduanas, Fianzas para la posesión de Armas de Fuego, Fianzas para rentas internas, Fianzas para contratos á favor del Buró de Obras Públicas, Fianzas judiciales, para albateas, administradores y depositarios; y Fianzas para la libertad del acusado en causas criminales.

SEGUROS CONTRA INCENDIO—

Emitimos pólizas de seguros contra incendios, en Manila y suburbios.

PRÉSTAMOS—

Préstamos con garantía hipotecaria sobre bienes inmuebles situados en Manila, bajo el plan de amortización.

V. SINGSON ENCARNACION, J. MCMICKING,
Presidente. Gerente.

2.º piso, Insular Life Bldg.

P. O. Box 128 Manila Tel. 2-41-11

La venta a plazos

Comercio y Crédito.

La venta a crédito es la consecuencia necesaria de una evolución económica que ha transformado por completo los usos comerciales del siglo XIX. Hasta hace poco, no se concebía el contrato de venta sino como el cambio inmediato del derecho de propiedad sobre el objeto vendido contra una cantidad en dinero o en especie, que constituía el precio. Tal es, al menos la esencia de las definiciones que de este contrato dan todos los Códigos civiles del mundo.

Pero después de la redacción de esos Códigos, anticuados ya desde tantos puntos de vista—el nuestro, por ejemplo, data del año 1889—, la organización comercial ha sufrido profundas modificaciones. El ritmo de la vida mercantil es, en efecto, mucho más vivo y ligero que el desarrollo de los preceptos del derecho, y así resulta que en este, como en otros muchos casos que fuera largo enumerar, la norma positiva se desplaza y anula por sí sola; no porque una germinación de normas nuevas venga a reemplazar las antiguas, sino porque aquellos antiguos preceptos resultan viejos por propia senectud, y en consecuencia, inadecuados a la época presente.

Tal ha ocurrido con los fenómenos de la venta a crédito y, sobre todo, con el más moderno de la venta a plazos, nacida hace pocos años de un complejo económico de difícil análisis y que se ha desenvuelto hasta el punto de que es actualmente rara la persona que en más o menos escala no haga uso de ella.

Pero es preciso, ante todo, distinguir con absoluta claridad los conceptos de venta a crédito y de venta a plazos. La primera comenzó a ser una necesidad hace ya largos años. Esencialmente consiste, como es sabido, en vender una mercancía en firme a treinta, sesenta o noventa días. No implica ninguna restricción para el comprador, que adquiere el derecho de propiedad sobre la cosa vendida tan pronto como el contrato se perfecciona. No establece casi una excepción al concepto tradicional de la compra-venta, y económicamente al menos, debe considerarse como de naturaleza comercial.

La venta a plazos, utilizada antes que en ningún otro país en los Estados Unidos, responde a un concepto totalmente distinto, aún cuando sea una modalidad de aquella. No es preciso definirla, porque todo el mundo tiene de ella una idea perfectamente clara. Baste decir que jurídicamente considerada es de naturaleza civil y no mercantil. En efecto, según el Código de comercio español, se reputa mercantil la compra-venta de cosas muebles para venderlas, bien en la forma en que se compraron o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa, y es indudable que cuando una persona utiliza esta forma de venta, lo hace generalmente para conseguir un objeto que viene a satisfacer un capricho o una necesidad personal. La cosa objeto del contrato no se limita a pasar por las manos del comprador con fines especulativos, sino que queda permanentemente en ellas para

ser utilizada o consumida. Es, pues, indudable, que esta clase de contratos es eminentemente civil. A la legislación común hemos, pues, de acudir para tratar de estudiarlos.

Riesgos que la venta a plazos supone para el vendedor.

Este sistema de pago lento, hecho en distintas veces, es, dada la organización económica actual, una exigencia de nuestro tiempo. Los comerciantes que ofrecen al público las facilidades que de él se derivan, no lo hacen seguramente por afición al sistema, sino por imperio de las circunstancias en que se desenvuelve la moderna vida comercial, tal vez porque la mengua de la capacidad adquisitiva de otros tiempos ha contribuido a crear un sistema como éste capaz de forzarla. Así, ha adquirido esta forma de venta tal popularidad que mucha gente hace uso de las facilidades que les brindan los anuncios periodísticos, aún teniendo capital suficiente para poder pagar de una sola vez el importe de la mercancía. Casi todos los automóviles que ruedan por el mundo se han adquirido mediante el pago a plazos, y otro tanto podría decirse respecto de las máquinas de coser, de escribir, aparatos fotográficos y de radio y otra multitud de objetos similares.

El comerciante que se ve enrolado en el torbellino de las modernas costumbres, no puede desvincularse de los motivos psicológico-económicos que han dado vida pujante a la venta a plazos. Pero el desarrollo creciente del sistema no quiere en modo alguno decir que sea de gran conveniencia económica para el vendedor, debido principalmente a los riesgos indudables respecto al cobro que son inmediata consecuencia de cada operación de esta índole.

El peligro de mayor importancia lo engendra la mala fé de ciertos compradores que, una vez poseedores del artículo, lo venden o pignoran a cualquier precio antes de haber satisfecho su importe que jamás tuvieron intención de pagar. ¿Cómo es posible evitar o al menos aminorar este riesgo? Tal problema constituye la preocupación de muchos hombres de negocios que, asesorados por gentes de derecho, tratan inútilmente de hallar en una legislación hecha para otra época, preceptos apropiados a un sistema que ni siquiera vislumbró el legislador de entonces.

No obstante, y como es forzoso establecer una adecuación entre los contratos que generalmente suelen suscribirse como garantía escrita de esta forma de venta y la legislación vigente, se idearon y vienen utilizándose en la práctica los tres sistemas siguientes de contratación: el de locación-venta, el de constitución en depósito del objeto vendido y el de venta a condición suspensiva.

En general, y en tanto que las relaciones a tener en cuenta sean solo las que vinculan al vendedor y comprador, la primera de las formas de contratación enumeradas aparece revestida de las suficientes garantías. Pero en cuanto sobreviene un tercero a complicar la relación jurídica, estas garantías se quebrantan y aminoran hasta devenir ilusorias. El fundamento legal que sirve de base a esta afirmación es ex-

tremadamente simple. Tratándose de bienes muebles como un automóvil, una máquina de coser o un aparato de radio, rige el clásico principio según el cual, la posesión adquirida de buena fé equivale al título. Otro precepto del Código civil establece que las ventas se perfeccionan entre vendedor y comprador, y serán obligatorias para ambos, si se hubiese convenido en la cosa objeto del contrato y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado. Pero además es muy de tener en cuenta que según el Código de comercio, las mercancías adquiridas en una tienda abierta al público prescriben inmediatamente para el que las compra, quien adquiere la propiedad de ellas aunque el comerciante que las vendió no fuese dueño de las mismas. Mutación radical del principio civil según el cual solo el propietario puede transferir legalmente a otro la propiedad de una cosa.

En una palabra, si el comprador vende la cosa a un tercero, quien supondrá a aquél dueño de ella por el simple hecho de estar en su poder, no podrá ser compelido a devolvérsela a su verdadero dueño, que es el vendedor, supuesto, claro está, que éste no haya cobrado su total importe. ¿Qué garantías quedan, pues, para el vendedor que ha tenido la ligereza o ha sufrido el error de vender un objeto a un insolvente, que a su vez lo venda o pignore por su cuenta?

Principales inconvenientes de los sistemas de venta a plazos que suelen emplearse.

Nos hemos referido en primer lugar en el párrafo anterior a la forma de contratación que se conoce con el nombre de locación-venta. Así llaman Colin y Capitant a los contratos de venta de mobiliario, máquinas, etc., que se dan en concepto de alquiler, pero con la condición de que pagado cierto número de plazos el arrendatario adquiere la propiedad. En realidad, tales contratos no son sino ventas acompañadas del llamado pacto de reserva de dominio, el cual se puede constituir como una condición suspensiva. Este pacto suele insertarse bajo forma de una cláusula convenida por acuerdo mutuo de las partes, y según la cual, hasta tanto no haya sido satisfecho el total importe de la cosa vendida, se considera que ésta pertenece al vendedor, agregando que las cantidades entregadas anteriormente se reputarán como precio del arriendo o uso de la mercancía.

Suele utilizarse en la práctica esta forma de contratos cuando se trata tan solo de proteger las relaciones que nacen entre vendedor y comprador, pero se ve desprovista de toda garantía cuando hay que tener en cuenta a otras personas. En efecto, si el comprador ha vendido la cosa a un tercero, que la adquirió de buena fé no le cabe al vendedor sino proceder contra el que le sorprendió por la vía criminal, con lo cual nada conseguirá desde un punto de vista económico. También puede proceder civilmente contra dicha persona; pero con ello no hará sino proporcionarse mayores gastos, porque lo más fácil es que el deudor sea totalmente insolvente.

No consideramos recomendable este contrato por las razones antedichas y además, porque jurídicamente reputamos nulo un pacto de venta en virtud del cual se consideran las cantidades entregadas como precio del arriendo, porque ni responde esta solución a la intención de las partes ni es acorde con los más elementales principios de equidad. Si por no satisfacer el comprador los plazos sucesivos el vendedor se incauta de la cosa vendida, debe restituir a aquél las

sumas percibidas, deduciendo la indemnización que le deba por haberle privado del uso de la cosa o por cualquier otro motivo. Cuando el comprador pagó las referidas cantidades, lo hizo con la finalidad de adquirir la referida mercancía; desaparecida esta posibilidad, la causa jurídica que sirve de base a la obligación ha desaparecido también y ello impide que ésta subsista. Por eso, creemos que el vendedor que retiene la cosa y el precio a la vez, puede ser demandado en virtud de una acción de enriquecimiento.

Era, pues, preciso buscar un nuevo sistema que ofreciera mayores garantías y se ideó el contrato de compra-venta en forma de depósito, según el cual, la cosa vendida está solo en concepto de arriendo en poder del comprador hasta tanto que éste no haya pagado el total de su importe. Este procedimiento tiene semejantes inconvenientes que el anterior, no cabiéndole al vendedor otros recursos que los que antes hemos citado con respecto al sistema de locación-venta.

Se hizo necesario acudir a una nueva forma de contratación, la cual es, sin duda, la más aconsejable, nos referimos a la venta a condición suspensiva. Consiste esencialmente en manifestar en el contrato que el objeto se vende, desde luego, pero que la venta queda en suspenso hasta el completo pago del precio. El vendedor se reserva la propiedad de la mercancía hasta la realización total del pago. Se trata, pues, de una verdadera venta, pero una venta por excepción de la regla general en que el vendedor se reserva temporalmente la propiedad de la mercancía vendida. La venta no se perfecciona hasta el pago del precio, y como se trata indudablemente de una excepción al principio general, es preciso que sus condiciones sean formalmente aceptadas por el comprador. De esta manera, si éste vende el objeto antes de haberlo pagado, vende una cosa de otro, siendo, en consecuencia, nulo el acto que acaba de realizar, porque el Código civil dispone taxativamente que el que hubiese perdido una cosa mueble o hubiese sido privado de ella legalmente, podrá reivindicarla de quien la posea.

Jurídicamente, este tercer sistema de contratación es sin duda el más aceptable. No obstante esta forma de venta adolece también de varios inconvenientes. En primer lugar, una cosa parece generalmente en perjuicio de quien es su propietario. Si se pierde o deteriora por culpa del comprador, este será, claro está, el responsable, pero si sufre cualquier siniestro por causa fortuita, el riesgo es de cuenta del verdadero propietario. Así, por ejemplo: si un objeto no asegurado desaparece por causa de incendio, naufragio o cualquiera otra circunstancia eventual, el riesgo corresponde al propietario, aun cuando la cosa estuviese provisionalmente en poder de otra persona.

Otro inconveniente se deriva de la falta de publicidad, que impide conocer a los demás la reserva de propiedad que es base del contrato. En virtud del principio según el cual la posesión de bienes muebles adquirida de buena fé equivale al título, las mercancías que generalmente son objeto de la venta a plazos se consideran para los demás—que no pueden saber, como es lógico, si esa propiedad de la persona en cuyas manos se encuentra, pudiendo ser incluso embargadas por los acreedores de la persona de que se trata.

En resúmen, y teniendo en cuenta el estado actual de nuestra legislación, ninguno de los tres sistemas que hemos examinado aparece revestido de las convenientes garantías,

y por muchas que sean las precauciones que se adopten al redactar los contratos, nunca podrá llegarse a evitar los peligros que acabamos de señalar, debido al obstáculo inquebrantable que ofrecen unos cuantos preceptos legales diseminados en nuestra legislación y cuyo contenido hemos transcrito.

La posible solución del problema.

De una parte es lamentable hacer perder al vendedor su derecho de propiedad sobre una cosa que le pertenece, y de otra, si el comprador comete el abuso de vender una cosa que no es suya, tampoco es justo que el segundo comprador de buena fé sea víctima del error padecido por el vendedor originario. Es, por eso, indispensable, modificar nuestra legislación de tal manera que puedan evitarse tales inconvenientes.

Pero si además se tiene en cuenta el enorme desarrollo alcanzado por la venta a plazos, creemos que merece la pena que se introduzcan bajo la forma de una ley los preceptos precisos para garantizar en lo posible los derechos de los comerciantes que más o menos eventualmente utilizan con profusión esta nueva forma de operar, al propio tiempo que se asegure la tranquila posesión de un objeto que ha sido adquirido de buena fé por una persona, de otra que no era su verdadero propietario.

Bastaría para eso que el Parlamento votase una ley de breve contenido, y que podría redactarse con las líneas siguientes:

Artículo 1o. El alquiler de objetos muebles hecho con promesa de venta se denominará locación venta. El contrato deberá hacerse precisamente por escrito y en él se detallará el objeto vendido, el precio del mismo, el importe de los plazos, el número de ellos y las fechas en que deberán hacerse efectivos, además de cualesquiera otras circunstancias que se crea conveniente hacer constar.

Art. 2o. El vendedor-arrendador conservará la propiedad de los objetos mencionados hasta el completo pago del precio, y tendrá el derecho de reivindicarlos para sí con preferencia a cualquier otro en caso de que no se cumplan las condiciones estipuladas.

Art. 3o. El vendedor-arrendador no podrá ejercer este derecho contra tercero, a no ser que el contrato, dentro de los quince días siguientes a partir de la fecha en que hubiere sido suscrito, haya sido inscrito en un registro especial y público que a este efecto llevarán los Juzgados Municipales.

Art. 4o. Si el contrato se rescinde antes de haberse efectuado el total pago del precio, el arrendatario deberá pagar al arrendador una indemnización equivalente a la depreciación normal del objeto dado en locación-venta.

Esta indemnización podrá fijarse de antemano en el contrato y en ningún caso podrá exceder de la mitad del importe total del objeto vendido.

Art. 5o. Sin perjuicio de lo que dispone el artículo 3o., se considerará como un delito de estafa el hecho de vender o pignorear un objeto antes de haber por completo satisfecho su importe.

Art. 6o. El artículo 1.450 del Código civil se completará con el siguiente párrafo: «Sin embargo, esta transmisión de propiedad puede, por expreso acuerdo de las partes, suspenderse hasta el completo pago del precio, aún cuando la cosa haya sido entregada. En este caso, y hasta el pago total de su importe, el comprador eventual no disfrutará la cosa sino a título de alquiler y de acuerdo con las estipulaciones del contrato;» (En la actualidad, el artículo 1450 del Código civil dice: «La venta se perfeccionará entre comprador y vendedor y será obligatoria para ambos si hubieran convenido en la cosa objeto del contrato y en el precio, aun que ni una ni otro se hayan entregado.»

Creemos firmemente que la promulgación de una ley

semejante en su texto a las anteriores líneas y la creación de sencillos registros de la propiedad mueble sujeta a esta forma de contratación, se evitarían los constantes fraudes a que dan lugar con tanta abundancia la insuficiencia de nuestra legislación en lo que se refiere a este importante asunto de la venta a plazos.

ENRIQUE UNGRÍA.

Abogado del Ilustre Colegio de Madrid.

Algunos rasgos de ingenio

El resultado poco feliz que el organismo internacional de Ginebra viene obteniendo en la solución de tanto conflicto pendiente está siendo objeto de constantes ironías.

La más cáustica de todas las acabamos de ver en una publicación oficial española. Se inicia en ella un índice sistemático. A este fin, los ideadores del original sistema asignan a cada departamento, organismo o centro oficial una cifra determinada. Y el índice guarismal de equivalencias está encabezado así:

Sociedad de las Naciones — 0 0 0 .

Un nonagenario que murió en Praga ha dejado una colección a la que había dedicado su paciencia desde sus veinte años. La colección se compone de 86,000 retratos de las mujeres más hermosas que había visto en su vida. Cada retrato lleva al respaldo una pequeña biografía en verso. La cuestión es si en setenta años se pueden conocer 86,000 mujeres hermosas.

Un autor dramático quejábase a un amigo ruso:

—En Rusia se han representado obras mías y no he recibido un céntimo por mis derechos de autor. ¿Por qué?

—Porque usted no es comunista.

—Entonces, ¿es que necesito ser comunista para ser capitalista?

FERNANDEZ HERMANOS

COMERCIANTES

IMPORTADORES, EXPORTADORES, NAVIEROS Y AGENTES DE VAPORES

ADMINISTRADORES GENERALES DE:

“Compañía Marítima”

“Manila-Compañía de Seguros”

“El Varadero de Manila”

“Philippine Engineering Company”

“Philippine Steamship Company”

AGENTES DE:

North British and Mercantile Assurance Company”

“Atlas Assurance Company, Limited”

DIRECCION CABLEGRAFICA

OFICINA PRINCIPAL:

FERNANDEZ MANILA

109 JUAN LUNA, MANILA

Apartado No. 85—Tel. 2-32-32

TURISMO.-PONTEVEDRA

Por su situación, por la benignidad de su clima, la feracidad de su suelo, pródigo en árboles, frutas y flores, y por su vivir quieto y apacible, es Pontevedra un modelo de ciudades para reposo. Con perspicacia lo advirtieron hace muchos siglos los benedictinos, que en un radio de muy pocos kilómetros se establecieron en Tenorio, Lerez, Poyo y Tambo.

Al fondo de la ría de su nombre, la península sobre que se asienta está ceñida al N. y O. por el río Lerez y al E. y S. por el humilde Tomeza y rodeada por montes de amplio y suave contorno que, formando las barreras de la ría, descienden a medida que se acercan al mar abierto. La boca de la ría defiéndenla las islas Ons; y en el centro, frente a Marín, la de Tambo protege a la ciudad. La naturaleza se complació aquí en primores y blanduras. Huertas y jardines en el interior y en las afueras y la profusión de cultivos, dan amenidad incomparable al lugar.

La abundancia de carreteras y la posición céntrica hacen de Pontevedra mansión obligada para desde ella visitar el S. de Galicia.

Su historia es sencilla y sin grandes hechos. Parece que ha de identificarse con Duos Pontes, que figura en el Itinerario de Antonino, y que en un documento del siglo XII ya se nombra Pontis Veteri. Sobre un pasaje de Plinio, se fantaseó hace siglos que fué fundada con el nombre de Helenes por Teucro, hijo de Telamón, al regresar de la guerra de Troya (!). Fernando II dió su señorío a los Arzobispos compostelanos. El mismo Rey, Alfonso X, Fernando IV, Juan I y sus sucesores le concedieron y confirmaron privilegios. La institución que reportó a Pontevedra siglos de prosperidad fué el gremio de mareantes, que en el siglo XVI enviaba pescado hasta Andalucía y que a sus expensas levantó el grandioso templo de Santa María. Al lado de los marineros muchos solares de nobleza sellaron el carácter de la ciudad que, aún hoy, muestra el pintoresco barrio de la Moureira y en el centro calles sembradas de casas señoriales, hace años abundantísimas.

Es ciudad fácil de recorrer a pié, porque apenas tiene cuevas y las distancias son cortas.

El más hermoso de sus monumentos es Santa María la Grande, construída entre 1515 y 1559; consta de tres grandes naves con capillas adosadas. Si las bóvedas son de complicadas nervaduras, en los pormenores abundan ya los elementos renacentes; sus proporciones son de gran nobleza y majestad. Su fachada termina en una línea horizontal y es a manera de inmenso retablo; débese con Juan Nobre a un Cornelis de Holanda que trabajó en Avila, Orense y Santiago. Merecen citarse unas tablas castellanas de mediados del siglo XVI, en la segunda capilla de la Epístola, y el bello Cristo de Ferreiro (siglo XVIII) en la misma nave. Las capillas son todas de diferentes y muy bellas trazas y el arco triunfal es espléndido, como así mismo la crestería que corona el exterior del templo.

San Francisco un enorme edificio del siglo XVIII, destinado en mayor parte a oficinas, al lado de la iglesia que es monumento nacional, recientemente restaurada: conserva las tres capillas absidales de gran esbeltez (siglo XIV,) un bello rosetón y varios enterramientos, entre los que destaca la estatueta yacente (siglo XIII) del gran poeta y «almirante de la Mar» Payo Gómez Charino.

En los jardines que hay delante de San Francisco se alza, reconstruída, la soberbia fuente (1554) que elogió Ambrosio de Moraes en su Viaje Santo (1571).

Próxima se encuentra la bella casa de los Monteagudos, edificada en 1760 y hoy Museo, que guarda una colección de más de cincuenta cruces procesionales de los siglos XIII al XIX, alhajas de oro prerromanas halladas en la provincia, pinturas de Zurbarán, Correa, Wouwermans, Carletto Veronés, Teniers, Lucas Jordán, etc., copias de Velázquez, Tiziano y

Rubens, muebles, vidrios, loza de Sargadelos, recuerdos de Pontevedra antigua, dibujos de monumentos desaparecidos, privilegios, ejecutorias, libros, grabados compostelanos y una sección de arte gallego actual.

A pocos metros del Museo está San Bartolomé, iglesia un tiempo de jesuitas, barroca, en la que se admira la Magdalena de Gregorio Fernández, el gran escultor nacido en Pontevedra.

Más distante está Santa Clara, iglesia gótica de comienzos del XIV, de una sola nave, canecillos grotescos.

En el centro de la ciudad está el Santuario de la Virgen de la Peregrina, gracioso y esbelto como pocos templos españoles de su siglo; su planta figura una venera; su azado es de gran altura, con dos torres y convexa la fachada. Es obra del maestro cantera Antonio Souto, en 1778. En su interior hay algunas pinturas, siendo notable una copia antigua de la Madona leonardesca de San Onofre de Roma. La Virgen de la Peregrina se celebra el segundo domingo de agosto, ocasión de renombradas fiestas.

Pocos monumentos de Galicia dejan más honda impresión que las ruinas de Santo Domingo: los cinco aiosos absides del siglo XIV vestidos de líquenes y yedra guardan enterramientos de nobles pontevedreses y están rodeados por macizos de flores, entre los que se yerguan riquísimas series de miliarios lápidas romanas, de capiteles medioevales y de escudos de los siglos XVI al XIX. Requieren mención: la piedra de Treitosende, tenida por la más antigua escultura peninsular; la lápida a Diana Cazadora y la sepulcra de tres legionarios de la Décima Gémina Serena; los capiteles bizantinos de Siete Coros; las piedras suevas y el bello San Juan (siglo XVI) en piedra caliza de Coimbra. Contigua, en el edificio del Instituto, hay una salita que contiene hachas prehistóricas, bronceos romanos, monedas, cerámica y otros restos arqueológicos de interés.

Los edificios públicos, sobre todo los del siglo XIX (Casa Consistorial y Diputación), no carecen de prestancia y bellas líneas.

Paseos y jardines.—Los primeros pudiera decirse que son todas sus vías y carreteras, especialmente la magnífica Alameda de robles, tilos, álamos blancos y plátanos—desde su término se domina un maravilloso panorama—la Gran Vía, los malecones, la Avenida de Buenos Aires bordeando el Lerez, etc. De los segundos, los que preceden a la Alameda, los de Vincenti con grandes palmeras y magnolios, cuartel, Diputación, etc. Paseo de invierno típico es el de los Soportales. El campo que circunda la ciudad está lleno de soberbias quintas—la Caeyra, Lourizán, Monte Porreiro, etc.—Por su carácter especial han de citarse la Granja de Salcedo, viejo solar nobiliario, hoy asiento de la importantísima misión biológica, especializada en estudios de genética vegetal y animal y el Vivero forestal en paraje pintoresco, que es uno de los más importantes de Europa; cercana comienza la repoblación de los montes de Morrazo, atravesada por un camino forestal que con los años será de los más deleitosos de España.

Excursiones.—Son innumerables las de que puede ser centro Pontevedra: en barco, por el Lerez—«el río verde»—y por la ría a los Placeres, a Tambo y a otros muchos sitios; en Tranvía a Marín; en coche a los Monasterios de Lerez y de Poyo; a Combarro y Loira, bellísimos pueblecitos de pescadores; a las playas de Sanjenjo y la Lanzada enorme y firme, donde pueden correr automóviles; a los balnearios de la Toja y Mondariz; al Castillo de Mos; al puente de Sampayo, lugar de una famosa batalla en las guerras napoleónicas; a Cambados, pueblo de palacios, etc., etc. y, bien por ferrocarril, bien por coche, pueden hacerse desde Pontevedra en una mañana o en una tarde, sendas visitas a casi todos los lugares del S. de Galicia.

La baja de la libra esterlina

Ya es hora de que nada nos sorprenda en la cuestión de los cambios internacionales. Este mes ha comenzado mostrándonos una nueva baja de la libre esterlina, cuyo origen sería difícil poder localizar. Simultáneamente han concurrido en los mercados internacionales un considerable número de factores—a cual más importante—, que han contribuído a debilitar la posición de la divisa inglesa: cuestiones de política interna, comentarios de prensa sobre una posible disminución de los fondos de control, pasividad real de éstos, dificultades en los mercados de primeras materias, atracción del mercado de París, necesidad de dólares por cuenta inglesa, venta de títulos ingleses por cuenta continental, etc., etc.

El desconcierto mundial causado por este brusco retroceso de la libra se agrava ante el silencio y la pasividad casi absolutos de M. Chamberlain que nada concreto responde a las diversas interpelaciones de que es objeto en el Parlamento británico. En todo caso es digno de tenerse en cuenta que, al parecer, la Tesorería inglesa se preocupa mucho más actualmente por el poder de compra interior de la libra que por el cambio exterior. Tampoco debemos olvidar que en la estación presente tiene más valor el comercio de exportación de la Gran Bretaña que el comercio de importación.

Los comentarios más variados se hacen en todo el mundo.

Los círculos financieros americanos, indecisos al comienzo de la baja de la libra, se abstendrían de hacer comentarios muy profundos; mas, ahora, ya declaran francamente que la inercia de los fondos de control ingleses hace pensar que esta es una baja preconcebida y que debe considerarse como una declaración de guerra monetaria desatada por la Gran Bretaña contra los Estados Unidos y contra los países del bloque-oro. Desde luego, la mayor parte de la Prensa americana hace hincapié en la conveniencia de que Inglaterra se acerque a la órbita de los Estados Unidos con el fin de ir a la una estabilización.

La Prensa francesa, respondiendo a las acusaciones de la Prensa alemana, que culpa a París de haber provocado la baja de la libra, dice que «Francia no puede provocar ni desear la caída de la libra. No puede, en primer lugar, porque la libra está controlada por los fondos de regularización de los cambios, esencialmente ingleses. Si estos fondos permiten el descenso de la libra, sólo a ellos atañe. Mucho menos puede desear Francia la caída de la libra, porque toda depreciación exterior obliga a una deflación interior de la que nadie podría alegrarse».

La Prensa holandesa se muestra muy inquieta por las repercusiones de la baja progresiva de la divisa inglesa en el comercio mundial, creyendo, por otra parte, que en esta ocasión los precios mundiales no seguirán, probablemente, a la libra.

En cuanto a los países del bloque-esterlina, merece especial atención la baja del yen. El Japón no se ha contentado con seguir a la moneda inglesa en su descenso, sino que ha bajado bastante más.

Ahora bien; lo que nos interesa principalmente es la situación de la peseta ante el magno problema del cambio internacional.

Nuestra Prensa es unánimemente partidaria de una devaluación de nuestra divisa que, siguiendo las fluctuaciones de la libra, ya que la Gran Bretaña es uno de nuestros principa-

les mercados, nos deje en condiciones de luchar en aquellos mercados; mas a nadie se oculta la gravedad de un propósito semejante. Siempre será muy fácil devaluar una moneda, ¿pero es que se sabe si una devaluación puede ser detenida en el momento oportuno?

En términos generales puede decirse que nuestra banca es partidaria de la devaluación; ella no quiere estar ceñida siempre al franco, cuando aquel país no es el que nos ofrece mayores garantías ni compensaciones a nuestro comercio de exportación.

Nuestros exportadores hallan en la devaluación la solución definitiva de todos sus problemas, y cuando esto piensan se recuerdan que los países escandinavos, que también son mercados nuestros, forman parte del bloque-esterlina. Recuérdese que ésta es el momento de la campaña naranjera y de serios problemas para nuestra industria olivarera.

En cuanto a nuestros importadores, se comprende fácilmente que éstos no quieran la devaluación de nuestra divisa en tanto que el Gobierno no les haya aprovisionado de las divisas que esperan desde hace tiempo del Centro de Contratación de Moneda; y aun solucionado este problema, nuestro comercio general ha de resentirse por estar tan ligado al franco. ¡No podemos olvidar los millones que nos guarda Mont de Marsans!

“FILIPINAS”

Compañía de Seguros
“FILIPINAS BUILDING”
21 Plaza Moraga, Manila

Aceptamos Seguros de:

V I D A
INCENDIOS
MOBILIARIO
MERCANCIAS
V A P O R E S
AUTOMÓVILES

FIANZAS Y GARANTÍAS
PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS
SE ALQUILA LOCAL PARA OFICINAS

Diríjanse a la:

Oficina Central Cuarto No. 205,

“FILIPINAS BUILDING”

Teléfonos 21763 y 21764 P. O. Box No. 745.

M A N I L A

El atributo esencial de la naranja española

—oOo—

POr MANUEL GARCIA DE GOMAR.

Hablemos hoy de la naranja española.

La naranja de la región valenciana ha sido, es y será siempre para los franceses, belgas e ingleses, su fruta predilecta. Ese creciente consumo que se intensifica año por año en esos países, es la prueba cabal, de las propiedades vitales que posee esta rica fruta. Y, dietéticomedicinalmente clasificada, es, la princesa de las frutas; sólo la supera el tomate, siguiéndola en tercer lugar el limón.

En el régimen alimenticio la naranja ocupará siempre un lugar prominente, teniendo en cuenta no ya solo las suficientes calorías para satisfacer las necesidades nutritivas, como también su valor plástico.

Una naranja de 200 gramos equivale a 100 calorías; sazonzándola con un insignificante suplemento de azúcar y comiéndola con pan y vino, obtendríamos una ración más que suficiente para alcanzar las 3.000 calorías, indispensables al hombre rústico o jornalero, para su manutención y subsistencia.

Estos factores se estriban en el hecho de la considerable proporción de vitaminas que la naranja contiene, las cuales comunican al organismo virtudes físicas y funcionales de gran

vitalidad. Estudiando estas vitaminas en los laboratorios de Biología, parece se encontraron parentesco con los derivados de los indeoproteldos en las bases púricas y pirimídicas—alantoína, hidantoína, xantina, paraxantina, que representan ser elementos constitutivos de la materia nuclear en todos los fenómenos vitales. Protege la nutrición de los nervios, excita el apetito y las secreciones digestivas, regula las oxidaciones generales y el aprovechamiento de los productos hidrocarbonados y otros similares. Otro factor de grande importancia es el de poseer, entre las vitaminas, una, preciosísima, denominada antiescorbútica, que como su nombre lo indica es destinada a evitar esta terrible enfermedad, en los niños.

De modo que, estas propiedades vitamínicas, necesarias para el equilibrio nutritivo, multiplican la eficiencia alimenticia y energética de esa fruta. Hoy es patente que los niños que comen bastantes naranjas, no precisan valerse de tónicos.

Nada hay que supere a la fruta, porque excluye la necesidad de recurrir a las drogas farmacológicas.

Los buenos padres deberán tener esto presente, pues en el hogar en que se come mucha fruta, no entran las medicinas.



Anécdotas y muestras de ingenio mordaz

Se habla de las ingratitudes, de las desilusiones de orden personal que tan frecuentemente han de padecer los políticos.

Y D. Rafael Gasset recordaba que durante la temporada en que por vez primera regentó el ministerio de Fomento, un senador vitalicio acudía indefectiblemente por la mañana a su despacho oficial para darle un ratito de conversación, llenar de constantes alabanzas al "mejor ministro de Fomento" y pedir algún favorcillo de cuando en cuando.

Dejaron el Poder los liberales, y don Rafael no volvió a ver ni por casualidad al senador. Ni siquiera una frase o una tarjeta de condolencia por su salida del Gobierno.

Pero en la rotación del turno pacífico llegaron otra vez a lo alto de la noria los cangilones liberales. Y volvió Gasset al ministerio de Fomento.

Una de las primeras visitas que recibió, cordial, efusiva, fué la de aquel abuelo de su patria. Don Rafael exteriorizó cumplidamente su asombro.

Y le contestó: "No me explico su extrañeza, querido Rafael. Quien ha faltado es usted. Yo he continuado viniendo a este despacho todos los días".

En un periódico de provincias se publicó el siguiente "Eco de sociedad":

"Han salido para el balneario de A... nuestros vecinos don Zutano y don Perengano. Celebraremos mucho que al primero de dichos señores le sienten bien las aguas".

* * *

En Rusia. Dos amigos se encuentran en la calle.

—Buenos días, ¿Cómo estás?

—Bien; mucho mejor que el año que viene.

* * *

Cerca de París acaba de ser erigido un monumento a la memoria de un perro. Este perro fué la mascota de una división del Ejército francés que luchó en la gran guerra. El monumento contiene la figura del perro y la de un soldado francés, con su casco inconfundible, su capote, su contimplora.

El hombre y su fiel amigo están representados en el acto de darse la mano, en un ademán de mutua ayuda y de silenciosa comprensión. Este monumento humilde ha sido erigido por suscripción popular.

*

Un diplomático debe escuchar siempre en silencio, y cuando su interlocutor ha terminado, decir: Ya lo sabía".

TEMAS GENERALES

Los prejuicios en el comercio



No sólo en la antigüedad más o menos remota, sino en épocas ya relativamente recientes, los prejuicios han entorpecido la labor espléndida y generosa del progreso y de la cultura. Hasta 1820 empezaron a sentirse en Inglaterra grandes corrientes de interés por el ferrocarril. Cuando Stockon y Darlington solicitaron del Parlamento el permiso para el tendido y la explotación de la primera vía férrea, se levantó un venerable y viejo lord, que dijo que era ir contra Dios pretender moverse a la vertiginosa velocidad de 25 kilómetros por hora, y que el humo de los trenes mataría la hierba de los campos y envenenaría el ganado que en ellas pacía. Ya algo antes de que el ser humano pudiera hacer tan peregrinas manifestaciones, en 1797, el norteamericano Chadles Newbold obtuvo de su país una patente para un arado de hierro. Sin embargo, trascurrieron muchos años antes de que aquel arado llegase a ser admitido por los agricultores, que se quejaban de que el hierro envenenaba la tierra.

También en América, la instalación de los primeros cuartos de baño fue objeto de toda clase de anatemas por parte, no sólo de los elementos profanos en materia de higiene y salubridad, sino también de los mismos médicos que los condenaban como un peligro para la salud, mientras los políticos hablaban del baño poco menos que como otro peligro, "que amenazaba corromper las sencillas costumbres americanas." El propio Benjamín Franklin tenía que bañarse en un desván de su casa, en una bañera que guardaba escondida, y las autoridades del Estado de Virginia gravaron con un impuesto de 30 dólares anuales, suma exageradísima para aquellos tiempos, cada una de aquellas instalaciones.

En 1875, todavía ayer, como quien dice, un buen párroco inglés declaró desde el púlpito que "la electricidad es un invento y un cebo del demonio", tema que desarrolló en una serie de famosos sermones.

Recordad, cómo, no hace todavía treinta años, las gentes de todas partes sonreían escépticas ante los pequeños vuelos de los hermanos Wright y aun la proeza de Blieriot de cruzar el Canal de la Mancha en un extraño biplano.

Un ejemplo bien palpable de la influencia de los prejuicios en el comercio lo tenemos en la Margarina, producto animal cuyas propiedades se asemejan, como se sabe, a las de la manteca pura, si bien no llega a la exquisitez ni a la riqueza en vitamina de ésta última. Pues a pesar de hallarse reflejada en los mercados esta diferencia de calidad en el precio respectivo de ambos productos, fue necesario nada menos que una época de escasez, como la originada por la guerra europea, para adoptar la margarina para sustituir a la manteca, lo que hizo que en ciertas naciones, por ejemplo Alemania, haya pasado a ser la margarina un artículo ampliamente consumido y aceptado sobre todo por las clases sociales menos acomodadas.

En los momentos actuales, una gran fábrica de botellas de papel impermeable está librando una ruda batalla para imponer su artículo como envase que venga a sustituir las botellas de cristal en que se vende la leche en aquel, y en en casi todos los países. A pesar de que son harto conocidas las ventajas que desde el punto de vista higiénico, ofre-

cen los envases que se usan sólo una vez, como lo prueba esa irrupción de los cacharritos de cartón en todo el comercio de bares, restaurantes y salas de helados de Norteamérica—hay hasta platos y cubiertos de cartón—, a pesar de todo eso, decimos, al fabricante de las botellitas de cartón para envasar la leche le costará quizás muchos miles de dólares el triunfo. La batería de cocina de estaño y la de aluminio también, más recientemente, han sido víctimas de muchos años de prejuicios, durante los cuales se ha venido esgrimiendo contra ellas infinidad de argumentos que aseguraban que los alimentos cocinados en esa clase de cacharros adquirirían condiciones de nocividad para el organismo.

De los cacharros de hierro esmaltados se ha dicho que se descascaran y sus esquirlas producen la apendicitis.

Es curioso observar que, en tanto que algunos prejuicios son solamente locales, es decir, mantenidos por la gente de determinada región o país, otros son universales. Hasta en cuestiones de alimentación hay manera de ver las cosas muy parecidas a prejuicios, pues mientras en unos países se propugna un género de comidas, en otros se aborrecen éstas y se prefieren otras cosas. Un cronista americano escribía hace algún tiempo que, mientras en New York y su Estado eran preferidos los huevos de cáscara blanca, en otras regiones de la Unión la gente pedía más los de cáscara oscura. Usted, lector, puede creer que el régimen ideal de alimentación es el vegetariano, lo que no impedirá que su señor vecino se atraque de carne de cerdo y guisos especiados.

Un verdadero prejuicio es el que aleja a muchos compradores de las máquinas, suponiendo que son siempre caras. En el 80 por 100 de los casos, el comprador se cerciora pronto de que debiera haber comprado antes la máquina que le ofrecían.

Un prejuicio semejante incita a las gentes a preferir los géneros baratos, y hace falta ascender a planos sociales de la mayor cultura para encontrar compradores que prefieren los géneros más caros, por ser, a la larga, los verdaderamente económicos.

La achicoria, durante mucho tiempo, se ha creído que adulteraba y envenenaba al café. Hoy todo el mundo la usa para mejorarle.

Dentro de cada industria los prejuicios se cuentan por millares. En el ramo de la electricidad, por ejemplo, los aisladores de porcelana de forma de huevo son considerados como los mejores por innumerables compradores habituados a ellos. Son, verdaderamente los de menor poder aislante.

En cuestión de formas y colores, los prejuicios son las modas del mercado, soberanos de las preferencias del público.

El agua de Colonia ha de estar ligeramente coloreada de amarillo, rosa o verde, pues de otro modo "parece que huele menos".

El estudio de los prejuicios es una parte de la enseñanza técnica que ningún comerciante debe desdeñar, pues hay que contar con ellos. Hay que tenerlos en cuenta para dos fines: o para respetarlos, por ser provisionalmente invencibles, o para saber armarse contra ellos, vencerlos y eliminarlos.

España como país del turismo



De tiempo atrás era considerada España como país de turismo, sobre todo en época en que las provincias andaluzas, y muy especialmente Sevilla, atraían la atención de los extranjeros, particularmente los anglosajones, que, a favor de las maravillas de su clima, conjuntamente con las pintorescas escenas que podían presenciarse, proporcionaban emociones sinceras de curiosidad y admiración cuyo recuerdo no era fácil se borrara de la mente de los que habían tenido la fortuna de contemplarlas.

Hay que reconocer que Italia reúne grandes ventajas para esta atracción del turismo. El país es relativamente pequeño, y las atracciones se hallan muy próximas. En tres horas se puede hacer el recorrido de Venecia a Bolonia, de Roma a Nápoles. Además, el país está acostumbrado desde la época romántica al turismo. Todo está admirablemente organizado para ofrecer al extranjero todo lo interesante y bello de la más agradable manera posible.

España, por el contrario, es un país vasto, de más de 500.000 kilómetros cuadrados, poblado de poco más de 22 millones de habitantes. Quiere significar esto que las ciudades de importancia están bastante distantes unas de otras. Madrid se encuentra en el centro del país; desde Barcelona a San Sebastián hay alrededor de 650 kilómetros, y desde Madrid a Sevilla más de 500 kilómetros; tales distancias significan un largo viaje, pues, aunque los ferrocarriles son anchos y cómodos, no son muy rápidos, influyendo en ello también la topografía del terreno, y aquellas distancias cuesta el salvarlas un largo viaje de un día o de una noche. Pero así y todo se puede y debe aconsejar a cuantos puedan hacerlo un viaje a través de España.

Italia es maravillosa, pero España es todavía algo más que maravillosa; tiene grandiosidad, y el extranjero que llega a la meseta castellana, acostumbrado a la fresca verdura de los prados y los bosques de la Europa central y norteña, se quedará algo sorprendido y hasta angustiado delante del color terroso que ofrece el paisaje: casas y todo. Pero pronto descubrirá lo grandioso de esta desnudez y quedará encantado de su característica belleza y el que no se emocione delante de esta grandiosidad desnuda de Castilla quedará encantado del ambiente alegre y pintoresco de Andalucía, del verdor pomposo y eterno de la suave y tierna Galicia, de la roja feracidad levantina o de la ríspida industriosisidad del Norte. El que no sea aficionado al gótico en las manifestaciones artísticas podrá deleitarse ante los monumentos romanos o árabes. Si no gusta del neoclasicismo encontrará en abundancia el barroco. El que no quiera pasar más que un día en el Toledo taciturno se quedará con gusto una semana entera en la alegre ciudad de Sevilla, o también en Granada, que ofrece, mas que el mismo Bagdad, el escenario de las mil una noches.

Y de igual modo la persona que tenga tiempo para visitar España concienzudamente, y no solamente las ciudades más célebres, podrá vanagloriarse de haber descubierto un

mundo nuevo. Todavía es hoy España el país más desconocido y más interesante de Europa.

Hace ya algunos años el famoso Rudyard Kipling decía. "España es sombría y magnífica, ¿verdad? La belleza de España no es femenil, como son lo cuadros de vírgenes de Rafael; representa una cosa más fuerte, más varonil, más complicada e inquietante. España es todavía un país desconocido y cualquiera se puede dar el gusto de descubrirlo".

Pero fuera de aquella psicológica y misterio la belleza que había bisto Rudyard Kipling España ofrece, como es natural, también, bellezas que cualquier turista, por escaso que sea su bagaje espiritual, es capaz de comprender y avalorar aun llevando telarañas en el sentimiento emotivo y hondos prejuicios en su espíritu.

Estadística de Exportación

CIGARROS Y CIGARRILLOS EXPORTADOS A NORTE AMÉRICA Y OTROS PAISES DURANTE EL MES DE ABRIL DE 1935

	<u>NUMERO</u>
Total de cigarros exportados a Norte América	14,419,059
Total de cigarros exportados a Otros Países ..	1,527,545
Total de cigarrillos exportados a Norte América	212,000
Total de cigarrillos exportados a Otros Países ..	669,500

RESUMEN

Total exportación de cigarros	15,946,604
Total exportación de cigarrillos	881,500

EXPORTACIÓN DE TABACO EN RAMA DURANTE ABRIL DE 1935

	<u>QUINTALES</u>
Total exportación a Europa	2,906,—
Total exportación a Norte América	2,644,5
Total exportación a Otros Países	17,091,
Total	22,641,5

(Datos facilitados a la Cámara por la casa exportadora Sres. M. Pujalte, S. en C., de Manila.)

Notas del Exterior



La guerra civil en Grecia, la nueva baja de la libra esterlina y el acuerdo chinojaponés sobre una cooperación mutua de los países para resolver sus problemas fundamentales, son los acontecimientos de actualidad mundial.

—Preocupaba lo de Grecia—aparte la cuestión humanitaria—por las complicaciones internacionales a que pudiera dar lugar entre los países balcánicos que forman, con exclusión de Bulgaria, un bloque constituido en el año 1934, y que es considerado como uno de los firmes sillares de la paz europea. Parece, según las últimas noticias, que se disipa dicha preocupación, por el triunfo del Gobierno.

—La baja de la libra esterlina ha producido cierta conmoción en todos los mercados financieros e industriales. De los comentarios sobre este asunto, y en particular en su relación con la peseta, nos ocupamos en las primeras páginas.

—La trascendencia del acuerdo chino-nipón se pone bien de manifiesto en un artículo que el eminente político inglés, Lloyd George, acaba de publicar con el título: "El despertar de Oriente". A él pertenecen los siguientes párrafos:

Es fácil predecir las repercusiones comerciales de la penetración económica del Japón, en la lejana Asia. Durante muchos años, China ha sido un mercado de extraordinario valor, abierto a los productos de las naciones manufactureras de Occidente. Un ligero aumento del poder adquisitivo de una población de 500.000.000 de habitantes equivale a descubrir un nuevo y rico mercado para todo género de productos industriales. De aquí que haya sido guardada cuidadosamente la política llamada de "puerta abierta", que preserva para todos una igualdad de oportunidades en aquella región. Ahora bien, cuando China cayera bajo la hegemonía del Japón, podríamos despedirnos de esa "puerta abierta" y del un tiempo inestimable mercado chino. ¿Mantendrá el Japón el régimen de "puerta abierta"? Nominalmente sí. De hecho, no. Es una nación despojada de sentimentalismos, y procurará reservarse ese gran mercado para el rápido florecimiento de sus propias industrias. Es más, con el engrandecimiento territorial y con la escala de producción a que llegará en ese inmenso territorio, será capaz de invadir todos los demás Mercados especialmente los del Asia media. Africa, Centro y Sudamérica, Oceanía y los mares del sur. Ya está habiéndose gran paso comercial en esas partes del mundo. Cuando estén a su disposición los recursos y potencial de China, será su irrupción muchísimo más formidable.

En el plano de la política internacional, la perspectiva no es menos deprimente. Como digo, los japoneses son una raza militante. Su marina y su ejército no son funcionarios del Estado, sino que forman la parte más influyente y de mayor importancia del Gobierno mismo, siendo los hombres civiles, en comparación subordinados e inferiores, tanto en poder efectivo como en popularidad a los ojos del país. Las autoridades militares se hicieron ya cargo de la campaña asiática. Ahora la marina ha obligado al Gobierno a rasgar

el pacto naval de Wáshington y a demandar la paridad total. Están decididos a asegurarse una supremacía naval completamente invencible en la mita asiática el Acéano Pacífico. El general Smuts nos ha prevenido repetidamente acerca de este porvenir. Y no es que sea un alarmista, sino que se trata de un observador sereno y perspicaz, acostumbrado a mirar de cara a las realidades. Cabe esperar que no tardemos mucho en ver en el Este asiático un inmenso imperio mongólico dirigido por una raza combativa de grandes ambiciones, tan armado que que se prácticamente invulnerable y que posea, además, una peligrosa capacidad agresiva en apoyo de sus reclamaciones statutarias, comerciales y territoriales.

—También es importante la noticia, según la cual, la Unión Soviética está dispuesta a consignar, en lo futuro, su oro al mercado de Londres, en vez de al de Nueva York. Rusia produce y exporta actualmente más oro que ningún otro país del mundo, excepto Sud-áfrica. El hecho de que las autoridades soviéticas hicieran el mercado de Nueva York centro de sus operaciones de cambio, constituía una amenaza permanente para la hegemonía de que disfrutaba Londres en el mundo entero como mercado aurífero. Si Moscú deja Nueva York por Londres, ahora la capital británica reafirmará su preponderancia como mercado universal del oro. Además, el Banco de Inglaterra tendrá en el oro ruso un buen filón.

Pero una de las condiciones que exige el Gobierno soviético para que pueda decidirse a hacer de Londres el centro de sus consignaciones de oro, es la obtención de un empréstito de varios millones de libras, que habría de ser invertido íntegramente en Inglaterra, y del responderían, precisamente, las consignaciones de oro. Y, precisamente, por no haber accedido los Estados Unidos a esa pretensión es por lo que el Gobierno ruso abandonó el mercado yanqui. En la City las opiniones están divididas en esa cuestión del empréstito.

—La situación económica de los Estados Unidos, según la revista mensual del National City Bank de Nueva York, en su número correspondiente a marzo actual, refiriéndose a la situación monetaria, es la siguiente: el fallo del Tribunal Supremo sobre la cláusula oro produjo una reacción ascendente en los tipos de cambio de las divisas extranjeras, pues los especuladores y otros, que habían comprado dólares, creyendo en su fallo adverso al punto de vista gubernamental que impondría una revalorización ascensional del dólar, se pusieron a vender. No se ha registrado cambio alguno en los tipos monetarios del interior, y la única nota saliente del pasado mes fué la iniciación por el Tesoro de una nueva política para aumentar el total de sus ofrecimientos semanales de 75 millones de dólares a 100 millones, divididos igualmente en vencimiento a seis y nueve meses, lo que permite, al Gobierno aprovecharse de los tipos extremadamente bajos de interés que rigen en los mercados a corto plazo. Las obli-

gaciones del Gobierno y otras de primera clase respondieron vigorosamente al fallo del Tribunal Supremo y a otros factores decisivos, incluyendo el nuevo aumento de reservas bancarias y el anuncio por parte del Tesoro de que la financiación corriente del 15 de marzo no significará dinero nuevo, sino que se limitará a reembolso.

Los informes de Compañías para el año pasado revelan tendencias diversas. En general, las ganancias de las Compañías manufactureras y comerciales registran un aumento importante, mientras que las de ferrocarriles y servicios públicos acusan una baja. De las primeras, 840 Compañías obtuvieron un aumento colectivo de ganancias, menos los respectivos déficits, de 471 millones de dólares en 1933 a 673 millones de dólares el año pasado, o sea un aumento de 43 por 100. El valor líquido colectivo de estas Compañías en 1 de enero de 1934 era de unos 13,491 millones de dólares, y las ganancias se han calculado después de descontar impuestos e intereses, pero antes de declarar dividendos. Por otra parte, los ferrocarriles clasificados bajo la denominación de "Primera categoría", que en 1933 perdieron nada menos que 13.801.000 dólares, llegan a una situación aún menos satisfactoria en 1934, en que el déficit fué de 28.600.000 dólares. Las estadísticas en diciembre último de un grupo de cuarenta Compañías dedicadas a servicios públicos, tales como electricidad, gas, etc., acusaban una baja de 11,3 por 100, en sus ingresos líquidos colectivos del año pasado, habiendo sido la del año anterior de 16,1 por 100.

Por otro conducto se informa que el ministro de Agricultura ha hecho unas declaraciones, en las que anuncia que durante la primera mitad de este año el promedio de los precios de alimentos subirá en un 11 por 100, debido al alza de la carne, que se calcula en un 22 por 100, con posibilidad de llegar al 35 al finalizar 1935. Los productos lácteos subirán en un 6 por 100. Ese alza de precios se debe a la disminución de la producción; pero, de todas formas, los precios quedarán, en general, todavía en el 20 por 100 por bajo de los del año 1930.

—Un despacho de Roma hace saber que se ha publicado una nota aclaratoria al reglamento de importaciones creado el 16 de febrero. Se dice que este sistema provisional

prepara el terreno a un régimen ulterior que tenga por base el intercambio de compensaciones, a cuyo efecto se crea un organismo central. El nuevo decreto declara que Italia empleará varios "learings" y negociará con los países extranjeros a base del acuerdo firmado entre Alemania e Italia.

La prensa lleva a cabo una campaña contra Inglaterra, cuya embajada en Roma, se dice, trataba de obtener ventajas para la exportación del carbón. Es probable que antes que negociar con Inglaterra, Italia trate con Polonia que a cambio de carbón, contratará la construcción de buques.

—Entre los medios propuestos por el jefe del partido liberal inglés, Mr. David Lloyd George para dar nueva impulsión a las actividades económicas, están los siguientes:

Inversión de 150 millones de libras en electrificación de ferrocarriles y extensión de electricidad barata a las áreas rurales.

Construcción de casas para dar empleo a los parados y acabar con los barrios bajos.

Obras de conducción de aguas para mejorar las condiciones higiénicas de las pequeñas ciudades.

Más teléfonos.

Obras de desagüe, saneamiento de terrenos agrícolas, construcción de casas de campo para los obreros agricultores, preparación científica de los mismos.

La prensa liberal comenta con elogio este programa.

—El Gobierno francés reitera una vez más su firme propósito de no abandonar la política de estabilidad del franco, y entiende que sólo la estabilidad de las monedas en el mundo permitirá un resurgimiento normal del intercambio económico, pero en espera de que llegue a este feliz resultado es natural que si se acentuase la baja de los cambios extranjeros el Gobierno francés se vería obligado a tomar medidas para impedir que esta devaluación de las monedas extranjeras realizase una competencia en el mercado francés, bajo la forma de un verdadero "dumping".

Ante tal eventualidad el Gobierno restablecería la taca de compensación que afectaría automáticamente a todos los productos que entrasen en Francia procedentes de los países cuya moneda hubiese sufrido una desvalorización determinada.

La industria española de la perfumería

La industria de la perfumería es muy antigua: la afición a los olores agradables puede considerarse general, y en todos los pueblos y en todas las épocas se ha procurado satisfacerla, bien de una manera simple, o poniendo al servicio de tal afición todos los recursos industriales del momento: de las ramas de espliego o rudilla y también manzanas que nuestros bisabuelos colocan en el arcón de la ropa blanca o de los sahumeros de plantas aromáticas, que empleaban a los productos de la perfumería moderna, obtenidos tras prolijos trabajos de laboratorio y por los medios mecánicos más perfeccionados, media un abismo.

En el antiguo Egipto se empleaba gran cantidad de perfumes en diversas ceremonias litúrgicas, y tenían fama los perfumes procedentes de Arabia, Siria y Palestina; ello no es extraño, pues en los tiempos actuales, uno de los rasgos característicos del Oriente sigue siendo el pebetero. También en Grecia tuvieron gran auge los perfumes, y una de las joyas de la literatura universal, La Iliada, nos lo demuestra en el pasaje en que se describe el tocado de Juno y los perfumes que ésta aplica a su cuerpo para procurar atraer a Júpiter. En Roma también eran altamente apreciados los productos orientales de perfumería, y en las ruinas de Pompeya

se han podido obtener datos interesantes que prueban esta afirmación.

Al inundar las hordas bárbaras el decadente Imperio romano decayó grandemente todo lo relativo a la perfumería, cuya afición fué renaciendo con las Cruzadas, que pusieron en contacto el Oriente con el mundo europeo de aquella época.

En España, la industria de la perfumería alcanzó gran importancia en la época de la civilización árabe, que trajeron consigo su afición a los perfumes y sus métodos de obtención, pasando desde nuestro país esta industria a Francia e Italia: la industria que consideramos ha encontrado siempre en nuestra patria la facilidad que supone la abundancia de plantas aromáticas que se producen espontáneamente en diversas regiones de nuestro suelo, tales como la salvia, romero, espliego, tomillo, etc.

En la actualidad, la industria de la perfumería no tiene el carácter exclusivo de industria suntuaria que tuvo en otras épocas, y produce materias de primera necesidad, tal como el jabón, a la vez que procura rebajar el costo de aquellos de sus productos que puedan tener el carácter de lujosos, a fin de hacerlos asequibles al mayor número posible de con-

sumidores, extendiendo con ello una superfluidad tan grata, que se va haciendo más necesaria a medida que se eleva el nivel medio de vida; al mismo tiempo ha evolucionado desde la forma más modesta y oculta hasta la más adelantada y minuciosa. Hoy día, la botánica está puesta a su servicio y le indica cuáles son las características de las plantas que conviene aprovechar; la mecánica le proporciona procedimientos cada vez más perfeccionados; la química estudia la composición y mezcla de las materias, redundando todo ello en beneficio de los productos obtenidos, alguno de los cuales apenas si desmerecen de los producidos por la naturaleza.

Aparte del producto típico por excelencia, y al que deben su nombre en la industria los perfumes, se obtienen en la actualidad jabones de diversas clases, jabones medicinales, lociones, diversidad de productos para el cabello, jabones de afeitar, aguas de colonia, polvos de tocador, productos para la higiene y limpieza de la dentadura y otros muchos productos, que sería imposible enumerar, debiendo hacer constar, finalmente, el gran empuje dado a la industria de la perfumería por las nuevas normas estéticas femeninas, que han creado una demanda de ciertos productos que la industria citada se ha apresurado a lanzar al mercado, con el consiguiente incremento de la misma.

En España, el núcleo más importante de la industria que consideramos es Madrid, y después, Barcelona, Valencia, Sevilla, Santander, etc., existiendo además algunas manifestaciones esporádicas en otras provincias. Hace cuestión de treinta años, nuestra patria apenas si poseía industria de la perfumería, cuyos productos venían en su casi totalidad del extranjero, y esto estaba en el ánimo de todos de tal manera, que los pocos fabricantes que existían disfrazaban sus productos con nombres exóticos para poderlos lanzar al mercado. Hoy día, la situación ha cambiado en absoluto, y los productos españoles no sólo abastecen cumplidamente en calidad y cantidad el mercado nacional, sino que luchan ventajosamente con los extranjeros y han alcanzado una reputación muy merecida. La producción total de la industria de la perfumería española puede calcularse, aproximadamente, de 30 a 40 millones de pesetas.

Las primeras materias son difíciles de enumerar por la gran variedad de productos obtenidos; podemos citar los sebos y el aceite de oliva, ambos de producción nacional, así como el aceite de orujo para los jabones inferiorés; los aceites de coco y de palma, procedentes de Filipinas, Indias Neerlandesas, posesiones inglesas del Estrecho, Congo belga, etc.; también se importa una pequeña cantidad de la Guinea española; pero dicha importación carece de importancia, pues la producción es escasa con relación al consumo de España en dichos aceites, que además se consumen en gran escala y con fines alimenticios en la citada colonia.

Otra materia prima importante en esta industria es la sosa cáustica, que se obtiene en Torrelavega (Santander), de calidad inmejorable y en cantidades más que suficientes para el consumo nacional.

También se emplean grandes cantidades de alcoholes industriales y vínicos, siendo preferidos los primeros, y en manera particular, los alcoholes de granos, que ahora no se producen a consecuencia de la política de protección a la industria vinícola nacional.

Por último, hemos de citar los aceites esenciales, de los cuales la industria de la perfumería emplea más de 500 variedades en mayor o menor escala; estos aceites se destilan siempre en los mismos lugares de producción, y por ello, los de espliego, tomillo, romero, salvia, etc., son de producción nacional y se emplean en la industria que consideramos, exportándose también en grandes cantidades. Otros aceites se importan del extranjero, tales como el sándalo y el patchulí, que proceden de las Indias orientales; el limón, la bergamota y la naranja, que proceden de Italia, y otros, De Bulgaria se importa esencia pura de rosas, que cuesta de 5 a 6.000 pesetas el kilogramo, y de Francia, esencia pura de jazmín natu-

ral, cuyo precio por kilogramo es de 8 a 10.000 pesetas.

Como primeras materias accesorias podemos considerar el cartón empleado en los envases, que es producto nacional; los frascos de cristal corriente, obtenido en Barcelona; los frascos de formas delicadas, propios para productos de precio elevado, se importan de Francia y Checoslovaquia.

Como esta información alcanzaría unos límites desmedidos de intentar dar una idea del proceso de fabricación de cada uno de los productos de esta industria, nos limitaremos a hacerlo con respecto al producto de uso más necesario y extendido de la misma, o sea del jabón.

Las materias grasas se funden en grandes calderas calentadas al vapor, y cuya capacidad alcanza a veces a 50.000 kilogramos; cuando los diversos componentes han alcanzado el grado necesario de fusión, la masa líquida se vierte en moldes, donde se enfría.

Como la pasta de jabón sale de las calderas con un 30 por 1000 de humedad, es necesario desecarla, lo que se efectúa en grandes secaderos de aire caliente; posteriormente, y por medio de máquinas modernas, el jabón, que hasta este momento está sin perfumar aún, se ralla y mezcla con la clase esencia requerida según el caso, y los nuevos moldes o barras obtenidos pasan a las máquinas troqueladoras y empaquetadoras, que entregan el producto completamente terminado. En las fábricas importantes se obtiene la glicerina, como subproducto de la fabricación del jabón, teniendo también sus talleres de estuchería, donde se producen todos los necesarios en la industria, y a veces hasta una imprenta y litografía, donde se fabrica todo el etiquetaje, proyectos de propaganda, etc. Es necesario añadir que todas las fábricas cuentan con modernos laboratorios, donde se estudian y prueban sin cesar los nuevos tipos de productos y los últimos perfeccionamientos de la industria.

Como en la industria de la perfumería, si bien algunos de sus productos son de primera necesidad predominan los de carácter suntuario, ha influido en ella la crisis, a pesar de lo cual, la producción viene experimentando desde principios de siglo un aumento progresivo. Las demandas actuales permiten mantener todo el año la fabricación, que se intensifica en los meses de estío en que, a consecuencia del calor, aumenta el consumo de artículos de limpieza y tocador, principalmente jabones y colonias.

Los productos españoles de perfumería, por su esmerada fabricación y presentación impecables, son altamente apreciados en los mercados extranjeros; se exportan en grandes cantidades a Hispanoamérica, Inglaterra, Alemania, Holanda, Estados Unidos, etc. El principal mercado es la América de habla española, no sólo por la igualdad de preferencias y gustos, sino porque la propaganda es más eficaz y productiva. Con objeto de poder salvar los altos derechos arancelarios, que harían casi imposible la venta de los productos, las fábricas españolas más importantes tienen establecidas sucursales fabriles en distintos puntos de Sudamérica, a fin de poder atender debidamente dichos mercados.

Los competidores de España en el campo internacional son: Francia, por lo que respecta a productos costosos y de moda, competencia difícil de vencer, por el prestigio tradicional de Francia en estos productos, y Estados Unidos e Inglaterra, en lo referente a productos de menos precio y uso corriente; en jabones, la supremacía de España es absoluta en muchos mercados exteriores.

En 1933, nuestra exportación de jabones y productos de perfumería sobrepasó la cifra de tres millones de pesetas oro, a pesar de la crisis mundial, cuyos efectos se dejan sentir primeramente, como es lógico, sobre los artículos de lujo; el estudio del ritmo de la exportación en los diez primeros meses del 1934 hace presumir que en dicho año se acrecentarán las cifras del anterior, en que Argentina, Cuba, Inglaterra, Holanda, Filipinas, Brasil, Estados Unidos y Panamá fueron nuestros principales clientes.

NOTAS DEL MERCADO

—oOo—
MES DE ABRIL—1935

A B A C A

La misma inactividad del mes pasado prevaleció tanto en los mercados extranjeros como el mercado local.

	25 de Marzo	29 de Abril	Diferencia
Arribos a Manila y Cebú desde 1o. de Enero	332.255	472.409	140.154
Exportado para Inglaterra desde 1o. de Enero	107.086	135.876	28.790
Exportado para Continente desde 1o. de Enero	50.157	72.832	22.675
Exportado para E. U. vía Atlántico desde 1o. de Enero	64.433	83.126	18.693
Exportado para E. U. vía Pacífico desde 1o. de Enero	14.000	22.560	8.560
Exportado para Japón desde 1o. de Enero	114.874	148.649	33.775
Exportado para Australia desde 1o. de Enero	7.389	9.639	2.250
Exportado para Otros países desde 1o. de Enero	6.404	7.916	1.512
Consumo local	6.000	8.500	2.500
Cargando actualmente para E. U. Atlántico	—	3.000	3.000
TOTAL	370.343	492.098	121.755

RESUMEN AL 30 DE ABRIL—1935

Existencia en Manila y Cebú en 1o. de Enero	156.474 fardos
Arribos totales hasta hoy	472.409 "
Total	628.883 "
MENOS embarques desde 1o. de Enero	492.098 "
Existencia en Manila y Cebú, hoy día	136.785 "
Arribos durante Abril de 1934	150.076 "
Arribos durante Abril de 1935	140.154 "
MAS en Abril de 1934	9.922 "
Diferencia de exportación hasta hoy con el año pasado más	4.352 "

M A G U E Y

He aquí la exportación desde 1o. de Enero hasta fines de este mes:

A Inglaterra	250 fardos
Al Continente	10.315 "
A los Estados Unidos	1.311 "
A Japón	14.120 "
A los demás países	1.241 "

TOTAL 27.237 fardos

C O P R A

Se mantuvo firme el mercado, habiéndose registrado notable aumento en las cotizaciones.
La estadística fué:

Corriente	P 9.80 los 100 kilos
Buen Corriente	" 11.00 " " "
Asoleado	" 11.80 " " "
Resecado	" 11.80 " " "
Id. ex-bodega	" 12.20 " " "

Las exportaciones a los distintos países hasta fines de Abril, eran:

A los Estados Unidos, Atlántico	6.402 Tons.
A los Estados Unidos, Pacífico	27.329 "
A Europa	8.619 "
A China	190 "
A Japón	475 "
TOTAL	43.015 Tons.

:—

A C E I T E

Damos a continuación las cantidades exportadas a los distintos países desde 1o. de Enero en toneladas de 2.240 libras:

A los Estados Unidos Atlántico	40.597 Tons.
A los Estados Unidos, Pacífico	4.307 "
A los demás países	272 "
TOTAL	45.176 Tons.

:—

A Z U C A R

Se notó cierta animación en el mercado, habiéndose mejorado las cotizaciones. Sin embargo, se augura una competencia entre las casas exportadoras, por la limitada cantidad del producto disponible para el mercado.

Centrifugado No. 96a. P8.10 picos

Las cantidades exportadas desde 1o. de Noviembre, son:

A los Estados Unidos Atlántico	149.477 Tons.
A los Estados Unidos, Pacífico	13.976 "
TOTAL	163.453 Tons.

:—

A R R O Z

Permaneció quieto el mercado, con un ligero aumento en las cotizaciones.

Elon-Elon No. 1	P 5.15 cavan
" " No. 2	" 5.05 "
Macán 1a. Blanco	" 4.75 "
" 2a. "	" 4.65 "

:—

F L E T E S

Abacá a Inglaterra	£ 4. 4. 0 Tonelada
" " Continente	£ 4. 4. 0 Tonelada
" " Nueva York	\$ 2.25 Fardo
" " San Francisco	\$ 1.50 "
Copra a Inglaterra	£ 2. 8. 6 Tonelada
" " Marsella	£ 2. 8. 6 "
" " Nueva York	\$ 10.00 "
" " San Francisco	\$ 6.00 "
Azúcar Centrifugado a Nueva York	\$ 5.75 "
" " " San Francisco	\$ 4.25 "
Azúcar Refinado a Nueva York	\$ 7.00 "
" " " San Francisco	\$ 5.00 "

:—

Datos Oficiales sobre Abacá
DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA Abacá clasificado oficialmente en
1.er Trimestre 1935

DISTRITO DE PRODUCCION	AB	CD	E	F	I	S2	J1	S3	G	J2	H	K	L1	L2	M1	M2	L	DM	Y1	Y2	Y3	Y4	O1	O2	O3	T1	T2	T3	W	AS	Y	O	T	TOTAL
Albay	24	808	1122	2364	547	861	60	488	60	4804	28	1104	14339	9626	5454	4358		4	2	32	5932			7	5	455	207	3020	81					54,709
Leyte					25	1300	620	1018	4990	1552	1638	4525	1529	6590	1617	2418	2057		516	17	719	15816	871	4	48	271	1	479	1297	691				51,035
S. Camarines	501	397	1583	2735	855	1864	79	165	5	3	4	15	2	37	21	54		12	22	18	359		22	27	14	313	1	6	1				12,745	
Catanduanes	235			1536	2657	5090	3733	1979	4316	2816	1201	4947	43	1814	33	1		28	46	1544			2	104	204	37	665	230	1				16,861	
Sorsogon				2	17	232	471	248	3078	3946	1236	3645	621	1191	760	446	363	63	31	160	265		2	127	76	2	631	346	1752				28,655	
N. Mindanao	2	637	2799	10962	23914	18228	27443	18823	28276	7334	6847	5124	516	111	2066	240		22	1	371	5577	11	1	52	22	2	631	346	1752				18,720	
S. Mindanao					6	172	97	149	1507	1486	270	46	26	6				34	710	594		1	614	159	13	342	4416	1460	659				25,598	
Jolo	5	261	182	159	98	1505	206	397	1004	278	255	390	182	228	246	155	118	83	21	257	439	72	15	183	183	26	363	246	203					162,364
Varios																																	5,476	
Total	532	5703	5930	17776	28225	30625	32978	33653	47336	29045	12483	35391	7740	19835	23061	18222	2712	638	151	402	35632	1110	664	742	1372	933	7077	6555	4392				339,955	
Tanto por ciento	0.1	1.5	1.5	4.6	7.3	8.0	8.6	6.2	12.3	7.6	3.3	9.2	2.0	5.3	3.3	2.1	0.7	0.2	1.1	9.3	0.3	0.2	0.2	0.4	0.2	1.8	1.1	1.1					100%	

Número de Fardos y Fibras de Abacá (Decorticated)

DISTRITO de Produccion	AD-1	AD-2	AD-3	AD-4	AD-Y	AD-O	AD-T1	TOTAL
S. Mindanao,		2266		289	52		218	2,825

Número de Fardos y Fibras de Canton

DISTRITO de Produccion	CAN-1	CAN-2	CAN-3	CAN-4	CAN-X	CAN	TOTAL
Albay	7	5221			341		7,052
S. Camarines		20	46	1476	9		9
Catanduanes	1		2		2		68
Sorsogon							3
Total	8	5241	55	1476	352		7,132

Número de Fardos de Maguey

DISTRITO de Produccion	Mr.-1	Mr.-2	Mr.-3	Mr.-Y	Mr.-O	Mr.-T	Mr-W	Total
S. Ilocos								
Bohol		345	989	373	9	6		1,722
Cebu		6016	10758	3709	83	86		20,652
Varios		118	150	120	75	68		511
Total		6479	11871	4202	167	160		22,885
Tanto por ciento		28.3	51.9	18.4	0.7	0.7		100%

ARTÍCULOS	MARZO	
	1935	1934
Papel y sus manufacturas:		
Pinturas y barnices	80,407	104,202
Papel e impresos.....	62,487	116,716
Los demás	307,953	518,570
Perfumería, cosméticos y preparados para tocador	65,601	91,127
Fotografía y accesorios.....	41,340	47,029
Artículos con baño de oro y plata.....	8,057	24,305
Seda y sus manufacturas.....	438,879	487,330
Jabones	15,248	31,906
Licores, aguardientes y vinos.....	63,478	53,876
Artículos para deportes.....	14,694	15,400
Almidón	69,813	52,945
Azúcar y melazas.....	18,919	21,008
Té	9,453	3,181
Estaño y sus manufacturas.....	24,673	11,694
Tabaco y sus manufacturas.....	450,422	409,460
Juguetes	23,805	22,562
Verduras	268,992	268,797
Cera	24,572	84,625
Madera, caña, redes, bejucos y sus manufacturas.....	86,758	79,110
Lana y sus manufacturas.....	49,071	80,246
Otros artículos	330,408	519,206
TOTAL.....	11,344,219	14,762,572

EXPORTACIONES DE MARZO DE 1935 Y 1934

ARTÍCULOS	1935		1934	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Abacá	Ks. 16,783,243	1,524,296	14,789,137	1,502,022
Cantón	" 599,231	29,554	600,875	33,716
Magüey	" 1,027,182	55,141	1,190,366	78,564
Sombreros de buntal.....	" 4,325	18,508	14,315	53,214
Otras no manufacturadas.....	" 13,419	2,703	114,462	15,503
Tejidos	M.C. 532	320	2,126	452
Cordelería	K. 770,865	230,947	702,489	236,814
Bordados	"	623,038	"	332,412
Abacá anulado	" 5,549	7,121	9,286	14,560
Encajes	"	5	"	
Los demás	" 97,468	20,853	"	2,544
Arroz	"	9,041	816,441	81,975
Cutch	"	214	"	74
Los demás	" 500,029	44,083	850,137	74,948
Copra	"	8,765	"	7,007
Bagazo de copra.....	" 13,896,192	1,351,068	29,741,515	1,436,106
Pescado y sus productos.....	" 7,605,729	275,176	7,209,565	127,523
De coco seca y desmenuzadas.....	" 44,250	8,867	37,834	7,378
Los demás	" 2,748,422	676,257	2,301,509	443,478
Gengibre o bebidas no alcohólicas.....	Litros	37,265	"	39,560
Cola	" 176	50	"	
Manufacturadas de oro y plata.....	"		8,550	660
Copal	"	143	"	520
Elemi	" 112,566	21,357	111,556	16,810
Goma	" 19,718	5,656	25,534	6,527
Sombreros	" 29,410	12,512	17,750	7,019
Pieles y cuero	" 59,810	104,465	87,203	154,342
Hierro y acero	" 10,356	3,813	7,059	8,390
Manteca vegetal	" 109,098	147	138,266	2,647
Mantequilla vegetal	" 61,079	18,946	29,084	7,240
Licores malteados	" 65,852	22,724	33,553	9,418
Fosforos	Litros 12,587	3,440	34,623	15,231
Melaza y jarabe	Ks. 1,419,408	16,546	4,388,485	48,664
Coco	" 16,042,661	2,325,618	9,622,618	1,022,553
Aceite de coco comestible	" 89,537	14,357	"	
Ilang-ilang	" 1	38	27	2,400

ARTÍCULOS	1935		1934	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Madre-perla	Ks. 13,196	1,472	4,332	680
Tortuga	" 45	800		
Trocha	" 8,886	5,135	12,977	7,565
Ventana	"		50	17
Los demás	" 32,581	1,200	17,644	3,541
Botones de nacar	Grs. 59,073	40,450	58,587	41,570
Los demás	"	586		7,118
Zapatos	Pares 3,092	3,383	418	1,096
Bordados de seda		11,019		6,548
Chinelas	Pares 4,029	2,845	2,874	2,053
Jabones	Ks. 20,605	3,172	1,366	137
Espíritu, destilados: alcohol	Litros 508	25	750,226	36,038
Los demás	" 32,961	10,861	165,833	45,041
Azúcar centrifugado	Ks. 37,313,451	4,182,068	199,276,922	24,043,127
Mascabado	"		1,425	111
Refinado	" 6,581,169	1,145,070	12,064,596	1,933,153
Tabaco en rama	" 2,766,720	612,492	215,686	58,743
Cigarros	Nos. 17,288,731	534,939	18,673,867	6,374,404
Cigarrillos	" 2,842,225	7,295	1,478,650	4,977
Picaduras	Ks.		370	203
Los demás	" 144,328	47,898	90,122	25,644
Verduras	Ks. 6,289	967	13,490	900
Madera aserrada	" 10,592	87,559	12,669	105,964
Madera de construcción	" 9,893	263,444	5,098	178,667
Cestería	"	9		928
Muebles	"	8,648		1,505
Los demás	"	243		128
Otras exportaciones del país		189,911		51,771
Exportaciones del país		14,626,215		32,984,980
Productos de los Estados Unidos		120,422		110,476
Productos de otros países		27,807		26,218
Total de exportaciones extranjeros		148,229		136,694
Total exportaciones		14,784,444		33,121,674

Movimiento Total de Importación por países— Marzo, 1935

PUERTOS	1935			1934		
	Importaciones	Exportaciones	TOTAL	Importaciones	Exportaciones	TOTAL
Estados Unidos	6,496,716	11,987,690	18,484,406	9,134,275	30,585,974	39,720,249
Hawaii	40,759	37,026	77,785	56,483	43,966	100,449
Guam	5,260	60,079	65,339		26,649	26,648
Puerto Rico		28,586	28,586		5,491	5,491
Gran Bretaña	215,104	443,270	658,9374	268,216	385,293	653,509
Irlanda	1,593	918	2,511	3,998		3,998
Austria	2,497		2,497	6,206		6,206
Bélgica	127,299	65,269	193,568	312,514	113,758	426,272
Dinamarca	4,566	17,507	22,073	7,963	26,499	34,462
Francia	139,493	46,800	186,293	154,335	311,508	465,843
Alemania	280,164	174,775	454,939	863,428	122,000	985,428
Italia	13,186	17,788	30,974	33,079	37,621	70,700
Holanda	104,762	35,785	140,547	143,992	196,118	340,110
Noruega	11,707	29,491	41,198	17,172	8,163	25,335
España	24,136	571,576	595,692	63,244	56,510	119,754
Suecia	49,409	35,569	84,978	45,044	76,217	121,261
Suiza	96,149		96,149	109,792	700	110,492
Canadá	171,387	26,434	197,821	92,583	31,096	123,679
China	548,847	145,587	694,434	578,388	174,332	752,720
Japonesa-China	16,837	518	17,355	4,752	17,405	22,157
India Inglesa	585,744	79,478	665,222	671,186	42,654	713,840
India Holandesa	309,683	39,276	348,959	140,139	35,135	175,274
India Francesa	17,076	7,754	24,830	44,395	7,211	51,606
Hongkong	24,229	86,689	110,918	32,065	94,504	126,569
Japón	1,832,923	700,406	2,533,329	1,652,281	569,893	2,222,174
Siam	417	10,951	11,368	145	29,724	29,869
Australia	149,763	41,630	191,393	260,709	22,268	282,977
Otros países	74,513	92,612	167,125	66,188	100,986	167,174
Total	11,344,219	14,784,444	26,128,663	14,762,572	33,121,674	47,884,246

TRAFFICO EXTERIOR POR NACIONALIDAD DE BARCOS

MES DE MARZO, DE 1935

PUERTOS	1935			1934		
	Importaciones	Exportaciones	TOTAL	Importaciones	Exportaciones	TOTAL
Manila	10,311,130	6,593,831	16,904,961	13,451,801	13,233,221	26,685,022
Iloilo	600,625	4,649,024	5,249,649	491,314	14,272,219	14,763,533
Cebú	329,310	1,642,264	1,971,574	719,559	4,015,161	4,734,720
Joló	23,993	5,785	29,778	27,265	11,893	39,158
Zamboanga	11,413	334,161	345,574	21,058	214,804	235,862
Davao	59,751	906,474	966,225	35,744	899,242	934,986
Legaspi	7,997	652,905	660,902	15,831	475,134	490,965
Total	11,344,219	14,784,444	26,128,663	14,762,572	33,121,674	47,884,246

EXPORTACION MINERAL DE ORO Y PLATA, PLATA Y ORO EN BARRAS

ACUÑADO DURANTE MES DE MARZO, DE 1935

ARTÍCULOS	PAISES DEL DESTINO	1935		1934	
		Onzas	Valor	Onzas	Valor
Oro en Billon	Estados Unidos	51,772	1,146,073	36,946	895,819

TRAFFICO EXTERIOR POR PUERTOS DE ENTRADA Y SALIDA

Nacionalidades de Barcos	1935			1934		
	Importaciones	Exportaciones	TOTAL	Importaciones	Exportaciones	TOTAL
Filipina	3,012		3,012	13,406	6,894	20,300
Americana	4,410,768	7,243,461	11,654,229	4,448,481	7,653,596	12,102,077
Inglesa	2,699,726	2,243,237	4,942,963	4,187,726	10,038,226	14,225,952
China	59,642	29,000	88,642			
Danesa	107,758	478,333	586,091	459,025	819,719	1,278,744
Holandesa	741,304	529,580	1,270,884	899,494	717,122	1,616,616
Alemana	576,172	215,533	791,705	906,279	293,987	1,200,266
Italiana					942,031	942,031
Japonesa	1,052,154	2,159,516	3,211,670	1,290,508	6,155,687	7,446,195
Noruega	1,299,408	1,106,514	2,405,922	1,574,911	6,147,408	7,722,319
Panamá	245,139	462,627	707,766	646,394	120,000	766,394
Portuguesa				711		711
Suecia	60,388	144,162	204,550	206,397	77,210	283,607
Correos	88,748	172,481	261,229	129,240	149,794	279,034
Total	11,344,219	14,784,444	26,128,663	14,562,572	33,121,674	47,884,246

Comercio Exterior de las Islas Filipinas

Tráfico Exterior de los puertos en el mes de Marzo, 1935

ENTRADA						PUERTOS	SALIDA					
Vapores		Tonelaje		Carga Descargada			Vapores		Tonelaje		Carga tomada	
1935	1934	1935	1934	1935	1934		1935	1934	1935	1934	1935	1934
				Tons	Tons					Tons	Tons	
99	89	441,503	394,081	115,285	68,247	MANILA	74	83	351,732	382,612	41,700	110,233
6	20	20,239	73,689	4,073	8,853	ILOILO	12	23	41,542	77,882	33,806	124,694
22	29	71,409	100,763	10,091	11,078	CEBÚ	13	25	45,003	96,573	29,377	51,974
2	2	603	190	30	21	JOLÓ	2	2	603	190	12	25
7	3	32,877	25,737	582	469	ZAMBOANGA	3	3	4,165	3,605	2,228	527
1	2	4,885	8,719	330	411	DAVAO	6	9	21,524	30,799	7,432	6,777
						LEGASPI	2	7	5,431	27,078	531	3,668
137	145	571,516	603,184	130,361	89,079	TOTAL	112	152	470,000	618,739	115,106	297,893

Valor del tráfico entre Estados Unidos y Filipinas especificando banderas de transporte y costa América de procedencia o destino Marzo 1935 y 1934

1935

Nacionalidad de los barcos	IMPORTACION				EXPORTACION		
	Atlántico	Pacífico	Por vía de país extranjero	TOTAL	Atlántico	Pacífico	TOTAL
Americanos	1,298,560	2,116,988		3,415,548	4,544,095	2,364,714	6,908,809
Ingleses	1,412,610	223,693		1,636,303	917,713	162,930	1,080,643
Daneses	51,207	600		51,807	455,089		455,089
Holandeses	2,932	95,832		98,764	146,750	241,309	388,059
Alemanes			97	97	7,270	2,095	9,365
Japoneses		2,686		2,686	1,497,066	17,581	1,514,647
Noruegos	617,202	368,373		985,575	733,173	284,567	1,017,740
Panamá	231,032	14,107		245,139	428,462	12,496	440,958
Correos		60,797		60,797		172,380	172,380
Total	3,613,543	2,883,076	97	6,496,716	8,729,618	3,258,072	11,987,690

1934

Nacionalidad de los barcos	IMPORTACION				EXPORTACION		
	Atlántico	Pacífico	Por vía de país extranjero	TOTAL	Atlántico	Pacífico	TOTAL
Americanos	1,120,774	2,165,408	658	3,286,790	4,147,558	3,205,576	7,353,133
Ingleses	2,614,009	521,417	734	3,136,160	8,701,824	638,781	9,340,605
Daneses	226,503	86,817		313,320	422,245	372,929	795,174
Holandeses	1,015	180,392		181,407		565,242	565,242
Alemanes		29		29			
Japoneses					5,587,638		5,587,638
Noruegos	437,112	972,371		1,409,483	5,695,087	37,970	5,733,057
Panamá	635,174	11,249		646,373	120,000		120,000
Suecos	61,454	13,232		74,686			
Italiana					942,031		942,031
Correos		86,027		86,027		149,094	149,094
Total	5,095,941	4,036,942	1,392	9,134,275	25,616,383	4,969,591	30,585,974

Comercio Exterior de las Islas Filipinas

Valor de las importaciones clasificadas por la nacionalidad de los buques que las transportaron y por naciones de origen

MES DE MARZO 1935

PAISES	a) Filipinas (b) Chinos (c) Pan-ma	Americanos	Ingléses	Daneses	Holandeses	Alemanes	Japoneses	Noruegos	Suecos	Correos
Estados Unidos	(c) 245,139	3,415,548	1,636,303 940	51,807	98,764	97	2,686	985,575		60,797
Hawaii										
Guam										
Gran Bética			190,021			18,074	214	709		1,348
Irlanda			1,593							
Austria	(a) 574		611		95,739	1,923		11,110	1,485	388
Bélgica				886		18,354		800		
Dinamarca				810	18,295	2,492		21,808	17,390	6,709
Francia		23,333	12,015	1,200	35,169	38,484	649	10,894	4,079	1,808
Alemania		1,180	266		2,151	225,568				8
Italia					15,200	11,027		3,029		5,583
Holanda				425	1,562	80,950		2,400	5,419	
Noruega					3,470	1,901		8,473	258	227
España				11,516	2,698	11,708		3,644	15,648	33
Suecia		656			3,842	15,214		810		7,257
Suiza		451			360	48,989				
Canadá		70,219			9,655	25,089			1,964	2,472
China		290,631	100,808	28,801		932	2,097	3,405		
China-Japonesa			188,138			57,736	8,946	6,390		
India-Inglesa	(a) 2,438	34,528	3,554		223,630	1,184	1,389	121,701	14,145	56
India-Holandesa			245,432		182,468	1,184				1
India-Francesa		4,554	4,329	5,136		464				2
Hongkong		10,628	6,920		8,142	1,620	37			100
Japón	(b) 57,656	551,200	3,702	7,177			1,008,296	114,731		1,934
Siam			141,849							
Australia	(b) 1,986		417		5,359	2,957	27,840	3,929		5
Otros países		7,943	116,975			11,409				20
			45,853							
Total	(a) 3,012 (b) 59,642 (c) 245,139	4,410,768	2,699,726	107,758	741,304	576,172	1,052,154	1,299,408	60,388	88,748

AYALA Y COMPAÑIA

FUNDADA EN 1834

Filipinas Bldg., Plaza Moraga — Tel. 2-22-42
M A N I L A

CHEQUES PARA VIAJEROS Y CARTAS DE CRÉDITO

Donde quiera que vaya el viajero, ya sea en el Oriente, por los Estados Unidos, Europa, América del Sur, el Caribe, encontrará las sucursales y corresponsales de THE NATIONAL CITY BANK OF NEW YORK, cuyos servicios están siempre a su disposición.

Provisto de estos fondos especiales, el viajero cuenta con un servicio bancario mundial.

THE NATIONAL CITY BANK OF NEW YORK

Comercio Exterior de las Islas Filipinas

Valor de las exportaciones clasificadas por la nacionalidad de los buques que las transportaron y por naciones de destino
MES DE MARZO 1935

PAISES	Americanos	Ingléses	(a) Chinos (b) Correos	Daneses	Holandeses	Alemanes	Japoneses	Noruegos	Panama	Suecos
Estados Unidos	6,908,809	1,080,643	(b) 172,380	455,089	388,059	9,365	1,514,647	1,017,740	440,958	
Guam	35,803	1,122	(b) 101							
Hawaii	60,079									
Puerto Rico	840	18,726					3,430		5,600	18,423
Gran Bretaña	22,521	304,740			11,510	59,140	13,900	13,036		
Irlanda		918								
Bélgica		23,851								
Dinamarca				78		14,995	7,395	7,910		6,637
Francia	4,145	8,146			800	5,590	2,150	3,704		5,185
Alemania		22,451			7,063	5,890	6,460	10,785		4,311
Italia	9,592	851			25,295	50,454	3,395	10,807		62,373
Holanda		4,840			6,320	1,025				7,671
Noruega					8,275	13,598		1,400		13,430
España	1,200	549,672				500		15,561		
Suecia		1,014				7,505		13,179		
Suiza		25,984			1,540	22,265		9,300	450	1,450
Canadá	44,554	67,647		19,373	3,263	1,680			8,906	164
China	360						158			
China-Japonesa	42,471	35,757			491	759				
India-Inglesa		1,150			37,921		205			
India-Holandesa	1,608	4,684			462			1,000		
India-Francesa	54,921	20,798		2,443		4,818	2,619	760	330	
Hongkong	37,217	24,594	(a) 29,000	1,350		3,675	596,737	532	2,028	5,273
Japón	4,936	322			5,693					
Siam		29,836				11,794		800		
Australia	14,405	15,491			27,406	2,480			4,355	19,245
Otros países										
Total	7,243,461	2,243,237	(a) 29,000 (b) 172,481	478,333	529,580	215,533	2,159,516	1,106,514	462,627	144,162



Brinde con la mejor de las bebidas

He aquí la famosa bebida que estimula el apetito y mejora el sabor de los buenos manjares. Beba una botella durante sus comidas y quedará Vd. satisfecho.



Nuestra cerveza está fabricada con los mejores materiales, bajo la dirección de un experto maestro cervecero.

SAN MIGUEL BREWERY
132 AVILES



La mejor mezcla para un "drink"

LONDON DRY

Preparada con "Gengibre" de la mejor calidad, perfectamente mezclada y sazónada. Es una bebida deliciosa.

SAN MIGUEL BREWERY
132 AVILES

Beba Soda Royal

Acompañando a sus comidas le ayudará la digestión. Es una bebida que no solo refresca sino que abre el apetito. Está perfectamente carbonatada y es inapreciable para calmar la sed.



S O C I O S D E L A

Camara de Comercio Española de Filipinas

- Ayala y Compañía**, Hogar Filipino Building, Manila. Hacenderos y Administradores de fincas, pesquerías, etc.
- Angel Vives**—Maquinaria industrial de todas clases Planos y proyectos. Laboratorio para investigaciones industriales. Tel. 5-19-86. P. O. Box 537, Manila.
- Antonio Ferrer**, P. O. Box 2465, Manila. Fabricación de muebles.
- Antonio de la Riva**, Paterno Bldg., Manila.
- Andrés Soriano**, Aviles 154, Manila.
- B. de Erquiaga Inc.**, P. O. Box 2053, Manila.
- Cacho Hermanos**, Legarda, 672, Sampaloc, Manila. Imprenta y Litografía.
- Campos Rueda Hermanos**, Azcarraga 2205, Manila. Importación, exportación, comisiones y consignaciones.
- Central Azucarera de Bais**, M. de Comillas 212, Manila. Fabricantes de azúcar.
- Central Azucarera de Tarlac**, M. de Comillas 212, Manila. Fabricantes de azúcar.
- Cía. Gral. de Tabacos de Filipinas**, M. de Comillas 212, Manila. Importadores, exportadores, propietarios, armadores, administradores, consignatarios y representantes, hacenderos, fabricación de cigarros y cigarrillos.
- Carlos de Oteyza**, Hogar Filipino Bldg.
- Enrique P. Brias Roxas**, Colorado 622, Manila.
- Enrique Vazquez Prada**, P. O. Box 138, Manila
- Enrique Zobel**, Hogar Filipino Building, Manila.
- Florentino Garriz**. Apartado 498, Manila.
- Fanlo y Cía, Inc.**, Ave. Rizal 518, Manila. Importadores.
- Gerardo García García**, Gral. Luna 18, Manila. Importaciones, exportaciones, comisiones y consignaciones.
- Gutierrez Hermanos**, Beaterio 116, Manila. Hacenderos, exportadores, comisionistas, consignatarios, navieros y ganaderos.
- Isidoro Armada**, Herrán 334.
- José Vaca**, Cavite, Cavite. Propietario.
- J. B. de Vicente Cosín**, M. de Comillas 155, Manila. Importación de vinos y comestibles.
- Joaquín M. Elizalde**, P. O. Box 121, Manila.
- Juan Mencarini**, socio de honor.
- Juan Galmes**, P. O. Box 53, Manila. Hostelería, Panadería y dulcería.
- Joaquín Orío** — Representante General. Perfumería MYRURGIA S. A. Importador. Comisionista y Agente de Seguros. P. O. Box 2246, Manila.
- La Insular**, P. de Binondo 20, Manila. Fábrica de tabacos y cigarrillos.
- La Puerta del Sol**, Escolta 52, Manila. Importación y venta de vajilla, cristalería y efectos para la casa.
- La Urbana**, Paterno Bldg., Manila. Sociedad Mútua de construcción y préstamos.
- La Yebana Company, Inc.**, 57 Gastambide, Manila. Fábrica de Tabacos y Cigarrillos.
- Lizarraga Hermanos**, Hogar Filipino Bldg., Manila. Hacenderos, navieros, comisionistas, consignatarios, importadores y exportadores.
- Luis Perez Samaniño**, Perez Samaniño Bldg., Manila. Propietario.
- Manila Gráfica**, Escolta 62, Manila. Importación y venta de efectos de escritorio. Imprenta y librería.
- J. R. McMicking**, El Hogar Filipino Bldg.
- Miguel Pujalte**, Plaza Moraga 9.
- M. Pellicer y Cía, Inc.**, Escolta 44, Tejidos y Novedades.
- Mira Hermanos**, Escolta 57, Manila. Expendio de Tabacos.
- Nicolás Guerra**, M. II. del Pilar 405, Manila. Importación y venta de comestibles y vinos.
- Oquiñena y Cía.**, Cebú, Cebú. Importación y exportación.
- Paulino Miranda Sampedro**, Juan Luna 343, Manila. Importaciones, exportaciones, comisiones, representaciones. Venta de efectos navales.
- Parsons Hardware Co. Inc.**, Echague 805, Manila. Importación de ferretería y quincalla, automóviles, pianos, instrumentos musicales, relojería, etc.
- Pedro Domecq y Cía.**, Jerez de la Frontera., P. O. Box 1831, Manila.
- Porta, Pueo y Cía.**, Magallanes 212, Manila. Importación y venta de comestibles y vinos.
- Panadería de Viena**, M. de Comillas 131-133, Manila. Panadería y repostería.
- Rafael Perez Samaniño**, Juan Luna 116-122, Manila. Propietario.
- Riu Hermanos**, Escolta 151, Manila. Talabartería y efectos de cuero.
- Roxas y Cía**, Echague 719, Manila. Hacenderos Fabricantes de azúcar.
- San Miguel Brewery**, Aviles 154, Manila. Fábrica de Cerveza, hielo y bebidas gaseosas.
- Sorox y Cía.**, Aviles 155.
- Santiago Picornell**, 34-B Plaza Cervantes, Manila.
- Tre Hispano Filipino Imp. & Exp.**, Gral. Luna 18, Manila. Importación, exportación, comisiones y consignaciones.
- Valentin Descals**, Echague 328, S. Miguel, Manila. Compra y venta de muebles.
- Elizalde y Co.**, M. de la Industria 845, Manila. Fabricantes de azúcar. Comisionistas, consignatarios, y agentes generales.