

EL PROGRESO INDUSTRIAL Y MERCANTIL

Revista decenal.

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN

Madrid: semestre	6 pesetas.
Resto de la Península, año	12 »
Ultramar y extranjero	15 francos.

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

CALLE DE BORDADORES, NÚM. 3

Dirección telegráfica: MARIAZNIK. — Teléfono 1.487.

SUMARIO

Informes comerciales.—Comisiones y Representaciones comerciales.—Buena orientación.—La décima de Consumos.—**Sección Industrial:** La casa Miral é Hijo (Salamanca).—**Sección comercial:** Estación enológica de España en Cetto.—Los Sindicatos agrícolas.—Constitución, disolución y modificación de Sociedades.—Quiebras y suspensiones de pagos.—**Sección Internacional:** Las carnes argentinas.—**Mosáico:** Azúcares y alcoholes.—La crisis vinícola en Cataluña.—La Liga de defensa industrial y comercial de Barcelona.—La próxima feria en Madrid.—Notable Revista profesional.—**Variedades:** Los ratones y los granos.—La inmigración en la Argentina.—Tarifas aduaneras norteamericanas.—El mayor inmueble de Europa.—**Correspondencia particular.**—**Anuncios.**

INFORMES COMERCIALES

De un nutrido artículo que publica cierto periódico de provincias copiamos algunos párrafos, que comentaremos según nos sugiera nuestro leal saber y entender. Por referirse el artículo mencionado á asunto de tanta monta como los informes comerciales, cae de lleno dentro de la esfera en que nuestros propósitos se mueven; y no hemos de negar que le consagramos gustosos nuestra atención, considerando aquella clase de informes como uno de los más poderosos medios de que dispone, para extender el círculo de sus operaciones, el comercio de buena fe, único digno del nombre y de que secundemos, con todas nuestras fuerzas, sus fecundas iniciativas.

«Tiene verdadera necesidad el comercio de tomar constantemente informes de las casas y personas con quienes trata y contrata. El comerciante que vende á plazos, el banquero que abre un crédito, el hombre de negocios que trata de formar compañía con otro, necesita conocer las condiciones personales, la moralidad, el carácter y la solvabilidad de la persona á quien vende, fía, ó con quien se asocia. Es el crédito el alma del comercio, y la buena fe es indispensable en los negocios, y por tal razón todos los Códigos, especialmente el de Comercio, previenen qué obligaciones mercantiles deben cumplirse de buena fe sin tergiversar con interpretaciones arbitrarias el sentido propio y natural de las palabras que hubieren empleado las partes contratantes.»

Los comerciantes han reconocido de buen grado la necesidad á que alude el articulista, y es hoy rara la casa de cierta importancia que no utilice los servicios de una empresa de información, antes de entrar en nuevas relaciones de negocios. Claro que esas casas no acuden á cualquier centro informativo, sino que se enteran previamente de las condiciones de idoneidad de los que le dirigen y de los resultados prácticos que su mediación ha dado á amigos y conocidos de los que necesitan informarse. Pero es lo cierto, como decimos, que cunde la buena costumbre de asesorarse los comerciantes cuando van á contraer compromisos con otros para ellos

Lassabetta & C.^a

Vinos
finos.

XEREZ

desconocidos. Ningún elogio que á ese modo de proceder se tribute será excesivo, porque el sistema demuestra previsión en los que le adoptan, y los efectos de aquél han de ser provechosos, y lo son, en la gran mayoría de casos. Ya que viene á cuento consignarlo, digamos que merece ser fomentada esta tendencia, tan extendida en los grandes centros mercantiles del extranjero. Por nuestra parte, no dejaremos de contribuir á que en España siga arraigando y propagándose costumbre tan plausible, y precaución tan necesaria.

Sigue diciendo el notable escrito que comentamos:

«Fácil es comprender cuán delicado y espinoso es este cargo de auxiliar del comercio y cuán difícil la misión de informar sobre asuntos de esta índole.

Las personas consagradas á dar informes comerciales han de tener mucha prudencia, exquisito tacto, habilidad suma y un conocimiento especial del campo de sus operaciones, puesto que para informar á los demás han de empezar por estar bien informados y tener buenos medios de información.»

No sabemos si el que ha escrito las líneas precedentes ha visto funcionar á esas personas. Podemos asegurar, por haberlo presenciado, que no es envidiable su condición, en cuanto á la paciencia, tacto y perspicacia de que á cada momento han de dar pruebas. No basta que dichas personas sean instruídas, conozcan los asuntos que tratan y las casas con las cuales están en relación. Preciso es que estén dotadas de lo que el eminente Bossuet llamó *je ne sais quoi*, que consiste en saber decir y hacer lo oportuno en el momento oportuno, y que posean á fondo el completo dominio de sí mismos y el arte de conocer á los demás. ¡Cuántas veces se les consulta lo que ya se sabe, para juzgar del fundamento de sus informes! ¡Cuántas otras el que formula una pregunta conoce de antemano la imposibilidad absoluta de obtener contestación, y sólo la hace para ver si el centro de información *inventu* las suyas! En asunto de informes comerciales se han estrellado personas, al parecer idóneas, de extensa cultura y vasto y antiguo conocimiento de la sociedad. Es más. Creemos que á semejanza de lo que tantas veces hemos oído de que *el poeta nace, y no se hace*, otro tanto podría afirmarse de los que consagran su actividad á facilitar referencias verdaderas, en la forma seria, positiva, bajo que deben ser facilitadas. Alguno ha habido que, para disfrazar su ignorancia de lo que se le preguntaba, ha apelado á toda suerte de recursos, al objeto de eludir contestación categórica, que es la que solicitan casi siempre los consultantes. Pero éstos no se contentan con va-

nas fórmulas y saben distinguir perfectamente el similar del oro de ley. Así es que, existiendo muchas personas y no pocas entidades que al ramo de informes comerciales se dedican, son, en España, contados, los que merecen la confianza omnímota del público, y han logrado hacer de esta ocupación un lucrativo modo de vivir. En cambio, mucho dudamos que haya, en los demás países, empresas de esta índole que mejor que esas pocas nuestras, respondan al objeto que les dió razón de ser.

«Y es el caso que la persona, centro ó empresa que se dedica á dar informes, ha de decir la verdad, y nada más que la verdad, y no puede engañar á los clientes, y si éstos le piden informes de una persona de malos antecedentes, claro es que, en conciencia, no puede darlos buenos.

Y lo peor del caso es que, si los da malos y se entera la persona á quien se refieren los informes, atrae sobre sí el informante malquerencias, recriminaciones y denuncias.»

Ahí estriba la gran dificultad con que á diario deben luchar los que entienden en esa clase de operaciones. El cliente, ya lo dijimos, no se contenta, y hace bien, con evasivas y medias respuestas. Quiere que le sirvan bien pagando bien: está en su derecho al hacerlo, y falta á los términos del contrato, cuando así no lo hace el informante. Cuenta de éste ha de ser redactar el informe en términos que no puedan molestar la susceptibilidad de la casa, cuyas noticias no son como las desean dar siempre los centros de información comercial. Para eso, toda casa informadora de alguna importancia cuenta con algún letrado entre su personal, ó cuando menos con algún empleado que, además de un conocimiento regular de legislación, posea los suficientes en gramática y estilo para redactar las contestaciones de modo adecuado á la verdad y en forma que no comprometa ni la respetabilidad, ni los intereses, ni el porvenir de la casa de que forma parte.

Precisamente la absoluta necesidad en que se ven aquellos centros de disponer de ese personal escogido, que es imposible retribuir mezquinamente, es una de las causas de que no puedan ser módicos los honorarios por aquéllos devengados. Varios hay que de esto se apartan, y cuyos elementos no pasan de medianos; pero en el pecado mismo llevan la penitencia, porque los buenos abonados, los que dan que hacer y pagan como es debido, guárdanse de recurrir á ellos, y prefieren mil veces á aquellos otros que, si bien exigen mayor estipendio por su cooperación, facilitan de verdad lo que el abonado necesita, referencias de sólida, indudable y comprobada exactitud, á las cuales éste puede atenerse á ciegas. De esa profesión cabe decir más

que de otras, no que sean muchos los llamados, pero sí que son pocos los escogidos.

«La responsabilidad de las sociedades y empresas de informes no aparece bien definida en nuestro país; y mientras por una parte su existencia está reconocida por la ley, en cambio se exponen á serios compromisos y disgustos por el mero hecho de cumplir con el deber que les imponen los contratos contraídos con sus clientes.»

Así dice el discreto publicista, cuyas son todas las líneas entrecomilladas, y hay que convenir en que le sobra razón. Como quiera que es aquí relativamente moderna la creación de esos centros y empresas de esta clase, y por otra parte, no suelen nuestros gobiernos distinguirse por su actividad en legislar con provecho, es en alto grado deficiente la doctrina jurídica á ese ramo relativa y en actual vigencia. De ahí que la necesidad, por nosotros apuntada, de que un letrado ó persona impuesta en el conocimiento de las disposiciones legales aporte sus luces á esa índole de empresas, se haga sentir con doble motivo. De ahí también que merezcan nuestra simpatía los que de buena fe, y con pericia, se dedican á adquirir los informes á que venimos aludiendo, y con oportunidad y en forma correcta los facilitan á quien los pide, sin segundas miras y con fines puramente mercantiles. Esas personas, esas empresas son auxiliares valiosísimos del comercio y no puede menos de rendirles cordial tributo de admiración, y sus modestos elogios EL PROGRESO INDUSTRIAL Y MERCANTIL.

COMISIONES Y REPRESENTACIONES COMERCIALES

He aquí la conclusión de la carta del Sr. P. O., que el exceso de original nos impidió insertar en el número anterior (véase el 7 de esta Revista).

«Otro importantísimo extremo relacionado con el gremio de Comisionistas y Representantes es el pago de la contribución. Tal como está hoy organizado, resulta de una desproporción injusta, y, sobre injusta, altamente lesiva á los intereses del Erario público. No es dudoso, en efecto, que coadyuvaría á un reparto más proporcional del gravamen, la distribución hecha por el Colegio, mediante la designación de las personas más indicadas al efecto, siempre, como es natural, con la intervención de la autoridad. Es positivo que ninguna entidad ni particular alguno tiene las condiciones que esa comisión del Colegio reuniría para llevar á cabo su cometido. Las circunstancias personales, de importancia, solvencia, etcétera, de los agremiados ó colegiados nadie

sería tan capaz de apreciarlas como la indicada Comisión. Ella, en virtud de los datos fehacientes que reuniera acerca del número y calidad de las representaciones y comisiones de cada interesado, estaría en el caso de señalar á cada uno con equidad la prorrata con que contribuir debería á las cargas del Estado; y dudo que se encontrara otro medio más á propósito para aumentar, por este concepto, los ingresos del Erario público.

Después de lo expuesto, entiendo necesario que el Colegio exigiera, con prudente energía, á los señores Representados el cumplimiento de las notas y demás asuntos que reciban de los Representantes, en la inteligencia de que el nombramiento de éstos debieran hacerlo única y exclusivamente las Juntas directivas de los respectivos Colegios, Agrupaciones, etc. No se me ocurre modo ni camino mejor que este para que aquellos posean todas las necesarias garantías que sirvan de base á la antes indicada acción de las entidades que vienen á resumir sus derechos ante los clientes que les hayan otorgado su representación.

Mucho más podría decir acerca de lo que á Comisionistas y Representantes conviene, á mi entender, pero estoy abusando de la bondad de ustedes, y lo dejaré para otro día, si mis mal perjeñadas líneas les han parecido de algún interés.»

La precedente carta, fruto de la experiencia, ni corta ni mal aprovechada, del Sr. P. O., es susceptible de sabrosos comentarios y útiles ampliaciones, que aquí mismo y en seguida haríamos con gusto si el propio autor de las líneas que, por exceso de modestia, llama mal perjeñadas, no se hubiese ofrecido á continuar su obra. De antemano podemos asegurarle que nos satisfará esa continuación, y es indudable que los lectores la verán contentos en estas columnas.

No creemos, empero, conveniente hacer caso omiso de todo lo que, referente á este particular, puede decirse. Las sucintas noticias que vamos á dar pueden servir de amplia base para futuros desarrollos.

Condición necesaria de acierto es, por ejemplo, al tomar una representación, que se estipulen en concreto las condiciones de comisión, tiempo mínimo de duración, etc., como que de las órdenes transmitidas por los Representantes se

les dé recibo y conformidad que les sirva de resguardo para ante sus Representados. Otra cuestión nos sale al paso: ¿Será conveniente, ni siquiera tolerable, la costumbre de involucrar la cuenta-consignación con la corriente? ¿Lo será que los Colegios á que venimos aludiendo lleven un Registro de Representados, cuyo comportamiento respecto de los Representantes deje que desear? Estos y otros muchos asuntos íntimamente relacionados con el epígrafe de esta sección, merecen detenido estudio, y de nuevo llamamos sobre ellos la ilustrada atención de los señores Comisionistas y Representantes, cuyas opiniones y juicios, hemos de repetirlo una y mil veces, hallarán siempre á su disposición estas columnas, donde pretendemos encuentren campo y esfera de aprovechado lucimiento cuantos de estas cosas entienden y en este orden de actividad fundan sus esperanzas y los medios prácticos de labrar y sostener una posición honrosamente ganada y decorosamente robustecida.

Que estamos en firme y no son vacías de sentido las palabras que á problemas tan vitales consagramos, nos lo están demostrando diariamente el sin número de elogios que de todos los puntos de España recibimos, las adhesiones incontables de señores Representantes y Comisionistas y el incremento asombroso operado en nuestras listas de suscripción. Esperábamos al empezar la publicación de EL PROGRESO INDUSTRIAL Y MERCANTIL, que no había de faltarnos el apoyo de las beneméritas clases interesadas en la prosperidad y los avances de todo aquello que hemos venido á patrocinar y defender, pero—lo hemos dicho ya en otros número, y á cada uno asístennos mayores motivos de decirlo,—la realidad ha aventajado á nuestras más lisonjeras esperanzas. Esto, como es natural, nos presta nuevos bríos para seguir adelante en un camino que, tan bien acompañados, recorreremos. Desde los comienzos de nuestra obra la emprendimos con fe en sus resultados, y éstos han sido tan inmediatos y elocuentes, que nos faltan palabras para expresar nuestro agradecimiento á cuantos coadyuvan á esta difícil empresa que nos hemos atrevido á acometer.

Por otra parte, los señores Representados han comprendido desde el primer día, que nuestros propósitos eran honrados y nobles, y no han vacilado un momento en acudir á estas oficinas en

busca de personas formales é idóneas, bajo todos conceptos, á quienes encomendar la gestión de sus asuntos mercantiles. También en esto el éxito ha mejorado nuestras ilusiones, puesto que al gran número de recomendaciones nuestras atendidas por los señores Representados que nos las pidieron, pueden añadir nuestros abonados *cincuenta* más que en la última decena hemos tenido el placer de colocar con fruto.

Después de esto huelgan las palabras. Cuando hablan los hechos, lo más oportuno y mejor, es hacer que éstos se repitan y que no decaiga el entusiasmo. Esto hemos de procurarlo en bien de los Centros, Comisionistas y Representantes.

BUENA ORIENTACIÓN

No todos los resultados de las últimas deplorables huelgas de Barcelona, han sido funestos y de triste recuerdo. La idea de mandar al extranjero comisiones mixtas de obreros y patronos para estudiar las condiciones del trabajo y aplicarlas, en lo posible, á nuestro país, puede ser, bien desarrollada, fecunda en bienes para unos y otros, no siendo el obrero el menos favorecido si, de buena fe y con seriedad, se implanta ese sistema.

Nadie duda que, por múltiples causas, vive España en pernicioso atraso industrial, y que es, por esto mismo, difícil y en muchos casos imposible, la competencia de la producción indígena con la de los países extranjeros. Tomar en cuenta aquella idea, que otras naciones han puesto en práctica años hace, y buscar en ellas y aplicar aquí los medios que allí dan ópimo fruto, empresa es á todas luces digna del concurso de los españoles de buena voluntad. No han seguido otro camino que ese para conocer en qué consiste el secreto del increíble desenvolvimiento industrial de Alemania, pueblos tan previsores como el inglés, el belga y el norteamericano, cuya vida económica aquel desarrollo ponía, y sigue poniendo, en duro trance.

Hoy no es para nadie un misterio que la asombrosa vitalidad industrial germánica dimana, en parte principal, del impulso prodigioso dado por los gremios y Sindicatos, el Estado y las Corporaciones locales á la enseñanza profesional y técnica, en la actualidad difundida por toda la extensión del Imperio. Cuando los operarios españoles y sus patronos acudan á estudiar *en vivo* ese movimiento, verán que aquéllas enseñanzas rinden el mayor y mejor fruto apetecible gracias á haberse especializado, hasta el extremo de que pocos son en Alemania los oficios, así sean de los más modestos, sin su correspondiente escuela.

la, de donde salen discípulos aventajados, maestros de mañana en su respectiva esfera de trabajo. De ahí que los mismos norteamericanos, ó algunos de ellos, reconozcan de buen grado que, hoy por hoy, el operario alemán no tiene, en habilidad, rival en el mundo. ¡Dígasenos ahora qué no será capaz de hacer ese obrero dirigido por aquellas inteligencias de los industriales germánicos, cuya tenacidad y profundo poder de investigación es proverbial en todos los países civilizados! Así se explica que apenas sea posible la competencia con los artículos que allí se producen. Así se explica también que las huelgas tiendan á disminuir, y en realidad disminuyan en el Imperio de Guillermo II. Antes, el obrero alemán se alimentaba mal y escasamente; ahora, nada tiene que envidiarle, sino, al contrario, al inglés.

Las breves consideraciones que acabamos de apuntar, préstanse á desarrollos de gran alcance. Nuestros obreros aprenderán mucho fijándose, los que puedan, sobre el terreno, en aquellos adelantos, y en la más práctica manera de introducirlos entre nosotros. Nadie como ellos está en el caso de apreciar las ventajas que deban reportarles ciertas modificaciones en la vida íntima, como si dijéramos, del trabajo manual. En buena armonía con los patronos, los obreros barceloneses parece que adoptarán los primeros esa tan plausible orientación. No dudamos que, de llevarse á efecto lo propuesto, pronto, muy pronto, habrían de empezar á sentirse los benéficos efectos de las innovaciones por ellos importadas. De todas veras deseamos que den, sin demora, los primeros pasos en ese camino de salvación para nuestra industria, y consigan evitar, cuantas más veces mejor, esas desastrosas huelgas que tanto les perjudican en más de una ocasión, y en no pocas contribuyen á entorpecer y retardar el logro de sus aspiraciones, casi todas justas, y la consecución de los fines que ellos y los patronos persiguen en beneficio del desarrollo industrial y económico de España.

LA DÉCIMA DE CONSUMOS

El Consejo de Ministros resolvió por fin las dudas que existían para la aplicación de esta ley, asunto del que nos ocupamos en el núm. 7 de nuestra Revista.

Se recordará que el entonces ministro de Hacienda señor Urzaiz, dijo en el Congreso que el art. 20 de la Ley de Presupuestos, donde se dispuso la rebaja de la décima de consumos, no era viable; á lo que parece, debió decir que era anfibológico ó que adolecía de falta de claridad para

su aplicación, puesto que iniciado un expediente por aquel ministro, á fin de hallar la manera justa de interpretarla, ha sido resuelto últimamente por el Sr. Rodríguez.

El resultado ha sido dictar varias reglas basadas todas en la interpretación de que el art. 20 de la ley de presupuestos obliga al Tesoro á dejar de percibir la décima, y ésta ha de incorporarse á los derechos naturales de tarifa de todas las especies, menos los vinos, y que el importe de dicha décima, calculado por los datos estadísticos que posea la Administración, debe deducirse, en la proporción que corresponda, de los derechos también calculados correspondientes á los vinos de todas clases.

Esos derechos dejarán de percibirse desde 1.º de Abril próximo.

Las reglas dictadas á dicho propósito, son las siguientes:

En las poblaciones en que se cobra por medio de fielatos y por administración municipal, calcularán los Ayuntamientos el importe de la décima, tomando por base el promedio de las unidades de adeudo, según el resultado de los libros de la administración del impuesto, y aplicarán la cantidad que resulte á reducir proporcionalmente los derechos correspondientes al vino.

En las que estén concertados los derechos con los gremios respectivos, entregarán éstos la décima correspondiente al precio de sus contratos, por dozavas partes, al gremio que tenga encabezado el vino, y si este último gremio cobrara por fielatos, hará la deducción de derechos del vino en la forma marcada en el párrafo anterior.

En las que esté arrendado el impuesto por los Ayuntamientos ó por la Hacienda, la liquidación y reducción de los derechos del vino se hará tomando por base el presupuesto del consumo de especies que sirviera para la celebración de la subasta ó que en cualquiera forma haya aceptado el arrendatario.

En los pueblos en que se cubra el cupo encabezado por repartimiento vecinal dejará de repartirse el recargo del 10 por 100 de que se trata; pero si el concierto gremial obligatorio á que se refiere el artículo 302 del reglamento vigente comprendiera los líquidos, aguardientes y licores, se repartirá la décima, y su importe se deducirá del cupo parcial correspondiente á los vinos.

Sección Industrial.

LA CASA MIRAT É HIJO

SALAMANCA

Grandes fábricas de almidón, pastas para sopa, abonos químicos y minerales.—Primer almacén de garbanzos de Castilla.

Esta hoy importantísima casa industrial, tiene origen tan modesto como antiguo; fué fundada á fines del siglo XVIII por un emigrado francés, Mr. Santiago Mirat, oriundo de Limoges, bisabuelo del actual jefe de ella, D. Juan Casimiro Mirat. Después de recorrer algunas provincias de España, llegó el emigrado á Salamanca, donde sin duda por la abundancia y baratura del trigo, se decidió á establecer como medio de vida, la elaboración de polvos de almidón, tan en uso en aquella época para el empolvado del pelo.

En pequeño, y sin medio alguno mecánico, se ingenió para fabricar sus polvos, que, como novedad, tuvieron gran aceptación, y este pequeño negocio le fué abriendo horizonte para fabricar después almidón en terrón para la plancha y aprestos de telas.

Por los mismos medios, y conservando la especie de secreto que hacía su padre de tal fabricación, la continuó á la muerte de éste su hijo D. Juan Mirat y, más tarde, el hijo de éste, don Gregorio. Con espíritu algo más expansivo procuró aumentarla, dando ocupación ya á dos obreros extraños á la familia, sin temor á que se descubriera el supuesto secreto.

Hombre trabajador y de buen ojo industrial, el D. Gregorio, procuró educar á su primer hijo,



D. Juan Casimiro Mirat.

D. Juan Casimiro, en la afición á la industria, logrando interesarle de tal modo, que al llegar á la mayor edad no tuvo inconveniente en asociarle, y desde aquélla época, 1862, adoptó la casa la actual razón social

MIRAT É HIJO

tan conocida hoy en el mundo de los negocios.

En 1870 murió el padre, y en honor á su memoria, la casa continuó hasta el día con la misma razón social, bajo la exclusiva gerencia del hijo.

Del progreso y vuelo que han tenido los negocios de esta casa, puede juzgarse sabiendo que la primitiva industria del almidón de trigo ha subido, desde 500 arrobas que elaboraban por los años 1850 al 55, á 20.000, ó sea de 220 á 250.000 kilogramos que fabrica y vende con estima actualmente esta casa.

El segundo negocio que emprendió fué la fabricación de pastas para sopa, cuya elaboración diaria es hoy de 1.000 kilogramos, y hemos visto el proyecto de ampliación que tienen en estudio para duplicarla, lo cual será un hecho muy pronto.

Como consecuencia obligada de estas dos fabricaciones, y para hacer un racional y lucrativo aprovechamiento de los despojos de ellas, tienen planteada los Sres. Mirat otra nueva é importante industria, la cría y engorde del ganado de cerda en número considerable, puesto que salen de sus cebaderos de 1.000 á 1.200 cebones de 150 á 200 kilos de peso.

Sigue otro importante negocio establecido el año 1870: el primer almacén de garbanzos de Castilla, donde se clasificó mecánicamente el garbanzo de Campo en diez distintos calibres ó padrones, novedad muy favorablemente acogida por el comercio detallista, tanto, que de 200 fanegas que clasificaron el primer año, hoy entran en este almacén 100 fanega diarias que en el día son clasificadas, empacadas y exportadas á diferentes puntos de toda España, extranjero y Ultramar.

El genio industrial del Sr. D. Juan Casimiro Mirat, adivinó que podría emprenderse un nuevo y lucrativo negocio en España con la fabricación de abonos químicos y minerales, el cual planteó ya con ayuda de sus hijos en 1895, con tan buen acierto y fortuna, que los 1.000 quintales elaborados en el primer año, se han convertido en este corto lapso de tiempo en 90.000, vendidos en el pasado período de 1901, siendo de esperar un considerable aumento en los sucesivos, dado el excelente resultado que tocan los agricultores con estos abonos,



Fachada principal de la fábrica.



Vista general del establecimiento.

cuyo elogio hemos tenido el gusto de oír de muchos de ellos, aun los más refractarios hasta hoy á estos modernos adelantos.

Todos los negocios é industrias de la casa, están instalados en una sola propiedad, en las afueras de Salamanca, en cuya finca viven su dueño y familia como centinelas avanzados de aquel gran centro industrial. Allí disfrutan también de cómodas y excelentes viviendas algunos de los dependientes y obreros principales, siendo de notar el orden, aseo y seriedad que se observa en todos los departamentos al visitar el establecimiento, lo cual avalora la exquisita amabilidad de sus jefes.

He ahí cómo no sólo á los yankees puede aplicarse su famosa divisa, sino también á muchos españoles.

El *go ahead, never mind, help yourself* (1) de Norte-América es perfectamente aplicable al benemérito español, con cuyo nombre honramos estas páginas, y cuyo ejemplo quisiéramos presentar á todos nuestros compatriotas.

Sección comercial.

Estación Enotécnica de España en Cette.

Con el tiempo que viene dominando en el Mediodía la vegetación se ha mostrado precoz y si nuevos fríos no lo impiden alcanzará en Abril mucho más desarrollo que de ordinario.

Con la campaña de primavera se ha notado en la propiedad mayor movimiento y han mejorado algo los precios para los vinos buenos y superiores, continuando bajísimos para los ordinarios y dificultosos. Como por otra parte el consumo aumenta, por la misma razón de ser barato el vino, se cree que antes del verano volverán á experimentar alguna subida las cotizaciones,

disminuyendo notablemente el stock. Esto al menos opinan muchos.

Los vinos franceses del Mediodía se venden en la actualidad á los precios siguientes: Aramon de llano de 4 á 6 francos hectólitro; Aramon superior de 6 á 7; Montagne de 7 á 10; Petit Bouschet de 6 á 8; Alicante Bouschet de 10 á 12; Jacquez de 14 á 18; Blanc-Bourret de 14 á 18; Blanc Picpoul de 15 á 19; Costières de 10 á 12, y el rosé, paillet, gris de 7 á 10 francos.

En el *Roussillon* se cotizan, con regular demanda, los vinos de 10 á 11 grados de 6 á 11 francos hectólitro. Los de 11 á 12 grados de 11 á 15 francos y los pocos que hay de 13 á 14 grados de 18 á 25 francos.

En la *Touraine*, *Loir-et-Cher*, *Bourgogne* y otras localidades los precios han mejorado también algo y las compras son un poco más activas.

Respecto á los vinos españoles que frecuentan estos mercados la situación no puede ser peor, ya que sólo pequeñas partidas de calidad muy superior encuentran colocación á precios todavía discutibles. Las clases inferiores y baratas faltan cada vez más y es imposible renovarlas, pues indudablemente no se cubrirán los gastos de aduana y fletes si por desgracia hubiera quien se empeñara en traerlas. Algunos lotes de esa clase de vinos que hace tiempo estaban en los *entrepôts* del Estado en diferentes puntos se han vendido recientemente á precios ruinosísimos.

En *Paris-Bercy*, cuyo mercado presenta mejor aspecto de quince días á esta parte para los vinos franceses y argelinos, pues su consumo se eleva por mes á más de 600.000 hectólitros; dista mucho de estar bien para los vinos españoles que, si exceptuamos los de licor, queda poco menos que reducido á la nada. Los precios que dominan, para las pocas clases que se presentan en plaza, son como sigue: blancos de Huelva, la Mancha y Valencia, de 12 á 14 grados, de 30 á 38 francos hectólitro; rojos de Aragón, de 13 á 14, de 32 á 40; Alicante, de 13 á 14, de 30 á 36; Valencias, de 12 á 14, 28 á 34; Cataluña, de 12 á 14, de 30 á 38; Navarra, de 12 á 14, de 30 á 38; Riojas, de 12 á 13, de 28 á 38; mistelas, de 12 á 15 con 9 á 10 de licor, de 40 á 60 francos hectólitro.

Burdeos y toda la Girona es la que por el momento ofrece más calma para los vinos de la propiedad y más quietismo en sus precios. Los caldos españoles destinados á aquella comarca son pocos en la actualidad, siendo aún menores las ventas y los precios inseguros, cotizándose con poca diferencia como sigue: tintos de Aragón, de 13 á 14 grados, de 354 á 400 francos; Valencias, de 12 á 13, de 234 á 262; Alicante, de 12 á 14, de 250 á 240; Riojas, de 12 á 13, de

(1) Adelante, no te apures; ayúdote á ti mismo.

260 á 355; Navarra, de 14 á 15, de 344 á 410; blancos de Huelva y la Mancha, de 12 á 13, de 240 á 255 francos. Todos la tonelada de 905 litros.

Vinos españoles en Cette.

NOMBRES	Grados.	Precio por hectolitro. — Francos.
Alicante primera.....	14 á 15	30 á 32
Idem segunda.....	12 á 13	26 á 27
Benicarló.....	12 á 13	22 á 24
Cataluña.....	12	30 á 34
Priorato.....	14 á 15	30 á 34
Tarragona (Vendrell).....	00 á 00	00 á 00
Utiel (tipo Aragón).....	12	23 á 25
Valencia primera.....	13 á 14	28 á 30
Idem segunda.....	12	22 á 23
Vinaroz.....	12	20 á 22
Moscatel (9 á 10° licor).....	15	44 á 53
Mistela blanca (9 á 10° licor).....	13 á 15	38 á 48
Idem roja (9 á 10° licor).....	13 á 15	42 á 48
Vino blanco reco de Andalucía.....	12 á 13	27 á 30
Idem íd. de la Mancha.....	12 á 13	24 á 26
Idem íd. de Cataluña.....	12	26 á 28
Jerez y Málaga ordinarios y superiores.....		55 á 250

Precios de los cereales en los mercados franceses y principales de Europa y América.

Trigos (los 100 kilos).

	Francos.
Paris. Sin precisar clases, de.....	20.75 á 22.50
Lyon.....	21.00 á 21.50
Burdeos.....	20.75 á 21.25
Marsella. (Entrepôt).	

Trigos tiernos.

Indre.....	22.50
Oeste.....	22.50
Auvergne.....	21.50
Tuzelle Bel-Abbès.....	24.50
Oran-Colon.....	24.00
Arabe.....	22.50
Arzeuse.....	23.50
Irka-Nicolaieff.....	24.00
Nemours.....	22.50
Oulka Nicolaieff.....	23.25
Argel.....	22.75
Marianapol.....	23.50
Novorosik.....	23.50

Trigos duros.

Argelia y Túnez extra.....	21.25 á 21.50
Idem íd. mediana.....	20.25 á 20.50
Cavarna.....	00.00
Amberes.....	14.25 á 17.50
Viena.....	19.87
Budapesth.....	19.41
Berlin.....	21.05 á 21.25
Londres.....	15.55 á 17.40
Liverpool.....	17.25
Nueva-York.....	15.53
Chicago.....	14.42

Cebada (los 100 kilos).

Paris.....	15.00 á 17.00
Lyon.....	14.25 á 14.50
Burdeos.....	15.00 á 17.50
Marsella. (Entrepôt).	
CEBADA de Africa.....	13.25 á 13.50
Idem de Mersina.....	00.00
Idem de Rusia.....	11.50 á 11.75

Centeno (los 100 kilos).

Paris.....	14.25 á 14.75
Marsella. (Entrepôt)	
Lyon.....	14.50 á 14.75
Burdeos.....	16.50 á 16.75

Avena (los 100 kilos).

Paris.....	17.50 á 23.00
Lyon.....	21.00 á 22.50
Burdeos.....	19.75 á 21.75
Cette, de España, gris.....	17.25 á 17.50
Idem, de íd., blanca.....	15.50 á 16.00
Marsella. (Entrepôt).	
AVENA de Rusia.....	15.75 á 17.00
Idem de Rodosto.....	15.00 á 15.25
Idem de Mersina.....	14.75 á 15.00

Maiz (los 100 kilos).

Paris.....	15.00 á 15.40
Burdeos.....	17.00 á 18.75
Marsella. (Entrepôt).	
MAIZ de Cinqantini.....	12.50
Idem de Danubio.....	12.00
Idem de Odessa.....	11.50
Idem de Poti.....	12.00

Precios de productos agrícolas españoles y otros en las plazas de Cette y Marsella.

Aceites, los 100 kilogramos, extra-fino, de 110 á 115 francos; superfino, de 105 á 110; fino, de 98 á 105; corchos, los 1.000, superfino, de 25 á 35; fino, de 15 á 25; ordinario, de 10 á 15; azafrán español, de 68 á 72 francos kilo; limones, de 15 á 20 francos el mil; pasa de Málaga, de 6 á 12, según calidad, la caja de 10 kilos; pasa de Denia, de 75 á 80, según clase, los 100 kilos; ciruelas secas, de 75 á 140; heces, de 25 á 35; el grado de ácido tartárico, de 0'90 á 1'00; tártaro en bruto, de 70 á 100; el grado de bitartrato, de 1'10 á 1'20; avellanas de Tarragona, de 00 á 00; con cáscara, de 44 á 48; almendras de Mallorca, de 132 á 138; de Alicante, de 168 á 172; con cáscara, de 68 á 72; cacahuetes, de 40 á 44; alpiste, de 22 á 25; lentejas, de 20 á 22; judías, de 18 á 22; piñones de España, de 155 á 165; cominos, de 73 á 76; anís de Málaga, de 90 á 95; higos, de 25 á 30; azúcares en entrepôt, blancos, de 21 á 22; rojos, de 18 á 19; refinados, 33; franco de derechos, 99; pimiento molido dulce, de 75 á 85; regaliz, de 22 á 25; ajos, de 30 á 34; cebollas, de 15 á 17; patatas, de 9 á 11; manzanas, de 25 á 35; peras, de 42 á 46; guisantes, de 50 á 55; naranjas, de 35 á 40 francos el mil; mandarinas, de 30 á 35; tomates, de 50 á 55 francos.

Alcoholes de vino, buen gusto, 32 á 50 francos hectólitro; de orujo, de 26 á 50; del Norte, de 32 á 35; Norte extra fino, 40; de industria, de 26.25 á 28; cognac, de 50 á 150 francos.

Heno, de 8 á 9 francos; alfalfa, de 7 á 8; salvados, de 10 á 14; algarrobas, de 11 á 14; paja, de 4 á 5 francos. Todo los 100 kilos.

El Director de la Estación,

Antonio Blavia.

Los Sindicatos agrícolas.

La Gaceta de Madrid ha publicado la siguiente Real orden del Ministerio de Agricultura:

«Hmo. Sr.:

Consignada en el art. 2.º cap. 6.º, Sección 8.ª, del presupuesto vigente, la cantidad de 50.000 pesetas para auxilios á los Sindicatos agrícolas y Asociaciones que tengan por objeto el crédito agrícola ó el seguro de cosechas contra el gránico y otros accidentes, el de ganados y otros fines de carácter esencialmente agrícolas,

S. M. el Rey (q. D. g.), y en su nombre la Rei-

na Regente del Reino, se ha servido disponer que para la concesión de los expresados auxilios se tengan presentes la reglas siguientes:

Primera. Estos auxilios no serán concedidos más que á las Sociedades que tengan el carácter de mutualidad.

Segunda. Los Sindicatos agrícolas y demás Asociaciones oficiales ó particulares comprendidas en esta disposición que soliciten auxilios del Ministerio de Agricultura, Industria, Comercio y Obras públicas deberán hacerlo en instancia, en la que se hará constar la índole é importancia de su institución y el fin á que se destina el auxilio que se solicita.

Tercera. Las instancias en que se soliciten los auxilios se presentarán en la forma ordinaria, acompañadas de la justificación de la existencia legal de los Sindicatos agrícolas y Asociaciones oficiales ó particulares de que se trata.

CONSTITUCIÓN, DISOLUCIÓN Y MODIFICACIÓN DE SOCIEDADES

Massot y Salvans.—BARCELONA.—Bajo esta razón se ha constituido una Sociedad, cuyo plazo de duración se ha fijado en cinco años, siendo el objeto de la misma la compra-venta de juguetes y artículos similares.

García-Carro Alonso.—SANTIAGO.—Esta Sociedad viene á continuar las operaciones que hasta hoy ha verificado D. Cayetano García Carro, en su establecimiento llamado «Bosque de Bolonia», en el negocio de adquisición y venta de tejidos extranjeros y del país. Todos los créditos pendientes han quedado á cargo de la nueva Sociedad, á cuyo frente están, en concepto de gerentes, el mencionado señor y D. Francisco Alonso.

Ortiga, Padrós y Compañía.—BARCELONA.—Forman esta Sociedad D. José Ortiga Morató, D. Pedro Padrós Xicota y D. Fulgencio Sanahuja, según escritura autorizada por el Notario D. Ricardo Permanyer, y será objeto de la misma, la compra y venta de artículos destinados á confeccionar mantillas y velos. De la gerencia se han encargado los Sres. Padrós y Sanahuja.

Emilio García Villarreal.—PONTEVEDRA.—Esta Sociedad liquidará todos los créditos procedentes del «Bazar Helénico», de don Antonio García, cuyos negocios se propone continuar el Sr. García Villarreal.

Gamboa y Compañía.—BARCELONA.—El capital de esta Sociedad colectiva, es de pesetas 250.000, y su esfera de acción constitúyela el ramo de comisiones y representaciones. Son socios gerentes de la misma D. Angel, D. Andrés y D. Anselmo Gamboa Navarro, y consocios de

éstos, sus hermanos D. Bienvenido y D. Virgilio. No se ha fijado tiempo de duración de dicha Sociedad.

Félix y Oliveras.—BARCELONA.—Sociedad colectiva que se dedicará á la fabricación y venta de tejidos de lana y algodón. Gerente, el Sr. Oliveras: capital, 10.000 pesetas.

Ollé y Durán.—BARCELONA.—Sociedad colectiva, cuyos gerentes son ambos socios. Duración, dos años. Capital, 12.650 pesetas. Objeto, fabricación de muebles de Viena.

M. Carbonell Subrá.—BARCELONA.—El objeto de esta Sociedad, continuadora de «Sucesores de Capará y Compañía, Carbonell y Compañía», es la explotación del negocio de droguería y fabricación de aceites de semillas.

Jiménez y Salvat.—BARCELONA.—Socios D. José Salvat Sendra y D. Enrique Jiménez Porras, ambos gerentes. Se dedicarán á la fabricación de plumeros, con un capital de 29.000 pesetas.

Morros, Montero y Compañía.—BARCELONA.—Objeto de esta Sociedad colectiva, el negocio de borrás. Socios, D. Samuel Alfredal, D. Enrique Morros Olea y D. Eduardo Montero Labraña, gerentes y con firma, los tres. Capital social, 20.000 pesetas.

La Unión Catalana.—BARCELONA.—Sociedad mutua local, que se dedica al seguro sobre la muerte é inutilización del ganado asnal y vacuno, mular y caballar, con un capital asegurado de 740.000 pesetas. Esta Compañía ha satisfecho en dos meses 10.869'50 pesetas por siniestros.

González Hermanos.—MÁLAGA.—La esfera de acción de esta Sociedad, es el negocio de tejidos extranjeros y del país y sus artículos. Constitúyenla D. Remigio y D. Ignacio González Vidaurreta.

QUIEBRAS Y SUSPENSIONES DE PAGOS

Viuda de Azpeitia y Compañía.—SORIA.—Esta razón social ha sido declarada en estado de quiebra; varios acreedores suyos residen en Madrid.

D. José Mira y Díaz.—BARCELONA.—Suspensión de pago. Activo: 13.183'66 pesetas. Pasivo: 7.225'23 pesetas. Diferencia favorable: 5.958'43 pesetas. El 9 de Enero último prometió el señor Mira satisfacer á sus acreedores en esta forma:

25 por 100 á los créditos á los 6 meses del convenio.			
25 por 100	—	12	—
25 por 100	—	18	—

y el resto á los dos años.

Sección Internacional.

LAS CARNES ARGENTINAS

Con el epígrafe *Invasión de bueyes argentinos* ha publicado un periódico gallego un largo artículo, que podemos condensar en las siguientes líneas.

Un vapor alemán, el *Norderney*, ha conducido á La Coruña 100 bueyes, procedentes de Buenos Aires, que vienen, como ensayo, para la venta. La casa que los manda trata de ver qué aceptación tienen en España. Es la razón social Bresoster, Paells y Compañía, de Londres.

Esta prueba no se limita á enviar por La Coruña ganado á Madrid, sino que casi simultáneamente se ha remitido también, por la misma casa de Londres á Barcelona y á Bilbao.

Lo envió asimismo á Tenerife.

La aceptación en esos puntos parece que ha sido muy lisonjera, y de ahí que sirviendo eso de esperanza de seguro lucro determine la ampliación del negocio.

Si este envío de 100 bueyes á Madrid llega á cuajar, no es dudoso presumir que serán en breve invadidos los mercados españoles por el ganado vacuno de la Argentina.

Cada buey cuesta en Buenos Aires 24 ó 25 duros, después de traído de las inmensas dehesas en donde pastan cientos y cientos de reses.

Su transporte en el buque desde aquel puerto á La Coruña cuesta cinco libras esterlinas, cada una de las cuales vale, con el cambio, unas 35 pesetas.

Total de gastos desde la compra de un buey en Buenos Aires hasta su llegada á Madrid para ser conducido al Matadero, 79 ú 80 duros.

Las numerosas personas que visitaron el «Corralón de la Gaitera» (y entre las cuales había muchas peritas en el negocio), aseguraban que bien puede valer cada hermoso animal de los desembarcados no ya ochenta, sino ciento y pico de duros, en cualquier feria del país.

Los bueyes son de magnífica planta, berrendos, colorados, etc., y de muchas libras.

En la Aduana exigen el exacto cumplimiento del siguiente artículo de las Ordenanzas respectivas:

«—395—Declarado admisible el ganado, no podrá ser sacrificado para destinarlo al consumo público, sino diez días después de su llegada.

Las Aduanas marítimas no permitirán la descarga de ganado ni las terrestres la entrada, sin que conste que el introductor tiene dispuesto y aceptado por la autoridad correspondiente el local necesario para la estancia de las reses durante dicho plazo de descanso ú observación».

El ganado, á pesar de llevar embarcado unos 30 días presentaba, como va dicho, un aspecto hermosísimo. Se calcula que cada cabeza tiene, de peso bruto, de 500 á 600 kilogramos.

Dícese que dentro de breves días llegará otra remesa de 300, también procedente de Buenos Aires.

La libra vale en Buenos Aires cuatro centavos, ó sean 20 céntimos en moneda española.

Mosáico.

Azúcares y alcoholes.—Durante el año de 1901, se han producido en España 28.143.344 kilogramos de azúcar de caña, 59.542.128 de remolacha y 111.683 de sorgo; en total, 87.797.155 kilogramos, cifra que acusa una baja en la producción de 6.946.116, de cuya cantidad corresponde 6.671.016 kilos de azúcar de caña y 1.160.733 al de remolacha.

El azúcar que ha salido de las fábricas asciende á 87.894.908 kilogramos, es decir, 100.000 más que el producido; pero como había á principio del año 1901 una existencia de 30.766.354, queda en 1.º del año actual disponible 30.668.601 pesetas. De esta cantidad es azúcar de caña 2.690.430 kilogramos, y de remolacha 27.968.183.

En el mismo año de 1901 han trabajado en España cuarenta y nueve fábricas de alcohol industrial, que radican en las provincias de Almería, Barcelona, Baleares, Cádiz, Canarias, Granada, Madrid, Málaga, Oviedo, Pontevedra, Tarragona, Valladolid, Valencia y Zaragoza.

Su producción fué de 5.460.121 litros, y las ventas, ó alcohol extraído de fábricas, ascendió á 5.138.275 litros. Al terminar el año quedaba un *stock* de 1.072.967 litros.

La producción alcohólica en el año fué la siguiente: Alcohol de vino, 38.960.121; industrial, 8.635.100; aguardiente de vino, 11.773.468; industrial, 693.342, ídem aromatizado, 19.574.338; licores, 3.887.861; en total, recibidos litros 132.023.130.

Y habiéndose expedido en el año litros 132.092.302, quedaron existencias por litros 19.839.779.

La crisis vinícola en Cataluña.—La sección de Agricultura del Ateneo Barcelonés propone á esta corporación los siguientes acuerdos:

1.º Previa la autorización de la Junta directiva, la sección de Agricultura se dirigirá al señor alcalde de Barcelona, á fin de obtener de éste la modificación de la recaudación del impuesto de consumos, en los artículos de vino y carne.

El primero adeudará los derechos según el grado alcohólico hasta 15°, y la carne pagará, según el peso vivo, á razón del 25 por 100.

2.º La sección de Agricultura se dirigirá á las demás Asociaciones agrícolas de Cataluña y Ayuntamientos, pidiéndoles su apoyo y que hagan igual petición al alcalde de Barcelona.

3.º Dicha sección, como corporación adherida á la Federación Agrícola Catalana, pedirá á la misma que en nombre de las asociaciones representadas, solicitan-do el apoyo de cuantas personas y entidades crea con-

venientes y usando de los medios de propaganda adecuados, como mítins, artículos en la prensa periódica, etcétera, solicite del Gobierno y trabaje hasta obtener:

A La creación de una Escuela agrícola autónoma.

B El arrendamiento por diez años de la contribución rústica y pecuaria.

C El 75 por 100 de los beneficios que se obtengan del arrendamiento y descubrimiento de la riqueza oculta, servirá para el mantenimiento de dicha Escuela, concesiones semejantes a las que ha obtenido el Fomento.

4.º Caso de que los agricultores por sí solos no pudieran obtener el arrendamiento, ó bien por falta de organización no pudieran crear la entidad arrendadora, entenderse con el Fomento del Trabajo Nacional á fin de que el arrendamiento que ha obtenido aquella corporación se amplíe á la contribución rústica y pecuaria, administrándola los agricultores mismos y sirviendo los beneficios obtenidos en provecho de la agricultura.

La Liga de defensa Industrial y Comercial de Barcelona.—En la última sesión celebrada por la Junta directiva de esta Sociedad, se acordó nombrar como representante de la misma á su presidente don Juan Cantarell, para formar parte de la Junta Permanente que por iniciativa de la Cámara de Comercio de Barcelona se crea con el objeto de alcanzar el establecimiento de una zona neutral en esta ciudad.

El presidente dió cuenta del estado de la suscripción iniciada por los presidentes de las sociedades económicas, así como de las gestiones hechas y que se continúan practicando con el objeto de socorrer á los heridos y familias de los muertos con motivo de la última huelga general y de fundar además una institución benéfica de defensa social con mira al porvenir de las clases proletarias.

También enteró á la Junta de las gestiones practicadas en la Corte por el secretario general de esta Sociedad, gracias á las que se ha logrado resolver favorablemente la implantación del marchamo comercial.

La próxima feria en Madrid.—Los señores comerciantes é industriales que deseen concurrir á la feria proyectada para solemnizar la coronación del Rey, deberán tener en cuenta las siguientes disposiciones del Municipio madrileño:

1.ª Las instalaciones se harán por cuenta de los comerciantes é industriales, sin atenerse á modelo determinado, pero siendo preciso, al pedir el terreno, la inclusión de proyectos, planos y croquis, que han de someterse á la aprobación de la Comisión.

2.ª El Ayuntamiento cobrará como impuesto, por cada metro cuadrado de terreno, la cantidad de 2'50 pesetas para las instalaciones donde se efectúen ventas, de 3'50 pesetas, para aquéllas donde se celebren espectáculos, cediéndolo gratuitamente á todos los industriales que lo soliciten para exponer los productos de su fabricación.

3.ª Las instalaciones para la venta y exposición de objetos que no sean kioscos ó pabellones que puedan colocarse aisladamente, han de construirse con dos fachadas de la longitud que se desee y con un fondo de seis metros; permitiéndose además á los modestos in-

dustriales instalar en el centro de la feria, y en sitio determinado, tiendas que tengan dos metros de fondo; y

4.ª Las instalaciones aisladas, como kioscos y pabellones, pueden hacerse de las dimensiones que se quieran.

Notable Revista profesional.—Se ha publicado el número 4 de la *Revista Comercial Hispano Americana* que dirige D. Federico Rahola y da á luz la casa Puigdollers y Maciá, Sociedad en Comandita, en el cual da gallarda muestra de que permanece fiel á los nobles y generosos ideales que vino á defender en la prensa española, dedicando todos sus esfuerzos al fomento de las relaciones entre España y las Américas latinas. En este último número publica una interesante Monografía de la industriosa ciudad de Sabadell, ilustrada con numerosos dibujos y vistas de fábricas y talleres, dando así gráficamente idea de lo que significa la fabril ciudad catalana dentro del movimiento industrial de España. Es también de notar, por el gusto en su composición y la pulcritud de su tiraje, la sección de anuncios que publica la *Revista*; y se leen además con interés los importantes trabajos de carácter económico que publica, y de cuyo valor se harán cargo nuestros lectores á la vista del siguiente sumario:

El tratado anglo-japonés.—La circulación fiduciaria, Juan Ferrer Vidal.—El conflicto económico entre Cuba y los Estados Unidos, David de Monjoy.—Las relaciones entre España y América: modo de fomentarias, José Puigdollers y Maciá.—Crónica Española.—Sabadell: monografía industrial, Pedro Martí y Peydro.—Crónica general.—Notas bibliográficas.—Sección financiera.—Sección comercial.—Transportes.

Variedades.

Los ratones y los granos.—Véase un procedimiento propuesto no ha mucho á la sociedad de los agricultores de Francia, para preservar eficazmente los granos de los ataques de los ratones.

Basta para ello colocar en el fondo y en lo alto de cada saco de trigo, avena ó cualquier otro cereal tres ó cuatro troncos de menta silvestre con sus hojas.

A los granos depositados en montón, se aconseja cubrirlos con algunas hojas secas ó verdes de la planta mencionada.

Los ratones sienten sin duda alguna profunda antipatía por la menta, pues no se atreven á volver á los granos que apetecían tanto antes de verlos protegidos por dicha yerba.

El mismo procedimiento empleado para preservar quesos produjo también excelente resultado, pues los ratones desaparecieron como por encanto.

De todos modos nada cuesta probar; la menta silvestre se halla en todas partes, y su proximidad no ofrece inconveniente alguno para los granos por razón de sus propiedades antisépticas.

La inmigración en la Argentina.—Son curiosos los datos que publica la prensa de Buenos Aires acerca de la inmigración en aquella República.

En Enero último llegaron 11.848 emigrantes, de los cuales 4.797 se acogieron á los beneficios de la ley de inmigración.

Clasificados estos últimos por nacionalidad, resulta que son: italianos, 2.786; españoles, 1.104; franceses, 223; rusos, 234; sirios, 124; austriacos, 98; alemanes, 66; ingleses, 27; los demás pertenecen á distintas nacionalidades.

La emigración italiana continúa representando cerca del 60 por 100; la emigración española va aumentando en el movimiento comparativo.

Sobre un total de 4.797 emigrantes, 4.113 pertenecen á Italia, España y Francia, es decir, que la absoluta mayoría de los elementos de inteligencia y trabajo que van á la Argentina son de nuestra misma raza: la raza latina.

Merece especial mención el aumento progresivo que se verifica en el movimiento emigratorio moscovita; los emigrantes rusos y sirios que fueron á la Argentina en Enero, suman 358.

Clasificados por su estado los 4.797 inmigrantes de Enero, dan: 3.014 solteros, 1.687 casados y 96 viudos.

Clasificados por sexo: 2.446 varones, 1.456 mujeres.

Clasificados por profesión: 1.033 agricultores, 750 jornaleros, 53 sirvientes, 35 costureras, 9 albañiles, 6 carpinteros, 72 zapateros, etc.; la cifra de los «sin profesión» alcanza á 557.

La Oficina de Trabajo colocó 2.493 inmigrantes, de los cuales 54 en la capital de la República, 1.072 en la provincia de Buenos Aires, 493 en Santa Fe, 498 en Mendoza, 140 en Córdoba, 55 en Tucumán, 46 en Entre Ríos, 25 en Corrientes, 12 en Salto, etc., y 66 en los Territorios Nacionales.

Las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Mendoza y Córdoba son las que mayor fuerza de atracción ejercen sobre los elementos emigrantes.

Tarifas aduaneras norteamericanas.—Sabido es que éstas gravan con derechos verdaderamente fantásticos los artículos de lujo importados en el país.

Hace pocos días, según el *Herald*, la esposa del millonario Mr. Collin, P. Huntington, que, procedente de París desembarcó en Nueva York, ha tenido que pagar á los empleados del fisco, por derechos de importación, 31.891 dollars.

El equipaje de Mrs. Huntington contenía, entre otros objetos sujetos al arancel, cuatro trajes valorados en 16.000 duros, un collar y broche de diamantes en 14.000, dos levitas forradas de astracán en 6.000 y un abrigo forrado con pieles de Marta valuado en 5.000 dollars.

El importe de los artículos importados era de 76.000 dollars; de modo, que su poseedora tuvo que satisfacer por derechos de aduana casi la mitad de su valor.

El mayor inmueble de Europa.—Parecía que, hasta ahora, los arquitectos americanos se habían reservado el monopolio de las casas gigantescas de diez, quince y aun veinte pisos, pero ahora sus colegas ingleses van siguiendo este camino. En efecto, acaba de empezarse en el barrio central de Holborn, de Londres, la construcción de la casa de mayores dimensiones que exista en Europa. Puede formarse idea de las referidas dimensiones del nuevo caravanserrallo y del lujo con que está dotado, con sólo considerar que los presupuestos exceden de la suma de dos millones de libras esterlinas, ó sea más de cincuenta millones de francos. La superficie habitable será de 910.000 pies cuadrados y el número de piezas pasará de seis mil. Cada uno de estos cuartos estará en comunicación telefónica con una oficina central y será iluminado, ventilado y calentado eléctricamente. Los once pisos de este nuevo inmueble estarán en rápida comunicación por medio de treinta aparatos hidro-neumáticos. En el centro habrá una espaciosa rotonda, cubierta con cristales, y un inmenso restaurant común para los 8.500 inquilinos de la casa.

Correspondencia particular.

D. A. G.—Observado el parecido de las marcas, entablamos la correspondiente reclamación.

D. F. P.—Los arroces son los más solicitados.

D. M. C.—No tenemos inconveniente, siempre y cuando lo autorice con su firma.

D. A. C.—Hecha su reclamación á los ferrocarriles del Norte.

D. R. de B.—Recibidos documentos, nos apresuramos á cumplir lo prometido.

D. F. F. R.—Imposible en esas condiciones.

D. Z. T.—Hecha suscripción, remitimos en paquete aparte los números atrasados.

D. M. R. II.—Los precios oscilan entre 80 y 140, siempre á pagar al contado.

D. C. del V.—Registrada su marca; por separado *Boletín oficial*.

D. N. L. D.—Por ahora no podemos dedicarnos á esos asuntos.

D. R. J. C.—D. S. R. C.—D. D. T. M.—D. C. G. N.—D. N. A. D.—D. V. R.—D. A. P. E.—D. V. D. V.—D. B. D. P.—Anotadas sus suscripciones. Gracias mil por sus atenciones.

D. J. S. M.—De haberse abonado como le propusimos, seguramente no hubiera experimentado tal fracaso. El crédito no podemos admitirlo tampoco en las condiciones que nos indica.

D. J. I. S.—Vea nuestro primer número.

D. M. M.—Nuestros viajeros están distribuidos por regiones; el correspondiente á la de usted no tardará en visitarle.

D. C. L.—D. D. A.—Recibidas sus pólizas de abono, en 400 pesetas. Ya libraremos á su cargo.

D. S. V. V.—Interin no recibamos los dibujos en papel tela que le tenemos interesados, imposible presentar su patente.

SECCION DE ANUNCIOS

ROUFFET & CASTELBON

Bayonne (Francia)

Productos químicos.—Productos resinosos.—Extractos tintóreos.—Colores de anilina.—Cajas de embalaje en madera de pino.—Gomas.

ADMITEN toda clase de comisiones y representaciones de productos españoles.

Representantes en Madrid: Martínez Díaz y Rakosnik.—Bordadores, 3.

NUEVO ALMACÉN DE PAPELOBJETOS DE ESCRITORIO
RESMILLERIA Y SOBRES**JOSÉ R. YANES**41, Concepción Jerónima, 41.
MADRID**ULTRAMARINOS**

DE

PAULINO SAINZ

PRIMERA CASA EN JAMONES, CALCHICHÓN Y EMBUTIDOS

DE

TODAS PROCEDENCIAS

Ventas al por mayor y menor.

Hortaleza, 36.—MADRID

LOS MÁS HERMOSOS

FUEGOS ARTIFICIALES

SON LOS FABRICADOS POR LOS RENOMBRADOS PIROTÉCNICOS

ESPINÓS É HIJO**B E U S**

Castillos y ramilletes de fuegos, de todos precios.

PÍDANSE PROGRAMAS

Ventas al detalle en todas las Quincallerías, Bazares y Librerías de capitales de provincia.

FRANCISCO COTERILLO

ALGECIRAS

GRAN FÁBRICA DE CONSERVAS

LIBORIO AGUEDA

AGENTE DE ADUANAS

Irún y Hendaya

**ALEJANDRO CARREÑO — HIJOS**

NOYA (Coruña)

GRAN FÁBRICA DE CONSERVAS ALIMENTICIAS

LA AURORA

CASA FUNDADA EN 1856

Premiada en todas cuantas Exposiciones se ha presentado.—Se remiten Catálogos á quien los solicite.

REPRESENTANTES EN MADRID: **MARTÍNEZ DÍAZ Y RAKOSNIK.**

Bordadores, 3.

BLASCO HERMANOS

(ANTIGUA CASA DE OJOLINDO)

Esmerada fabricación de los tan renombrados chorizos de la Rioja.

Logroño.

Representantes en Madrid: Martínez Díaz y Rakosnik.—Bordado es, 3.

JOSÉ VIRTUDES

SEVILLA

RICOS MANTECADOS DE ESTEPA
Y
POLVORONES DE SEVILLA

LITOGRAFÍA JEREZANA

Casa fundada en 1879.

Grandes talleres de imprenta, litografía y fotograbado montados con los últimos adelantos en maquinaria.—Fabricación de cápsulas metálicas y tapones de corcho para botellas.

Se remiten catálogos de muestras y precios.

Dirección: Calle Vicario, 14, 16 y 18.

JEREZ DE LA FRONTERA (CÁDIZ)

ROCA HERMANOS

(Sucesores de Bartolomé Roca y Estadés).

PALMA DE MALLORCA

DESTILERÍA DE AGUARDIENTES — RECTIFICACIÓN DE ALCOHOLES
ANISADOS DE VINO PURO
ESPECIALIDAD DE LA CASA ANIS BELLVER

De venta en los principales establecimientos de coloniales, aguardientes y vinos.

BASILIO PEÑASCO

COMISIONES Y REPRESENTACIONES

UNIÓN, 22
Valdepeñas (Ciudad Real).

MICHEL BAYADA AINÉ

CONSTANTINE (ARGELIA)

ADMITE REPRESENTACIONES
DE PRODUCTOS ESPAÑOLES

FIERRO HERMANOS

SOTO DEL BARCO-LA ARENA (Asturias)

LA PRAVIANA

Gran Fábrica de Conservas alimenticias en "La Arena,"

ALMACENES DE JAMONES DE AVILÉS Y ALUBIAS DEL PAÍS EN
SOTO DEL BARCO

Representantes en Madrid: Martínez Díaz y Rakosnik.—Bordadores, 3.

MANUEL GARCÍA FRANCO

ADMITE TODA CLASE DE COMISIONES Y REPRESENTACIONES

Referencias de primera
á disposición del que lo desea.**ESCUELAS PIAS, 21. - ZARAGOZA**Representantes en Madrid: Martínez Díaz y Rakosnik.
Bordadores, 3.**PIO RIVAS MIGUELEZ**

FÁBRICA DE MOLER TODA CLASE DE CANELAS Y ESPECIAS AL POR MAYOR

IMPORTACIÓN DIRECTA

PIMIENTA PURA

Ballestar, 1. - ZARAGOZA

Representantes en Madrid: Martínez Díaz y Rakosnik.
Bordadores, 3.**HIJOS DE L. MARCOS**

(LA VELLÉS)

GRANDES ALMACENES

DE

CEREALES, LENTEJAS Y GARBANZOS DE CASTILLA

EN

GOMECELLO Y PEÑARANDA

Representantes en Madrid: Martínez Díaz y Rakosnik - Bordadores, 3.

PEDRO FERNÁNDEZ

FABRICANTE DE

TAPONES DE CORCHO

Exportación para el extranjero de toda clase de
tapones.—Se fabrica todo lo que se relaciona con
la industria corchera.**ESTEPONA (Málaga).****JUAN VALERO JIMÉNEZ****CÚEVAS (ALMERÍA)**Este importante Centro, que desde hace algunos
años viene dedicándose al comercio de libros
en sus diversas manifestaciones, admite también
cuantas COMISIONES Y REPRESENTACIONES de casas
nacionales y extranjeras se le confíen.**TRABAJA TAMBIÉN POR CUENTA PROPIA****V. LLUCH TOMÁS**

(VALENCIA)

Arroces, alubias, cacahuets, etc., etc., Especialidad Arroz
"La Paella Valenciana,, presentado en lujosos envases
de dos kilos, con privilegio de invención núm. 28.369.

REPRESENTANTES EN MADRID

MARTÍNEZ DÍAZ Y RAKOSNIK**BORDADORES, 3.****CARLOS MOESE**

REPRESENTACIONES DE CASAS

NACIONALES Y EXTRANJERAS

Consejo de Ciento, 261 bis.**BARCELONA****M. SALVADOR BOLANT**

4, Arrabal del Teatro, 4

REUS (TARRAGONA)Exportador de almendras,
avellanas y frutas del país.

REPRESENTANTES EN MADRID

MARTÍNEZ DÍAZ Y RAKOSNIK

El Progreso Industrial y Mercantil

Martínez Díaz y Lakosnik.

BORDADORES, 3. MADRID

Centro internacional de informes comerciales.—Comisiones con garantía.—Representaciones comerciales.—Gestión y cobro de créditos.—Patentes de invención.—Marcas de fábrica de comercio, agrícolas y fiscales.—Reclamaciones á las empresas ferroviarias.—Representaciones en quiebras y suspensiones de pagos.—Listas financieras, etc., etc.

Pídanse condiciones á la Dirección.—Madrid: BORDADORES, 3.

TELEGRAMAS: MARIAZNIK.—TELÉFONO, 1.467.

Exijase esta



marca registrada.

LA CHORICERA RIOJANA

Única Fábrica de embutidos del Norte de España.

CHORIZOS — MORCILLAS — LENGUAS — TRUFADOS, ETC., ETC.
SALAZONES — REFINERÍA DE MANTECA

BENITO DE RIVERA
HARO

Oficinas: Orellana, 9.—MADRID



Instalaciones completas para fábricas de gaseosas, de cerveza
Y DE REFRESCOS VARIOS

Especialidad en sifones de todas clases, en cristal superior de Bohemia, probadas á 20 atmósferas.

REPRESENTANTE GENERAL PARA ESPAÑA Y PORTUGAL

D. Carlos Moese. (Barcelona)