

Boletín de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Caracas

N° 81



Cámara de Comercio, Industria y Servicios
La Cámara de Caracas

RIFJ-31175605-1

Dr. Germán Jiménez

BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE CARACAS

SEGUNDA EPOCA

AÑO IX CARACAS: (VENEZUELA) 15 DE AGOSTO DE 1920 NUMERO 81
Valor del número, Bs. 1,50. — Se reparte gratis a los miembros de la Cámara.

CONTENIDO

<i>Aceptaciones bancarias, por el profesor Guillermo A. Sherwell.....</i>	<i>Pág. 787</i>
<i>Explotación de la Salina de Araya, por el doctor Germán Jiménez.....</i>	<i>789</i>
<i>La depreciación de la peseta.....</i>	<i>799</i>
<i>Remates de Deuda Interna.....</i>	<i>799</i>
<i>El Inalámbrico en Venezuela.....</i>	<i>800</i>
<i>Westinghouse Electric International C^o, por I. Sternefeld....</i>	<i>801</i>
<i>Adelantos de Radiotelegrafía realizados por la «Federal Telegraph C^o», de San Francisco, por C. C. Chapman.....</i>	<i>802</i>
<i>El sistema Alexanderson para la transmisión inalámbrica de alta potencia, por C. H. Nance.....</i>	<i>803</i>
<i>Terrenos petrolíferos de Venezuela y Colombia.....</i>	<i>805</i>
<i>La Industria Petrolífera en Venezuela.....</i>	<i>806</i>
<i>El Petróleo en México.....</i>	<i>807</i>
<i>Noticias de los Estados Unidos.....</i>	<i>808</i>
<i>Sección de correspondencia.....</i>	<i>808</i>
<i>Estadística acerca de la industria pecuaria en la República...</i>	<i>808</i>
<i>Industrias y producciones de Bobare en el Estado Lara (de un diario de viajes del doctor Alfredo Jahn).....</i>	<i>812</i>
<i>Opinión sobre la baja del café.....</i>	<i>813</i>
<i>Notas editoriales.....</i>	<i>813</i>
<i>Cuadro del movimiento de valores públicos en la Bolsa de Caracas, durante el mes de julio de 1920.....</i>	<i>814 y 815</i>

EMPRESA EL COJO
CARACAS-1920

Hartford
Tires

Santana & Cia. Sucs.

Agentes Exclusivos en Venezuela

Santana & Ca.

Sucesores

Por contrato con los fabricantes, somos **AGENTES EXCLUSIVOS** para Venezuela de los inmejorables

NEUMATICOS

para automóviles marca

HARTFORD

En la fabricación de

NEUMATICOS

la marca

HARTFORD

es lo más acabado hasta ahora conocido: su solidez y resistencia no tienen rival.

Hemos recibido gran surtido de estos

NEUMATICOS

y de sus

Cámaras de aire

Grandes Almacenes de Quincallería y Ferretería
Teléfonos 107 y 126



BANCO DE VENEZUELA

SOCIEDAD ANONIMA

CAPITAL: BS. 12.000.000

FACILIDADES PARA EL COMERCIO

Se recuerda a los Señores comerciantes las facilidades que presta este Instituto con el descuento de Efectos de Comercio o de Facturas comerciales, lo que hace a un tipo de interés módico de 8% para plazos cortos y cuyo servicio le facilita el *gran número de Agencias que tiene establecidas en toda la República.*

Es oportuno recordar que este ramo establecido con éxito en el Banco, ha sido motivo para que los pequeños capitales se puedan movilizar mayor número de veces y extender sus negocios en mayor escala descontando en el Banco las ventas que hagan a plazo.

Caracas: 27 de setiembre de 1919.

E. ARANAGA HIJO, SUCS.

La Guaira

COMISIONISTAS

Despachos de Aduana

Despacho de Buques

Consignación de toda clase de Frutos
y Producciones del País.

CABLE: ARANAGA

Código en uso: A. B. C. 5a. Edición

Teléfonos Nos. 83 y 93.

Urdaneta & Van Beelen

LA GUAIRA-VENEZUELA.

Consignación de Buques.—Venta de
frutos por mayor.—Consignación.—
Comisionistas en general.

Teléfonos Nos. 31. y 27.

Dr. J. E. Sánchez Afanador

ABOGADO

Ciudad Bolívar

Venezuela

Gestiona toda
clase de asuntos

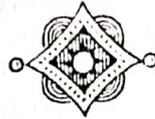
CIVILES Y MERCANTILES.

MAYOR

DETAL



PRENDAS DE ORO, de plata
y del afamado enchape **CONDOR**
OBJETOS PARA REGALOS, de plata
fina y metal plateado
PEINETAS FINAS, ABANICOS de
seda, **LIBROS de oraciones**



RELOJES DE BOLSILLO de
buenas calidades
RELOJES PULSERA de oro
y de enchape fino
RELOJES DE PARED Y de mesa
RELOJES DESPERTADORES

EFICAZ ATENCION — BUENA FE — GARANTIA

HERNANDEZ SCHMACHT & CO.

Sociedad en comandita por acciones

Bolsa a Mercaderes 36 — Teléfono 686 — Caracas

HOLLANDSCHE BANK VOOR WEST-INDIE

(Banco Holandés de las Indias Occidentales)

SOCIEDAD ANONIMA BANCARIA

Capital autorizado Fl. 5.000.000 — Bs. 10.000.000
Capital suscrito y pagado..... Fl. 1.000.000 — Bs. 2.000.000
Oficina Principal: **AMSTERDAM**..... Sucursal: en **CURAZAO**

Ofrece al público la **SUCURSAL DE CARACAS** que ha abierto,
BOULEVARD OESTE DEL CAPITOLIO Nº 24
y que se ocupará de toda clase de negocios bancarios.

Constituido bajo los auspicios de:

— **Nederlandsche Handel Maatschappij, Amsterdam (1824)** —
Capital y Reservas.....Bs. 240.000.000
Rotterdamsche Bankvereniging, Rotterdam (1863)
Capital y Reservas.....Bs. 200.000.000

Gerente **AMSTERDAM**

Dr. W. Dyckmeester.

Gerente **CARACAS**

J. P. J. A. B. Marx.

Antes de comprar sus muebles, solicite Precios,
Calidad y Condiciones de SUFRE PAREDES & Ca. Suc.

SOCIEDAD A CAMEJO 18

TELEFONO Núm. 1.326

FABRICANTES DE LAS CAMAS DE ALAMBRE

Económicas Americanas Cunas y Bastidores

ANGELI HERMANOS

IMPORTADORES . EXPORTADORES

CARUPANO - CARACAS

FABRICANTES DE JABON Y VELAS

Dirección en Caracas:

SAN FRANCISCO a SOCIEDAD No. 7.—Teléfono 1.230.

DIRECCION POR CABLE :
VANZINA - CARACAS

CLAVES: A. B. C. 5a
BENTLEY'S

TELEFONO 500
APARTADO 59

COSTANZO VANZINA

Caracas - Venezuela

*Refracción y prescripción científica de cristales para la corrección
de los defectos visuales (PRIMER GABINETE DE CARACAS).*

*Artículos de Optica y de Farmacia, exceptuando: drogas;
al Mayor y al Detal.*

MAYOR DE CASIMIRES DE GRAN IMPORTANCIA.

MAYOR Y DETAL DE ARTICULOS PARA DAMAS Y CABALLEROS.

SILVA & Co.

Importadores de Drogas,

MEDICINAS PATENTADAS,
PRODUCTOS QUIMICOS.
CARACAS--CARUPANO

ACEPTAN
REPRESENTACIONES
EXCLUSIVAS EN
PRODUCTOS DE SU RAMO

APARTADO 189



EL CARPINTERO MODERNO

FABRICA DE MUEBLES

—DE—

JUAN PADRON

Monturas de Cuadros de todas clases, Cañuelas, Grabados, Bromuros, Cromos, Vidrios planos y Lunas de todos tamaños.

Tela preparada para pintar al óleo. Tapicería, Colchonería y un bien montado taller de Espejería.

29-MERCADERES A SAN PABLO-29

CARACAS

TELEFONO NUM. 1052

HORMAS PARA PAPELON

Empresa El Cojo

Teléfono Núm. 136

Este 4 - Número 14

CENTRO INDUSTRIAL

ESTABLECIDO EN 1873

Cable "COJO"

Apartado Núm. 66

Grandes Talleres de Tipografía y Encuadernación

—Fabricamos toda clase de libros en blanco, sobres y tarjetas, clisés y sellos de caucho.

—En el ramo de artículos para escritorio y oficina tenemos lo más práctico y moderno para hombres de negocios.

—La Empresa El Cojo ha recibido la perfumería más selecta y exquisita. Extractos, Lociones, Jabones y Polvos perfumados de las creaciones de última moda, en artísticos frascos y preciosos estuches.

—Pomadas, Cremas, Aguas, y Rojo Marceau (colorante finísimo para el cútis). Aguas de Colonia, de Toilette y Dentífricos de las marcas más acreditadas y en diversos tamaños y envases.

—Tinta para el pelo y la barba de Henne Hennextré (surtido completo en todos los colores). Estuches y necessaires para las uñas. Esponjas de caucho y marinas.

—Perfumadores de cristal y niquelados. Brochas para la barba. Jabones y cremas para afeitarse. Asentadores de navajas.

HERRERA IRIGOYEN & Ca. CARACAS - VENEZUELA

BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE CARACAS

CAMARA ACTIVA DE LA CAMARA DE COMERCIO DE CARACAS

Presidente, Vicente Lecuna

Primer Vicepresidente,

J. M. Herrera Mendoza

Segundo Vicepresidente,

Aquiles Pecchio

Tesorero, Carlos Braun

Secretario, Julio Planchart

VOCALIS

Oscar Schnell

Juan Manuel Díaz

Leopoldo de Rojas

D. T. Pardo

Santiago Sosa

SUPLENTEIS

M. J. Sabal

José Farage

Felipe S. Toledo

Alberto Franceschi

J. Palenzona

Alfredo Pardo

Salv. Alvarez Michaud

Manuel Martínez Z.

Julián Ferris

SEGUNDA EPOCA

AÑO IX

CARACAS: (VENEZUELA) 15 DE AGOSTO DE 1920

NUMERO 81

Valor del número Bs. 1,50

Se reparte gratis a los miembros de la Cámara

ACEPTACIONES BANCARIAS

Las aceptaciones comerciales, de que se habló en un artículo anterior (1) tienen su principal aplicación en el comercio doméstico, mientras que las aceptaciones bancarias son de utilidad mayor para el comercio con el extranjero. Por consiguiente, mientras mayor sea el comercio de importación y exportación de un país, mayor importancia tendrán en su vida financiera las aceptaciones bancarias.

Puede definirse una aceptación bancaria como una libranza o letra de cambio, cuyo aceptante es un banco, compañía, persona o razón social cualquiera cuyo negocio consiste en conceder créditos en forma de aceptaciones. Este artículo presentará sólo unas cuantas reflexiones de las muchas que sugiere tema tan importante, que en los Estados Unidos de la América del Norte ha pasado al primer lugar entre los asuntos que ocupan la atención del mundo financiero; lo cual es muy lógico, ya que la aceptación es, como dice Rovensky, la base del mercado norteamericano de descuentos (2) y no puede haber un comercio exterior vivo y vigoroso sin un mercado de descuentos bien organizado.

El artículo 13 del Decreto de las Reservas Federales de los Estados Unidos de la América del Norte faculta a los Bancos afiliados al sistema de las Reservas Federales a aceptar libranzas giradas contra ellos siempre que se venzan en un plazo no mayor de seis meses, sin contar los días de gracia, y que resulten de operaciones que comprendan alguno de los tres casos siguientes:

- Exportación o importación de mercaderías;
- Remesas de mercaderías en el interior del país;
- Almacenaje en los Estados Unidos, de mercaderías de venta fácil.

Todo banco miembro del sistema está facultado para prestar conforme a este artículo su dinero en efectivo y, además, su crédito hasta una cantidad que no exceda en total del 50% de su capital y excedente combinados. Cuando se trata de negocios

(1) «Aceptaciones Comerciales y Bancarias». Artículo del Sr. profesor Guillermo A. Sherwell, publicado en el N° 80 del B. de la C. de C.—N. E.

(2) «The Acceptance as the Basis of the American Discount Market» by John E. Rovensky, Vice-Président National Bank of Commerce in New York.—Discurso pronunciado en Detroit el 9 de junio de 1919.

de importación y exportación los bancos pueden pedir permiso a la Junta de las Reservas Federales para conceder créditos en forma de aceptaciones por el 50% restante de su capital y excedente. Este permiso podrá concederse solamente para los negocios expresados y no para operaciones en el interior del país. También pueden los bancos afiliados, previa aprobación de la Junta, aceptar libranzas giradas sobre ellos por bancos existentes en países extranjeros o en territorios dependientes de los Estados Unidos, cuando el objeto de dichas libranzas sea la creación de cambio en dólares. Podrán aceptar hasta un total de 50% de su capital y excedente combinados.

A fines de 1919 más de quinientos miembros del sistema estaban realizando operaciones de aceptaciones, cuyo monto aparece en el artículo anterior. Sin embargo, esas cantidades están lejos de representar el total verdadero, pues en muchos estados de la Unión las leyes han concedido el privilegio de aceptar a las compañías cuyas cartas constitutivas se obtuvieron en dichos estados y que no son miembros del sistema de las Reservas Federales. Thralls (1) afirma que de los treinta mil bancos y trusts que existen en los Estados Unidos, quizás veinticinco mil gozan en la actualidad del privilegio de prestar su crédito por el método de las aceptaciones, además, por supuesto, de prestar su dinero efectivo. En varios centros financieros del país, especialmente en New York, se han organizado compañías de aceptaciones, tales como The First National Corporation y The Shawmut Corporation, ambas de Boston, The Foreign Credit Corporation de New York y otros establecimientos cuyo objeto principal es el desarrollo del comercio con el extranjero y el establecimiento de sucursales en países extranjeros, entre los que se cuentan la American Foreign Banking Corporation, el Mercantile Bank of the Americas y la Asia Banking Corporation, cuyas acciones pertenecen a diversos bancos situados en lugares distintos de los Estados Unidos. Éstos pueden poseer acciones de tales establecimientos gracias a una reforma del Decreto de las Reservas Federales que antes no se lo permitía. Dicha reforma se decretó en 1916, para permitir a los bancos miembros que invirtieran no

(1) «Problems and Progress with Dollar Acceptances» by Jérôme Thralls, Secretary Treasurer Discount Corporation of New York.—Discurso pronunciado en San Luis Missouri el 19 de octubre de 1919.

más de un 10% de su capital y excedente en compañías organizadas para realizar operaciones bancarias internacionales.

La Junta de las Reservas Federales somete estos establecimientos a ciertas restricciones. No pueden recibir depósitos domésticos, sino aquellos que resultan de operaciones en países extranjeros o territorios dependientes de los Estados Unidos. Tales depósitos deben garantizarse por reservas correspondientes en su monto a las que se requieren para garantizar los depósitos que reciben los bancos miembros situados en las ciudades que constituyen los centros de las zonas de las Reservas Federales. Pueden aceptar libranzas y letras de cambio en las mismas condiciones que los bancos miembros, siempre que no acepten por cada girador en una sola vez en cantidad mayor del 10% de su capital suscrito y excedente, a no ser que la operación esté completamente garantizada, o represente importación o exportación de mercaderías, y lleve la garantía de un banco o de un banquero perfectamente solvente. Además, cuando el total de las aceptaciones de cualquiera compañía, existentes en determinado tiempo, exceda del capital y excedente de la misma, el 50% de todas las aceptaciones excedentes sobre dicho total deberá estar plenamente garantizado; o bien, si el total de las aceptaciones existentes es mayor que el doble del capital suscrito y excedente, todas las aceptaciones excedentes sobre dicha suma deberán estar plenamente garantizadas. La compañía satisfará de las dos condiciones expresadas aquella que requiera la menor suma de aceptaciones garantizadas. El total de todas las aceptaciones existentes, agregado al total de los depósitos en poder de una compañía, no podrá exceder de seis veces el capital y excedente de la misma sino con la aprobación de la Junta de las Reservas Federales, la cual, en ocasiones ha llegado a permitir que la suma referida ascienda hasta ocho y aun doce veces el capital y excedente de ciertas compañías. Estas compañías deben poseer, contra todas las aceptaciones vigentes, una reserva de no menos del 15% de su importe en créditos líquidos consistentes en efectivo, saldos en otros bancos, aceptaciones bancarias u otros valores permitidos por la Junta. Esta ejerce una vigilancia constante sobre dichas compañías y les exige dos informes anuales sobre los puntos que ella determina periódicamente.

Las aceptaciones de estas corporaciones se consideran tan buenas que se venden en el mercado de valores a precios de un dieciseisavo a tres dieciseisavos más altos que las letras de los bancos miembros.

En los Estados Unidos tropieza con varias dificultades el mercado de aceptaciones bancarias. A este respecto dice Goodhue: (1).

«El problema más importante con respecto a las aceptaciones es la extensión y el desarrollo de nuestro propio mercado de descuentos de manera que sea un mercado abierto de descuentos de hecho y no sólo de nombre, como lo es en la actualidad. Bajo las condiciones actuales el mercado final de la mayoría de las aceptaciones bancarias está en los Bancos de las Reservas Federales. Esto es deplorable; y, mientras que estos papeles no pasen libremente de mano en mano entre los bancos, no podremos alardear de poseer un mercado abierto de descuentos».

(1) «Acceptance Corporation» by F. Abbot Goodhue, Vice-President, First National Bank, Boston. American Acceptance Council—111 Broadway—New York.

La manera de obtener fondos usada por el Gobierno por medio de obligaciones a corto plazo y a tasas atractivas ha impedido que buenas sumas de dinero se inviertan en aceptaciones; pero este inconveniente cesará en breve, ya que la cantidad de certificados de la deuda expedidos por el Gobierno tiene que decrecer muy pronto, y estas clases de inversiones cederán el lugar a las aceptaciones de los banqueros. Los bancos, sin embargo, han sido, quizás, los principales culpables de este estado de cosas, por invertir sus fondos sobrantes en préstamos que rinden mayor interés pero que ofrecen menor seguridad; pero ellos mismos ya están cambiando de actitud, y es de esperarse que muy pronto el mercado de descuentos de los Estados Unidos sea suficiente para satisfacer las necesidades del nuevo estado financiero del país.

Expuesta la importancia y bosquejado el uso de las aceptaciones bancarias, no estará por demás decir cuáles son los principios generales que deben tenerse en cuenta al estudiarlas. Seguiré en esta parte al American Acceptance Council: (1)

1.—Lo que se presta es crédito, no dinero.

2.—En el uso general del comercio el crédito por medio de aceptaciones bancarias tiene por objeto hacer frente a operaciones con mercaderías, y que signifiquen plazos cortos, proporcionando un crédito garantizado para realizar la producción, acarreo y venta de las mismas.

3.—Debe basarse este crédito en una operación o una serie de operaciones reales y especificadas de esta naturaleza, más bien que proporcionar capital prestado en general para operaciones de comercio.

4.—Al terminarse la operación que requirió el crédito la aceptación bancaria debe quedar liquidada.

5.—De ordinario, y en cuanto ello sea posible, el banquero debe conservar el «control» de las mercaderías y recibir sus productos y aplicarlos a la cancelación del crédito al vencimiento de éste; en consecuencia, deben expedirse letras cuya época de vencimiento coincida con aquella en que se espere queden liquidadas las operaciones.

La ley de las Reservas Federales no autoriza la concesión de créditos domésticos para la producción, sino sólo para el período de tránsito. Además, conforme a la misma ley, el período abarcado por un crédito sobre aceptaciones en ningún caso debe exceder de seis meses.

Réstame sólo considerar los créditos a que se refiere este artículo desde el punto de vista de las personas que en ellos toman parte, siguiendo parcialmente el mismo trabajo acabado de citar.

En primer lugar hay que considerar al banquero aceptante, a quien un comerciante que emplea el crédito u otro banquero pide que preste su crédito para que se lleve a cabo una operación mercantil determinada. Si conoce a su satisfacción al cliente y desea concederle el crédito estudiará la clase, condiciones y plazos del negocio de que se trate para averiguar:

1. En los Estados Unidos, si la operación es aceptable conforme a los requisitos establecidos por la Junta de las Reservas Federales.

2. Si la operación quedará terminada dentro del plazo del crédito que se pide y si es de esperarse razonablemente que produzca al vencimiento

(1) «Bankers Acceptances, Principles and Practices» Chapter 1: «General Principles of Acceptance Credits»—American Acceptance Council—111 Broadway—New York.

del crédito los fondos necesarios para pagar la obligación que asume el prestatario.

3. Cuál sea la garantía ulterior, si alguna se requiere, que deba exigirse además de la obligación del cliente de pagar en caso de tardanza o falta en la liquidación del negocio. El banquero puede entonces exigir fiador o garantía colateral adicional. Si un banquero es quien propone el negocio en nombre de uno de sus clientes, el aceptante probablemente pedirá la garantía de dicho banquero; además de los valores que lleguen a estar bajo su "control" en el curso de las operaciones.

4. Si la magnitud del crédito deseado guarda debida relación con sus propios recursos y compromisos; si la comisión por aceptar es satisfactoria y otros detalles que en conjunto determinarán si la operación es de hacerse o no.

Si este estudio resulta satisfactorio y el banco decide conceder el crédito, hará que su cliente lo pida por escrito y presente la garantía, o firmará con él un contrato de aceptaciones en forma, le extenderá una carta de crédito y a su debido tiempo aceptará las letras después de cerciorarse de que las libranzas y otros documentos estén propiamente expedidos, sellados, etc., según el contrato.

En segundo lugar aparece el que toma el crédito. Éste ha hecho un estudio cuidadoso de la operación que va a realizar y la encuentra de tal modo segura y provechosa que justifica su solicitud de una aceptación bancaria. Si su reputación mercantil es buena, no tendrá dificultades. Quizás algunos bancos habrán llegado a solicitar su clientela. La operación puede exigir que él mismo expida las letras o que éstas sean expedidas por otros en servicio suyo. En uno u otro caso él va a obligarse personalmente a proporcionar en tiempo oportuno fondos suficientes para retirar la obligación bancaria que se creará por medio del crédito sobre aceptaciones que él va a usar por un tiempo determinado.

En tiempos normales él mismo escogerá su banquero. Tal vez esta selección dependa del carácter del negocio. Quizás emplee el interesado a diferentes banqueros para diferentes clases de operaciones. No tomará un crédito débil, es decir, aceptaciones que no se vendan bien, pues bien sabe que girando contra una casa débil su propio crédito se perjudica; y, como no querrá pagar por el crédito más tiempo del necesario, procurará que se venza a la mayor brevedad que le permitan sus esperanzas de liquidación del negocio que emprenda y estipulará que se le permita una rebaja si retira el crédito antes del vencimiento.

Por último, queda el fiador del crédito sobre aceptaciones, que puede ser o no un banquero. Su obligación consistirá en garantizar que quien toma el crédito proporcionará los fondos en la época del vencimiento; y también puede incluir otras obligaciones como la de ver que los fondos obtenidos por medio del crédito sólo se apliquen a las operaciones para las cuales se concedió dicho crédito, así como que los productos de las mismas operaciones se apliquen de acuerdo con el contrato.

Si el fiador es un banco que hace operaciones en el extranjero, puede obtener para sus clientes créditos con sus corresponsales bancarios de los países extranjeros, y en tales casos hasta podrá atender a la preparación de giros y documentos, las cobranzas, etc.; y si sólo hace operaciones domésticas y no está en aptitud de aceptar en cantidades bastantes para satisfacer todas las necesida-

des de sus clientes, podrá proceder como agente para obtener otros aceptantes, y aun atender a los detalles locales de los negocios, tales como la conservación del colateral, la recepción y remesa de los productos, etc.; pero su obligación como fiador es para con el que concede el crédito, esto es, para con el aceptante. El fiador recibirá una comisión moderada como agente, y obtendrá utilidades por cambios y cobranzas y otros beneficios incidentales.

Mucho más podría escribirse sobre esta forma de crédito; pero lo anterior puede bastar como trabajo de vulgarización, no dedicado a banqueros ni comerciantes de esta cultísima ciudad, ya que ellos tienen todos competencia muy superior a la del autor de estas líneas, sino a aquellos que, ignorantes del asunto, quieran adquirir una idea elemental de su naturaleza e importancia.

GUILLERMO A. SHERWELL.

Consultor Jurídico del Consejo Central
Ejecutivo de la Alta Comisión Interamericana.

Caracas, a 19 de julio de 1920.

EXPLOTACION DE LA SALINA DE ARAYA

(POR EL DR. GERMÁN JIMÉNEZ)

Tomado de la Memoria de Obras Publicas de 1917

Dos trabajos distintos se efectúan en la explotación de esta salina: el arranque de la sal; y su empaque y el transporte desde la salina hasta el costado de los barcos fondeados en la ensenada de Araya.

19—Arranque de la sal.

Este trabajo se hace allí por ajuste a los precios indicados en la siguiente tarifa:

Sal blanca: arranque, lavado y acarreo hasta los pillotes—B 0,30 por cada 100 kilos.

Sal prieta: arranque y acarreo hasta los pillotes—B 0,20 por cada 100 kilos.

Cuando las aguas están abundantes en la salina, pudiendo entonces navegar fácilmente los bongos, un peón puede extraer en un día y poner en los pillotes, por término medio, como veinte maras (canastos) de sal, que se computan a razón de 50 kilogramos cada uno. De modo que el obrero acopiará alrededor de 1.000 kilogramos de sal por día, la cual, pagada a B 0,30 por cada 100 kilos, le produce un jornal de sólo B 3. Dado lo fuerte y penoso de este trabajo, consideramos, pues, que el precio a que se paga hoy el arranque de la sal es un mínimo que no será posible rebajar sensiblemente; por el contrario, quizá sea necesario aumentarlo, porque sucede hoy que la falta de utilidades en el arranque la compensan con creces los ajusteros al hacer el transporte de la sal en burros, cuyos precios sí son remuneradores; medio de transporte que habrá de ser suprimido en lo futuro, al ponerse en explotación las obras aquí proyectadas.

20—Empaque de la sal y conducción desde los pillotes hasta el costado del barco fondeado en la bahía.

Los precios fijados para el pago de estos trabajos son los siguientes:

Sal blanca.

Empaque y conducción desde los pillotes hasta el embarcadero	B 0,582	por	cada	100	Ks.
Costo del alijo desde la playa hasta el costado del barco	0,134	"	"	"	"
Total	B 0,716	"	"	"	"

Sal prieta para el consumo interior.

Empaque y conducción desde los pillotes hasta el embarcadero	B 0,582	por	cada	100	Ks.
Costo del alijo desde la playa hasta el costado del barco	0,134	"	"	"	"
Total	B 0,716	"	"	"	"

Sal prieta para los pescadores.

Empaque y conducción desde los pillotes hasta el embarcadero	B 0,500	por	cada	100	Ks.
Costo del alijo desde la playa hasta el costado del barco	0,125	"	"	"	"
Total	B 0,625	"	"	"	"

Tales son los precios actuales. Ahora, con respecto a los futuros, al estar funcionando el canal, ya hemos calculado que el costo del transporte de la sal, por el canal, hasta el costado del barco, será solamente de B 0,05 por cada 100 kilogramos. Réstanos apreciar separadamente lo que cuesta el empaque de la sal y su acarreo hasta poner los sacos a bordo en el alijo del canal.

Según nuestras investigaciones, dos peones pueden, en un día, llenar, pesar y coser como 200 sacos de sal; de modo que el costo de la operación es de B 0,03 por saco, o de B 0,06 por cada 100 kilogramos. Y en cuanto al acarreo de la sal hasta el depósito, y de aquí al alijo, creemos que se puede calcular holgadamente en una cantidad idéntica, B 0,06 por cada 100 kilos. Se tendrá pues:

Empaque de la sal y conducción desde los pillotes hasta el costado del barco, al estar en actividad las nuevas obras proyectadas.

Empaque de la sal	B 0,060	por	cada	100	Ks.
Acarreo al hombro hasta el depósito y de aquí al alijo del canal	0,060	"	"	"	"
Costo del transporte por el canal hasta el costado del barco	0,050	"	"	"	"
Total	B 0,170	"	"	"	"

Además de los gastos mencionados, de arranque y de acarreo hasta el costado del barco, es necesario tener también en cuenta los gastos generales del establecimiento, que montan hoy, más o menos, a B 4.000 mensuales, o sean B 48.000 anuales. Si se supone que la magnitud de la explotación sea siempre como es hoy, de 13.000.000 de kilogramos de sal por año, en números redondos, corresponderá por este respecto a cada 100 kilogramos un gasto adicional de B 0,369; cuota parte que naturalmente ha de reducirse si se llegase a aumentar el volumen de la explotación de la salina.

Compendiamos las cifras anteriores en el siguiente resumen:

Cuadro que muestra el costo actual y el costo futuro de cien kilogramos de sal puesto en el costado del barco en la ensenada de Araya

	SAL BLANCA		SAL PRIETA PARA EL CONSUMO INTERIOR		SAL PRIETA PARA LOS PESCADORES	
	Costo actual	Costo futuro	Costo actual	Costo futuro	Costo actual	Costo futuro
Arranque y acarreo a los pillotes	B 0,300	B 0,300	B 0,200	B 0,200	B 0,200	B 0,200
Empaque y transporte al embarcadero	0,582	0,170	0,582	0,170	0,500	0,170
Alijo hasta el costado del barco	0,134		0,134		0,125	
Gastos generales de la salina	0,369	0,369	0,369	0,369	0,369	0,369
Costo de 100 kgs. de sal	B 1,385	B 0,839	B 1,285	B 0,739	B 1,194	B 0,739

Todos estos gastos son hechos por el Gobierno Nacional, pero a cargo de los compradores de cada 100 kilos de sal, que deben ellos pagar para atender a dichos gastos. Esto, fuera del impuesto de B 0,25 y de B 0,09, a que antes nos hemos referido, que percibe el Gobierno por la provisión de cada kilogramo de sal. Los sacos

vacíos también los cobra el Gobierno aparte, a razón de B 1 por pieza.

Los gastos arriba especificados no alcanzan a B 1,50; por consiguiente, queda una utilidad, por este respecto, a favor del Gobierno, la cual se incrementará notablemente al estar funcionando las nuevas obras, He aquí el cuadro comparativo de dichas utilidades en uno y otro caso:

Utilidades que obtiene el Gobierno Nacional por razón de los gastos de arranque, etc.,

por los cuales pagan los compradores B 1,50 por cada 100 kilos de sal

	SAL BLANCA		SAL PRIETA PARA EL CONSUMO INTERIOR		SAL PRIETA PARA LOS PESCADORES	
	Régimen actual	Régimen futuro	Régimen actual	Régimen futuro	Régimen actual	Régimen futuro
Cantidad que cobra el Gobierno Nacional.....	B 1,500	B 1,500	B 1,500	B 1,500	B 1,500	B 1,500
Costo del arranque, conducción, etc.....	1,385	0,839	1,285	0,739	1,194	0,739
Utilidades a favor del Gobierno Nacional.....	B 0,115	B 0,661	B 0,215	B 0,761	B 0,306	B 0,761

RESUMEN:

Incremento de utilidades al ponerse en actividad

las nuevas obras.

En la sal blanca ... B 0,546 por cada 100 Ks.
 En la sal prieta para el consumo interior ... 0,546 " " " "
 En la sal prieta para los pescadores ... 0,455 " " " "

Así pues, si suponemos que se conserve la misma explotación actual, de 12.907.942 kilogramos de sal por año, y que la sal prieta vendida sea toda para el consumo de las pesquerías, que es el caso más desfavorable, el incremento anual de utilidades será:

Sal blanca—8.827.442 kilogramos a B 0,546
 por cada 100 kilos B 48.198
 Sal prieta—4.080.500 kilogramos a B 0,455
 por cada 100 kilos 18.566

Incremento total de utilidades por año... B 66.764

Incremento que naturalmente será mayor si

se ensancha la explotación de esta salina, hasta concentrar allí la extracción de la sal necesaria para el abastecimiento de toda la República; plan que, según se nos informa, es estudiado actualmente por el ciudadano Ministro de Hacienda.

Las ventajas de este plan son obvias, no sólo por las razones expuestas sino por las facilidades de la explotación de la salina de Araya, y porque, concentrados los trabajos a un solo establecimiento, los gastos generales de administración, que, como se ha visto, son hoy crecidos, habrán de reducirse de modo notable, lo que quizá permitirá entonces aliviar un tanto, para los compradores, las condiciones actuales de venta de la sal de nuestras salinas. Aunque, según parece, las diferentes localidades de la República prefieren, para su consumo, sales de procedencia determinada, creemos que esta circunstancia no sería un inconveniente insuperable para el desarrollo de dicho plan, dadas las excelentes condiciones del producto de Araya.

EXPORTACIÓN DE LA SAL DE VENEZUELA

Para comenzar el estudio de este interesante asunto, exponemos en seguida, a manera de resumen, las cantidades que exige hoy el Gobierno Nacional, por la adquisición de 100 kilogramos de

sal, puestos al costado del buque fondeado en la ensenada de Araya. Especificamos los precios de la sal a granel y en sacos, siendo entendido que

éstos últimos los suministra el Gobierno a los compradores que los solicitan a razón de B 1 por saco, es decir, de B 2 por cada 100 kilos de sal.

Precios que se pagan por adquirir 100 kilogramos de sal puestos al costado

del barco en la ensenada de Araya

	SAL BLANCA		SAL PRIETA PARA EL CONSUMO INTERIOR		SAL PRIETA PARA LOS PESCADORES	
	A granel	En sacos	A granel	En sacos	A granel	En sacos
Impuesto Nacional.....	B 25,	B 25,	B 25,	B 25,	B 9,	B 9,
Gastos de arranque, etc.....	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
Sacos.....	—	2,	—	2,	—	2,
Totales.....	B 26,50	B 28,50	B 26,50	B 28,50	B 10,50	B 12,50

Ya hemos visto que, en cuanto a calidad, la sal de Venezuela es tan buena o mejor que las especies que se consumen en los mercados extranjeros. Sólo es necesario, pues, estudiar el asunto de la exportación desde el punto de vista comercial, es decir, averiguar si, conocido el costo de nuestro producto, los precios a que se cotiza la sal en el exterior permiten efectuar, con resultado práctico, la mencionada exportación.

Es indispensable, por lo tanto, como punto previo, hacer un análisis comparativo de dichos precios; análisis que concretaremos a las regiones de la América, las cuales por sus condiciones y por su proximidad a Venezuela, son las únicas que podrían indicarse como mercados posibles para nuestro producto.

A fines del año de 1915, el señor doctor Vicente Lecuna, Presidente de la Sección Venezolana de la Alta Comisión Internacional, solicitó de los Cónsules de Venezuela y de algunas otras personas, por excitación del ciudadano Ministro de Hacienda, los precios a que se cotiza la sal en

los diversos países americanos. Con estas informaciones hemos formulado el cuadro siguiente, que es, propiamente, un resumen de las contestaciones recibidas.

Las diferentes monedas de los países que figuran en el cuadro han sido convertidas en bolívares a los tipos siguientes, de conformidad con los cambios respectivos:

Un dollar	B 5,20
Una libra esterlina	25,25
Una libra peruana.....	25,25
Un peso argentino, oro	5,00
Un peso argentino, papel	2,00
Un colón, Costa Rica	2,39
Un florín.....	2,09
Mil reis.....	1,26
Un balboa, Panamá	2,60
Un peso mejicano, plata	2,58
Un sucre, Ecuador.....	2,50
Un peso colombiano, oro.....	5,20

NOTA.—Se han supuesto a la par el dollar y la libra.

Cotización de la sal en la mayor parte de los países americanos

PAÍSES	PRECIOS A QUE SE COTIZA LA SAL EN GRANO. POR 100 KILOS	PROCEDENCIA DE LA SAL QUE SE CONSUME EN LOS DIVERSOS PAÍSES	CONSUMO O IMPORTACIÓN DE SAL.	DERECHOS DE IMPORTACIÓN. POR 100 KILOS	FLETES DE LA SAL — OBSERVACIONES
	BOLÍVARES		TONELADAS	BOLÍVARES	
ESTADOS UNIDOS	2,60	Importada de Curazao.—El país se abastece generalmente de sus propias salinas y también importa de Europa, Canadá, Méjico, etc. También se exporta la sal.	La importación de sal de distintas procedencias, fué en 1910 de 134.354 toneladas.	Libre.	El flete normal de la sal de Curazao a los Estados Unidos es de B 1,30 por 100 kilos; de modo que el costo de la sal, en los Estados Unidos, es de B 0,80 (precio en Curazao) + B 1,30=B 2,10.
MÉJICO	0,52	En Salina Cruz.	El consumo de sal en Méjico pasa de 200.000 toneladas por año.	No se importa sal en Méjico.	La producción de las salinas de Méjico es diez veces mayor de la sal que se consume en el país.—Se exporta para los Estados Unidos y el Canadá.
MÉJICO	0,15	En las salinas del Carmen y de Campeche.			
MÉJICO	2,58	En Veracruz.			
COSTA RICA	20,80	De las salinas del país.	En 1914 se importaron 130 toneladas de los Estados Unidos.	La sal fina paga B 14,56 por cada 100 kilos brutos.	La sal del país es de calidad inferior.
COSTA RICA	31,20	Importada de los Estados Unidos.			
PANAMÁ	11,30	De las salinas del país.	— — —	Se piensa subir los derechos para impedir la importación.	Sal prieta.
PANAMÁ	22,60	De las salinas del país.			Sal más blanca.
PANAMÁ	33,90	Sal importada.			
CUBA	10,60	Importada de los Estados Unidos.	— — —	La sal procedente de los Estados Unidos paga B 3,59 por 100 kilos. De otras procedencias B 5,13.	La sal procedente de los Estados Unidos cuesta a bordo en la Habana, B 4,10. Su costo en la plaza será pues de B 4,10 + B 3,59=B 7,69.
SANTO DOMINGO	1,00	Importada de Curazao.	— — —		También se importa sal molida de los Estados Unidos que se vende a B 61 los 100 kilos.
HAITÍ	Precios mínimos (dicen los informes)	De las salinas del país.	— — —		Las salinas del país son ampliamente suficientes para las necesidades locales. Sin embargo, a veces llegan goletas de Curazao, cargadas de sal, con destino a Los Cayos y a Jacmel.

Cotización de la sal en la mayor parte de los países americanos

PAÍSES	PRECIOS A QUE SE COTIZA LA SAL EN GRANO. POR 100 KILOS	PROCEDENCIA DE LA SAL QUE SE CONSUME EN LOS DIVERSOS PAÍSES	CONSUMO O IMPORTACIÓN DE SAL	DERECHOS DE IMPORTACIÓN. POR 100 KILOS	FLETES DE LA SAL — OBSERVACIONES
JAMAICA	BOLÍVARES 8,40	Importada de Inglaterra, Antillas inglesas, etc.	TONELADAS 4.566 toneladas es la cantidad importada en un año.	BOLÍVARES B 2,80 por 100 kilogramos.	El precio de la sal sin contar los derechos de importación es de B 5,60 los 100 kilos. En Jamaica se exportan también pequeñas cantidades de sal.
CURAZAO	0,80	De las salinas de la Isla. También se explotan salinas en Bonaire.	—	Libre.	Este precio es al costado del barco en la salina. La sal de Curazao es de muy buena calidad.
COLOMBIA (DEPARTAMENTO DE SANTANDER)	62,40	Importada de Venezuela. La sal que gusta allí es la de Coche. El Gobierno de Venezuela cobra por esta sal B 13 los 100 kilos, comprendidos los gastos de arranque y flete hasta Encontrados (B 6), y el impuesto, que no es entonces sino de B 7.	La sal importada anualmente de Venezuela al Departamento Santander alcanza a 1.240 toneladas.	22,88	Los fletes de 100 kilos de sal y demás gastos, desde Encontrados hasta Cúcuta, alcanzan a B 15 más o menos. <i>Costo de la sal venezolana en Cúcuta:</i> LOS 100 KILOS Al Gobierno.....B 13, Flete y gastos hasta Cúcuta 15, Derechos de importación 22,88 Precio de costo en CúcutaB 50,88 los 100 kilos.
COLOMBIA (BARRANQUILLA)	—	De las salinas del país.	—	—	Las salinas del país son suficientes para el consumo interior y aun para exportar.
ECUADOR	16,30	De las salinas del país.	—	No se importa sal en el país.	Es país productor en abundancia, no sólo para el consumo interno sino también para la exportación.

Cotización de la sal en la mayor parte de los países americanos

PAÍSES	PRECIOS A QUE SE COTIZA LA SAL EN GRANO, POR 100 KILOS	PROCEDENCIA DE LA SAL QUE SE CONSUME EN LOS DIVERSOS PAÍSES	CONSUMO C IMPORTACIÓN DE SAL	DERECHOS DE IMPORTACIÓN, POR 100 KILOS	FLUJOS DE LA SAL — OBSERVACIONES
PERÚ	BOLÍVARES 17,67	De las salinas del país. Importada.	TONELADAS 500 toneladas por año.	BOLÍVARES _____	Los yacimientos del país son muy abundantes. Es artículo estancado por el Gobierno. Por excepción se importaban 500 toneladas anuales en el Departamento de Loreto
BOLIVIA	_____	De las salinas del país.	_____	_____	El país produce suficiente cantidad para su consumo.
BRASIL (MANAOS)	18,00	Importada de Inglaterra.	2.500 toneladas en 1915.	_____	La sal cuesta a bordo en Manaos B 8,91 los 100 kilos y B 18, incluyendo los derechos de Aduana y demás gastos. La navegación en esta región está monopolizada por los navíos ingleses.
BRASIL (MANAOS)	14,11	Llevada del sur de la República.	375 toneladas en 1915.	_____	_____
REPÚBLICA ARGENTINA	4,00	De las salinas del país, en la Pampa Central.	_____	_____	Estas salinas hacen la competencia, cada día más, a la sal importada.
REPÚBLICA ARGENTINA	6,00	Importada en su mayor parte de Cádiz.	88.900 toneladas en 1912.	B 1,05 por cada 100 kilos.	También se importan a La Argentina como 1.000 toneladas por año, de sal de mesa en barricas y frascos.
URUGUAY	5,04	Importada de Cádiz y Torrejeja (España).	81.000 toneladas por año.	_____	El flete de la sal, de Cádiz a Montevideo, fluctúa entre B 2 y B 3 por cada 100 kilos. Se trató de importar al Uruguay la sal de las salinas de la Argentina; pero fracasó la Empresa por falta de fletamentos en condiciones convenientes.

El estudio del cuadro anterior nos conduce a las conclusiones siguientes:

1^a—Cotejando estos precios con los de la sal blanca de Araya, que es nuestro mejor producto, y que cuesta hoy a los compradores, por cada 100 kilogramos B 26,50 a granel, y B 28,50 en sacos, puesta al costado del barco, resulta que, tomando como base semejante tipo de costo, no es posible pensar en la exportación del artículo, pues que las únicas cotizaciones mayores que aparecen en nuestro cuadro comprenden a los siguientes países:

Panamá	B 33,90	los 100 kilos
Colombia, (Departamento de Santander)	62,40	“ “ “
Costa Rica	31,20	“ “ “

Pero debemos hacer notar que en Panamá se tiene el propósito de elevar los derechos aduaneros, para hacer imposible la importación de la sal extranjera; que el Departamento Santander de la República de Colombia es ya abastecido por nuestro producto; y que Costa Rica, a más de ser un mercado reducido, exige un derecho de importación de B 14,56 por cada 100 kilos de sal, lo que imposibilita la introducción de la nuestra en aquel país.

2^a—El único medio para que la exportación de la sal de Venezuela sea practicable, es el establecimiento de dos tarifas: una aplicable a los mercados nacionales; y la otra, de precios más bajos, a los mercados extranjeros. Es el método comercial *Dumping*, a que nos hemos referido al principio de este informe.

Como hemos dicho, este método ha sido llevado a la práctica en Alemania y también en Inglaterra, pero más como un expediente temporal para hacer competencia y dominar algunos mercados, que como un plan comercial permanente. También se ha usado para dar salida a los excesos de producción e impedir el abarrotamiento de algún artículo en el interior de los países productores, y por consiguiente, el descenso de sus precios de venta; como ha sucedido con nuestro papelón, que ha llegado a venderse en Inglaterra a tipos más bajos que su precio de costo.

Semejante sistema, aunque de uso corriente, ha merecido la crítica de muchos economistas como irracional y antieconómico para los países productores, por resultar en definitiva, en beneficio de los extraños; habiéndose dado el caso de que artículos exportados al amparo de dicho método, hayan sido reimportados al país de origen, para aprovecharse de los precios altos que allí se conservaban. (1)

Sin embargo, hay ocasiones en que él está necesariamente indicado, y una de ellas es la presente, pues de lo contrario, sería indispensable bajar los precios de la sal para todos los mercados, nacionales y extranjeros, lo cual redundaría naturalmente en perjuicio de las Rentas nacionales, ya que no es de esperarse que se incremente de modo notable el consumo de la sal en el interior de la República al efectuarse dicha rebaja.

3^a—Si, aplicando este método, se redujese, para la exportación, el impuesto de la sal de Venezuela en un 50%, por ejemplo, su costo original se reduciría, por cada 100 kilos, a B 14 y B 16, respectivamente a granel y en sacos.

(1) *The Nature*, 1916, pág. 379.

En tal caso y prescindiendo de los mercados ya considerados y apartados, podría pensarse en el abastecimiento de los países cuyas cotizaciones especificamos en seguida:

Brasil (Manaos) ...	B 18,	los 100 kilos.	(importada de Inglaterra)
Brasil (Manaos)....	14,11	“ “ “	(llevada del resto del país).
Ecuador	16,30	“ “ “	
Perú.....	17,67	“ “ “	

Para el Brasil no sería posible, en este caso, realizar la exportación, pues adicionados al costo original de la sal, el derecho de importación allí establecido y el valor de los fletes, resultaría un precio mucho mayor que el de las cotizaciones arriba anotadas. Debe tenerse presente, además, que, según los informes, la navegación en la región de Manaos, esta monopolizada por los navíos ingleses, los cuales naturalmente favorecerán la introducción de la sal de Inglaterra.

Tampoco podría pensarse en hacer negocios con el Ecuador y el Perú, porque los fletes y demás gastos absorberían el pequeño margen que queda entre las cotizaciones de allá y el precio de nuestra sal. Esto, fuera de que la sal es artículo estancado por el Gobierno en aquellos países, teniendo que someterse, por consiguiente, a las condiciones que quisieren imponer para las importaciones las oficinas o empresas del estanco.

4^a—Para que haya posibilidad de exportar la sal de Venezuela será necesario suprimir en absoluto todo impuesto para la sal de exportación; y aun así, no sería éste un negocio muy holgado desde el punto de vista comercial.

El costo efectivo, para el Gobierno Nacional, de 100 kilogramos de sal blanca de Araya, puesta al costado del barco exportador, es, según hemos visto, el siguiente, suponiendo establecidas las obras recomendadas en el presente informe:

Costo efectivo de 100 kilogramos de sal blanca en Araya

Arranque, y acarreo a los pillotes....	B 0,300
Empaque de la sal	0,060
Acarreo al hombro hasta el depósito y de aquí al alijo en el canal	0,060
Trasporte por el canal hasta el costado del barco	0,050
Gastos generales de la salina	0,369

B 0,839

Sacos: los sacos de coleta cuestan B 0,90 a B 0,95 cada uno y los de fique, B 0,75 a B 0,80. Término medio B 0,85. Dos sacos	1,700
--	-------

Costo total de 100 kilogramos de sal blanca, incluidos los sacos.. B 2,539

Los países cuyas cotizaciones son mayores que estas cifras, y que no ofrecen inconvenientes de otro orden para ser abastecidos con nuestra sal, son los siguientes:

Estados Unidos..Cotización de 100 kgs. de sal	B 2,600
Cuba....Cotización de 100 kgs.de sal	10,600

República Argentina... Cotización de 100 kgs. de sal..... « 6,000
 Uruguay..Cotización de 100 kgs. de sal..... « 5,040
 Vamos a analizar las condiciones peculiares a cada uno.

Estados Unidos.

El flete normal establecido para la sal entre Curazao y los Estados Unidos es de B 1,300 por cada 100 kilogramos; y suponiendo que este flete fuese más o menos igual desde las costas de Venezuela hasta New York, lo que es muy posible, el costo de nuestra sal en aquella ciudad, incluido el valor de los sacos, sería el siguiente:

Costo de 100 kilos de sal en la costa de Venezuela B 2,539
 Flete de Venezuela a New York.. 1,300

Costo de 100 kilos de sal a bordo en New York, incluidos los sacos..... B 3,839
 Cotización de la sal en New York 2,600

Diferencia adversa..... B 1,239

El negocio en esta forma sería, pues, impracticable.

Mas si se exportase la sal a granel, en embarcaciones apropiadas, las cifras serían entonces:
 Costo de 100 kilos de sal en Venezuela B 0,839
 Flete de Venezuela a New York.. 1,300

Costo de 100 kilos de sal a bordo en New York, a granel B 2,139
 Cotización de la sal en New York. 2,600

Diferencia favorable..... B 0,461

Margen que consideramos muy pequeño para obtener algún beneficio y para hacer frente a cualquier otro gasto no previsto, en especial a los gastos adicionales del embarque, pues siempre se necesitará hacer uso de sacos u otro envase para efectuarlo; los cuales aunque utilizables para muchos embarques, exigirán frecuentes reposiciones.

Consideramos, por consiguiente, que el mercado de los Estados Unidos no sería el más a propósito para establecer un negocio de esta naturaleza; sobre todo, cuando sabemos que las extensas y ricas salinas de aquel país tienden a abarcar todo su consumo y aun a extender su servicio de exportación a otros países.

Cuba.

He aquí las cifras concernientes a este caso:

Costo de 100 kilos de sal en la costa de Venezuela, incluido el valor de los sacos..... B 2,539

Flete de Venezuela a Cuba. (Lo supondremos igual al flete de Venezuela a New York que hemos adoptado anteriormente) 1,300

Costo de 100 kilos de sal venezolana en Cuba, fuera del impuesto..... B 3,839

Vienen... .. B 3,839
 Derecho de importación de la sal en Cuba para procedencias extrañas a los Estados Unidos. 5,130

Costo de 100 kilos de sal venezolana en Cuba, incluido el impuesto B 8,969
 Cotización de la sal en Cuba... 10,600

Diferencia favorable..... B 1,631

Diferencia favorable que ascendería a B 3,331, si se efectuase a granel el transporte de la sal.

República Argentina.

Costo de 100 kilos de sal en la costa de Venezuela incluido el valor de los sacos B 2,539

Flete de Venezuela a la Argentina. No hay tráfico directo; pero supondremos que este flete sea igual al tipo normal establecido para la sal entre Cádiz y Montevideo. Promedio para 100 kilos 2,500

Derecho de importación de la sal en la República Argentina.... 1,050

Costo de 100 kilos de sal venezolana en la Argentina incluido el valor de los sacos B 6,089
 Cotización de la sal en la República Argentina 6,000

Diferencia adversa..... B 0,089

Pero si se prescindiese del valor de los sacos podría obtenerse una diferencia favorable de B 1,611 por cada 100 kilos de sal.

Uruguay.

Costo de 100 kilos de sal en la costa de Venezuela incluido el valor de los sacos B 2,539

Flete de Venezuela al Uruguay. Lo supondremos igual al flete de la sal entre Cádiz y Montevideo. Promedio para 100 kilos. 2,500

Derecho de importación de la sal en el Uruguay. Los documentos que han estado a nuestro alcance no lo mencionan; parece, pues, que no se exige allí ningún derecho. (1)

Costo de 100 kilos de sal venezolana en el Uruguay incluido el valor de los sacos..... B 5,039
 Cotización de la sal en el Uruguay 5,040

Diferencia favorable..... B 0,001

Esta diferencia alcanzaría a B 1,701 si se llegase a transportar la sal a granel.

(1) Nos inclinamos a suponerlo así, porque la Cámara de Comercio del Uruguay opina que la sal venezolana podría hacer competencia allí a la sal que se importa de España, si su costo original fuese de B 2 los 100 kilos, lo cual indica, según nuestros datos, que no existe allí ningún derecho arancelario, o que es muy pequeño si acaso existiere. (*Memoria de Fomento de Venezuela, 1915, página 60*).

5^a—Prescindimos de continuar el examen de este asunto, con referencia a los demás países que figuran en nuestro cuadro, tales como Méjico, Santo Domingo, Haití, Curazao, Jamaica y Bolivia, bien porque no podríamos competir con los precios extraordinariamente bajos a que se cotiza la sal en sus respectivos territorios, bien por ser mercados de poca importancia o muy alejados de nosotros.

6^a—Resumen:

Se deducen de las anteriores consideraciones las siguientes conclusiones finales:

(a) El abastecimiento de mercados extranjeros con la sal de Venezuela exigiría, en primer término, la supresión absoluta, para la sal de exportación, del impuesto que grava hoy este producto en el país.

Ahora bien, como los mercados del Departamento Santander, de la República de Colombia, que se surten de Venezuela, resisten el pago de parte del impuesto, convendría hacer esta excepción, continuando para aquel destino, el régimen actual establecido. (1)

(b) Ni aun suprimido el referido impuesto, sería posible, en lo general, la exportación de nuestra sal en sacos. Sucede en este caso, que el envase es mucho más costoso que el producto mismo, por lo cual, convendría siempre hacer la exportación a granel.

Es cierto que los mismos sacos podrían desenvolverse y servir para nuevos embarques, pero a más de que esto resultaría incómodo y costoso por el rápido deterioro de los sacos, será más económico y expedito poder prescindir en absoluto de ellos.

Aunque no lo dicen expresamente los informes consulares, hemos supuesto que las cotizaciones que figuran en el cuadro anterior se refieren al artículo en esta forma, es decir, sin incluir el valor de los envases.

(c) Concretándonos a la sal a granel, cuyo costo original es, entre nosotros, de B 0,839 por cada 100 kilogramos, hemos visto que su exportación puede producir utilidades más o menos apreciables, llevada a Cuba, a la República Argentina o al Uruguay.

Debemos hacer, sin embargo, una observación a este respecto. Pudiendo conseguirse sal, en las salinas de Curazao, al precio de B 0,800 los 100 kilos, es evidente que sería mejor negocio surtir dichos países con esta sal que con el producto de Venezuela; y no sabemos que se haya intentado siquiera semejante comercio, pues Cuba sigue importando su sal de los Estados Unidos, y el Uruguay y la República Argentina la llevan desde las salinas de Cádiz y de Torreveja, en España. Pudiera suceder que la producción de las salinas de Curazao no fuese bastante grande para abastecer países de tal importancia (2) o que sus productos fuesen de calidad inferior a los de aque-

(1) La sal que se exporta hoy para Colombia paga solamente B 13 por cada 100 kilos, comprendidos el impuesto y los gastos de arranque, etc. (La sal que gusta en Colombia es la de Corche).

(2) El consumo de la sal marina se calcula en la República Argentina en 88.000 toneladas por año, fuera de la sal gema y de la sal molida para la mesa, que también se importan. En el Uruguay aquel consumo alcanza a 81.000 toneladas, por término medio, incluyendo la sal que se introduce en el país, con destino a los saladeros vecinos del Brasil. No poseemos los datos correspondientes a la República de Cuba.

llas procedencias. Es un punto que no hemos podido esclarecer de modo completo.

La sal de Curazao se vende hoy a un precio algo inferior al costo de la nuestra, seguramente porque los sueldos y jornales son allí más bajos que en Venezuela, lo que hace que la administración de nuestras salinas sea relativamente costosa; pero, si se ampliase lo bastante la explotación de éstas, para abaratar los precios de costo, y si, además, se llegasen a emplear medios mecánicos para el transporte y acarreo de la sal, y aun para el arranque mismo, como se practica en España, según se nos informa, podría entonces competir muy ventajosamente nuestra sal con los productos de Curazao.

(d) Hemos mencionado antes la preferencia que dan a la sal prieta los pescadores y saladores de carnes, quienes le atribuyen mayor acción salante que a la sal blanca, teniendo ésta además, según ellos, el inconveniente de manchar las carnes a menudo, lo que no sucede con la prieta. La circunstancia de no limitarse este prejuicio a Venezuela, pues que lo encontramos citado en obras extranjeras (1), y el hecho de estar tan generalizado entre nosotros, nos sugieren la presunción de que debe haber algo de cierto en el particular. Quizá la acción combinada del cloruro de sodio con las sustancias extrañas que contiene la sal prieta en mayor cantidad que la blanca determine semejantes propiedades.

En vista de esto, y de que la sal prieta de Araya es de explotación más barata que la blanca, sería oportuno investigar la aceptación que ella tuviese en el Uruguay, en la República Argentina y en el sur del Brasil, donde las industrias saladeriles son de grande importancia.

Terminamos aquí nuestra exposición recomendando en estos particulares, la ampliación de los estudios e investigaciones acerca de los puntos siguientes:

1^o—Estudio comercial de las salinas de Curazao y de sus condiciones de explotación, con el fin de explicar el bajo precio de costo de sus productos.

2^o—Concretar el estudio de la exportación de nuestra sal a los tres países mencionados: Cuba, la República Argentina y el Uruguay; con el objeto de obtener datos precisos y completos suficientemente explícitos para llegar a conclusiones definitivas.

3^o—Investigar especialmente la aceptación que pudiera tener nuestra sal prieta de Araya en la industria saladeril de la República Argentina, el Uruguay y el Brasil.

4^o—Descripción y estudio de los medios mecánicos usados en las salinas de España para el arranque de la sal y de sus resultados desde el punto de vista económico.

Para la obtención de estos datos e informaciones, podría aprovecharse de nuevo la actuación del Cuerpo consular de Venezuela en los países respectivos.

Caracas, marzo de 1916.

(1) *La sal*.—Obra publicada bajo la dirección de F. Billon. Traducida del francés por don Filiberto Soria y Sánchez, 1903, página 53.

LA DEPRECIACION DE LA PESETA

Esta moneda está bajando.

¿Cuál es la razón? España ha vendido a alto precio sus productos durante la guerra, recibiendo en cambio grandes cantidades de dinero; las emisiones de billetes españoles no son exageradas, y sin embargo la peseta se está depreciando, como se demuestra por el cuadro a continuación de sus cotizaciones en Nueva York:

En marzo 31—	1 peseta valía	17,50 centvs. de dólar
« abril 15—	« «	17,50 « «
« « 30—	« «	17, « «
« mayo 15—	« «	16,87 « «
« « 30—	« «	16,77 « «
« junio 15—	« «	16,60 « «
« « 30—	« «	16,25 « «
« julio 15—	« «	16,05 « «
« « 30—	« «	15,40 « «

He aquí las apreciaciones acerca de este punto que ha suministrado a la Cámara de Comercio de Caracas el Banco de Venezuela, y que emanan de los corresponsales de ese Instituto, bancos muy importantes de Nueva York y Barcelona de España.

Los de Nueva York dicen:

«Hasta donde nosotros podemos juzgar aquí, parece que la depreciación de la peseta se debe a las grandes compras de trigo que España se ha visto obligada a hacer tanto aquí como en la Argentina.

«Además, circunstancias especiales en España han creado una inflación, como en todos los demás países, y la actual depreciación de la peseta es hasta cierto punto un reflejo de esta inflación. Sin embargo, no vemos razón para que con el tiempo, las pesetas no vuelvan a la par, aunque esto se cumplirá sólo muy paulatinamente.

«Con respecto a su post-data, podemos afirmar que el oro no está circulando libremente en España debido a la actual depreciación de la peseta».

«Hemos recibido su carta del 27 de abril relativa a la reciente baja en las pesetas.

«En cuanto a la perspectiva para el futuro, tenemos que decirles que a causa de los numerosos factores que tienen influencia sobre el mercado de cambios, todos inciertos, sentimos no sea posible expresar una opinión precisa.

«El punto más importante que debe tenerse en consideración es el balance comercial entre España y los Estados Unidos. El movimiento comercial ha estado constantemente en favor del último país. En 1919 sus importaciones montaron a \$ 30.979.000 y su exportación a \$ 98.931.000. En 1920 por nueve meses, hasta fin de marzo, la importación fue de \$ 39.039.000 y la exportación \$ 78.237.000. Las actuales indicaciones para el año fiscal de 1920: la importación será aproximadamente \$ 50.000.000 y la exportación será aproximadamente \$ 100.000.000.

«Un decreto del Gobierno español emitido en 4 de noviembre de 1919, tuvo, cuando menos, el efecto inmediato de causar una baja en la peseta respecto al dólar, franco y libra. Entre otras cosas este decreto establecía una Junta de Cambios en Madrid, y algunas otras ciudades de España, para recibir pedidos de giros pagaderos en monedas extranjeras, y exigir pruebas de que tales giros eran para propósitos necesarios. Desde la fecha del decreto se prohibía hacer operaciones con propósitos especulativos en las monedas cotizadas por

debajo de la par en los mercados de España, con ciertas excepciones.

«Tenemos entendido que la exportación de oro desde España, para cubrir saldos adversos ha sido prohibida, por cuanto una baja en el valor de la peseta a su actual nivel no sería posible de otro modo.

«No tenemos informes a la mano relativos a la circulación de oro en España, ni los tenemos respecto al premio del oro sobre los billetes del Banco de España.

«Nos referimos otra vez a su carta del 27 de abril, relativa a la baja del valor de la peseta.

«Estamos ahora en posesión de una información de nuestra oficina en Barcelona y tenemos el gusto de transmitírsela a ustedes. Se nos informa que el oro no circula en España. En junio, alrededor del 7, las siguientes primas se cotizaban por varias monedas de oro en aquel país

Alfonsos ...	8%
Isabelinas.....	11%
Onzas y medias onzas.....	9%
Pequeñas.....	7%

«Se nos informa que las monedas se obtienen de los agentes de cambio a las primas mencionadas, que son las cotizaciones oficiales».

El corresponsal de Barcelona dice:

«La exportación de oro está actualmente prohibida en nuestro país, y en cuanto a su circulación dentro de España es completamente libre, pero por el hecho de tener fuerza liberatoria el billete, y no regir aquí el patrón oro, éste no circula y, por el contrario, tiene una prima sobre el billete y la plata que oscila entre 4 y 10%, según la clase de moneda.

No sabemos que el Gobierno español piense por ahora introducir ninguna modificación en este régimen, pues si bien hace aproximadamente un año se trató de implantar en España el patrón oro, poniendo en circulación el que actualmente existe en el Banco de España, creemos que este criterio no está sustentado por el actual Ministro de Hacienda.

REMATES DE DEUDA INTERNA

Ya nuestra publicación se ha ocupado en otras ocasiones de las deudas de Venezuela, exponiendo en el N° 69 de 1° de agosto de 1919 un cuadro demostrativo de la disminución de su monto total; disminución que se ha efectuado regularmente por la actual Administración, de acuerdo con las sugerencias de la política del General J. V. Gómez. También nos hemos ocupado del mismo asunto reproduciendo el interesante tema de la sección de Venezuela de la Alta Comisión Internacional: «El Crédito Nacional y los factores que lo afectan». Hoy nos ocupamos sucintamente de los remates de la Deuda Nacional Interna Consolidada del 3% anual.

Esos remates no se efectuaban desde 1914 por las circunstancias económicas resultantes del estado de guerra mundial y, entre otras, por la rebaja del presupuesto.

Los remates de dinero efectivo por deuda interna se verifican en los meses de enero y julio de cada año aplicando la suma que al efecto fijó el Congreso Nacional en la Ley de Presupuesto de acuerdo con

el artículo 47 de la Ley de Crédito Público. La cantidad fijada en la primera ley citada, para el año de 1920 a 1921 es de B 1.000.000, de la cual correspondía al remate que se efectuó el 27 de julio último la cantidad de B 500.000. Los remates se llevan a cabo en el local de la Dirección de Crédito Público del Ministerio de Hacienda. La fecha de cada uno de ellos se fija, por aquella oficina, en un aviso que se publica con cinco días de anticipación en la *Gaceta Oficial*, y en uno de los periódicos de mayor circulación. En ese aviso se fija la mayor rata que será admitida en las proposiciones; aquella no puede exceder legalmente más de un punto de las últimas cotizaciones en el mercado; y en ningún caso excederá de la par.

Las proposiciones de los licitadores se introducen en un buzón sellado, que se coloca en la parte exterior de la Dirección de Crédito Público. El día fijado para el remate se constituyen, en el local de la Dirección el Ministro de Hacienda, el Tesorero Nacional, el Director y los Contadores de Crédito Público, y abriéndose el buzón en presencia de los interesados, el Director lee cada una de las proposiciones, previa la presentación de los billetes por el proponente o su apoderado. Luego se procede a sortear los proposiciones de igual rata, a los efectos del orden de preferencia en que deben ser considerados para la adjudicación de la buena pró, que se declara al día siguiente:

El día 27 de julio último se efectuó un remate de deuda interna que ha tenido el resultado siguiente:

Abierto el buzón se encontraron trece proposiciones las cuales se clasificaron de esta manera:

NÚMEROS	PROponentES	DEUDA	CUPONES	RATA
1	Roberto A. Ybarra...	B 2.407,50	32,25 %
2	M. A. Correa.....	70.000,	3	33,24 %
3	M. A. Correa.....	50.000,	3	33,48 %
4	Carlos Ybarra.....	220.000,	3	33,49 %
5	A. Izquierdo Viso....	52.000,	3	33,50 %
6	M. A. Sánchez.....	20.000,	3	33,68 %
7	Mario Aldrey Jiménez	59.000,	3	33,75 %
8	M. A. Sánchez.....	209.500,	3	33,81 %
9	M. A. Correa.....	80.000,	3	33,84 %
10	M. Acedo Toro, por el Banco de Venezuela..	500.000,	3	33,90 %
	M. A. Correa.....	40.000,	3	33,94 %
11	Luis Lugo.....	100.000,	3	34,00 %
12	Roberto A. Ybarra...	60.000,	3	34,00 %

La buena pró se dió el día 28 de julio, así:

NÚMEROS	PROponentES	DEUDA	RATA	DINERO
1	Roberto A. Ybarra...	B 2.407,50	32,25 %	B 776,42
2	M. A. Correa.....	70.000,	33,24 %	23.268,
3	M. A. Correa.....	50.000,	33,48 %	16.740,
4	Carlos Ybarra.....	220.000,	33,49 %	73.678,
5	A. Izquierdo Viso....	52.000,	33,50 %	17.420,
6	M. A. Sánchez.....	20.000,	33,68 %	6.736,
7	Mario Aldrey Jiménez	59.000,	33,75 %	19.912,50
8	M. A. Sánchez.....	209.509,	33,81 %	70.831,95
9	M. A. Correa.....	80.000,	33,84 %	27.072,
10	M. Acedo Toro, por el Banco de Venezuela..	500.000,	33,90 %	169.500,
	M. A. Correa.....	40.000,	33,94 %	13.576,
11	Luis Lugo.....	100.000,	34,00 %	34.000,
12	Roberto A. Ybarra...	60.000,	34,00 %	20.400,
13				
		B 1.462.907,50		B 493.910,87

Cantidad anunciada a remate..... 500.000,
Sobranse para el próximo remate..... B 6.089,13

Término medio general: Bs. 33,628%

En este remate se adquirieron 243 billetes, por un valor de B 1.462.907,50.

EL INALAMBRICO EN VENEZUELA

Desde un principio este Boletín se ha venido ocupando del establecimiento del inalámbrico en Venezuela, dadas las ventajas que reportará al comercio y al público, y la incuestionable y grande importancia que para el país tiene ese establecimiento. Digno de todo encomio es el Gobierno Nacional, por razón del empeño que ha tomado en que Venezuela posea una estación que la comunique directamente con los grandes centros del mundo, y que pertenezca a la Nación.

A este último respecto nuestro Gobierno ha entendido perfectamente sus intereses y ha adoptado, con el aplauso de muchos gabinetes de América, la política aconsejada en la Conferencia de Buenos Aires de 1916 respecto a telegrafía inalámbrica. En la Conferencia se recomendó a las Repúblicas americanas, no diesen concesiones a compañías particulares que, casi siempre, por los inconvenientes de los monopolios son una rémora, y en casos especiales un peligro para el Estado. El desarrollo de este tema nos conduciría a observaciones extrañas a los propósitos de estas notas. Basta, ahora, a nuestro intento reproducir los propios términos de la recomendación:

«Por razones de seguridad nacional hay conveniencia de que las estaciones radiotelegráficas sean de exclusiva propiedad de los Gobiernos».

También reproducimos unos párrafos del informe que se presentó en la misma Conferencia basado en un estudio hecho por la Secretaría de Marina de los Estados Unidos de América.

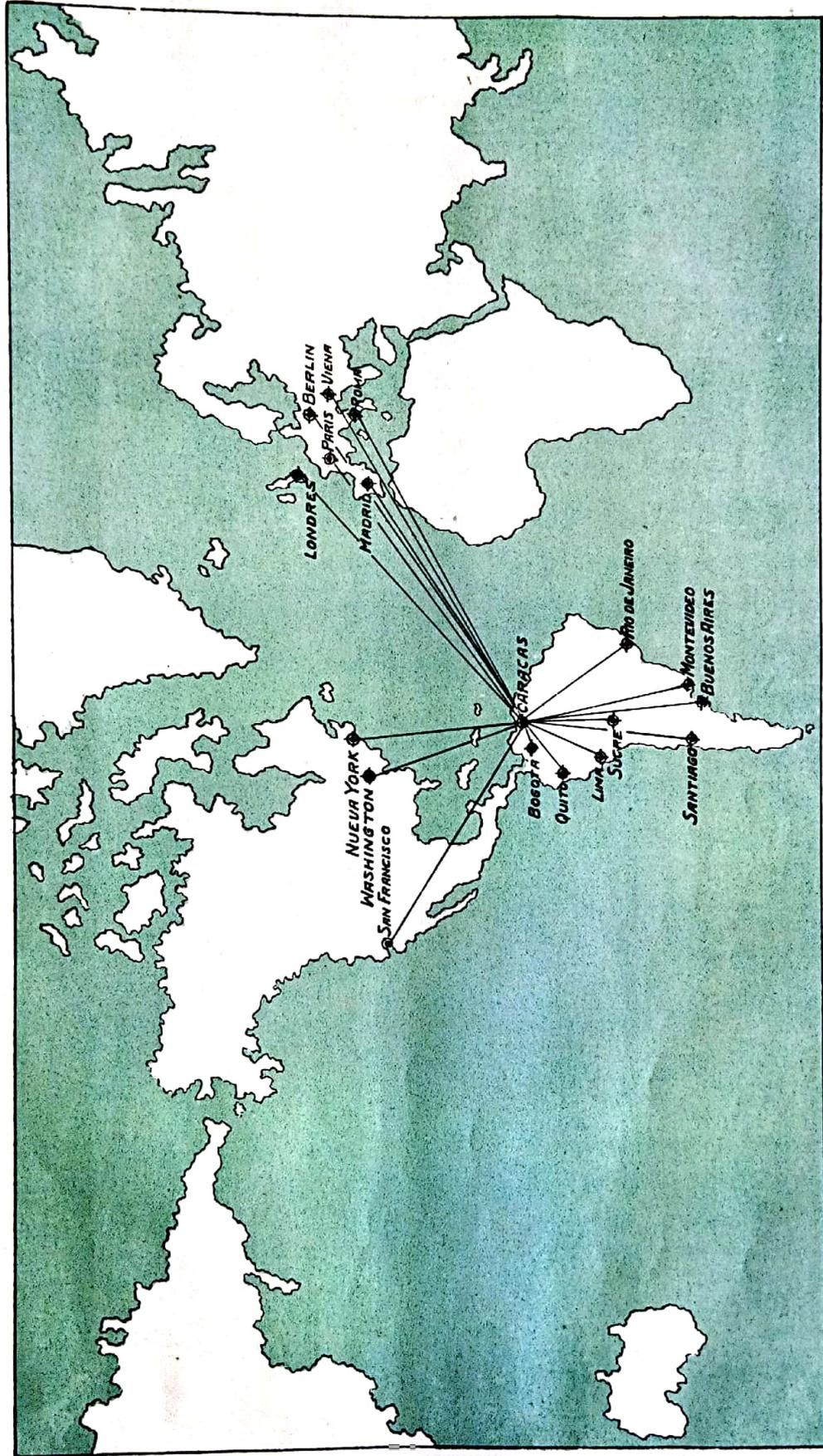
«El desarrollo económico y la prosperidad de un país pueden quizás en tiempo de paz estimularse mejor por medio de un sistema de comunicación tanto interior como exterior que sea de costo razonable y rápida operación. Creemos que estas ventajas pueden obtenerse de la manera más segura bajo la propiedad y vigilancia del Gobierno.

«Una de las más serias amenazas contra la seguridad de un país en tiempo de guerra es la de que sus comunicaciones se encuentren manos que no sean las del Gobierno Nacional, y esto ocurre especialmente al romperse las hostilidades; que es cuando resulta esencial la necesidad de una comunicación telegráfica rápida y segura.

«Al sostener que el Gobierno debe tener la propiedad y vigilancia de de todas las estaciones inalámbricas, deseamos hacer notar que la larga experiencia de la Secretaría de Marina en el manejo de una organización radiotelegráfica, tanto mercantil como militar, y la más reciente experiencia adquirida por la vigilancia y la dirección de la censura de la comunicación radiotelegráfica en este país durante la guerra europea han demostrado hasta la evidencia la necesidad de que las estaciones inalámbricas sean poseídas, operadas y dirigidas por los gobiernos mismos y no por las corporaciones mercantiles.

«Las dificultades que se originan de que no sea propietario el Gobierno se han presentado ante la atención de la Secretaría de Marina recientemente, y con fuerza tal que la obligan a exponer ante los gobiernos interesados la grave importancia de que se pongan todas las estaciones inalámbricas bajo la estricta propiedad, administración y operación de las naciones, y la impulsan a encarecer a los otros gobiernos el estudio de este punto antes de que se establezca dentro de sus respectivas jurisdicciones te-

Importancia, por la posición Central, de una estación inalámbrica de gran potencia instalada en Caracas.
La estación sería la de tránsito entre las del Sur del Continente Americano y Estados Unidos y Europa.



territoriales ningún sistema de estaciones privadas». (1)

Los efectos de la licitación dictada por el Ejecutivo Federal el 15 de octubre de 1919 han sido los de que las principales compañías constructoras han enviado sus proyectos, y al mismo tiempo sus representantes.

La estación venezolana tendrá grande importancia por su situación geográfica. Ella estará situada más o menos en el centro geométrico del mundo occidental, es decir, en el de los países de la Europa Occidental y de América. Caracas casi está a la misma distancia de Nueva York, San Francisco de California, Santiago de Chile y Buenos Aires, y su estación sería necesariamente el paso de las comunicaciones de estas dos últimas ciudades y de otras de la América del Sur a Europa, en muchas ocasiones. La posición central se manifiesta en el mapa que en la página anterior se expone.

El Ministerio de Fomento estudia el modo de establecer una red de estaciones en el país que unan la estación central con el interior. Ya hay una instalada en Caracas, que tiene una potencia de 2 kilowats y que se comunica con Trinidad y Curazao. Ahora bien, la estación caraqueña actual, no puede aceptar comunicaciones que se encaminen por las instalaciones de estas islas, primero porque todavía no está Venezuela comprendida entre las naciones adherentes al Convenio de Londres, y luego porque la estación de Curazao está ligada al Cable Francés por un convenio según el cual aquella estación no puede ser utilizada por el público sino para el servicio intercolonial y con buques en alta mar, de modo que de ninguna manera podría el público venezolano utilizar la vía de Curazao. (2) Después que nuestro país forme parte entre las naciones del Convenio de Londres, creemos que no habrá mayores inconvenientes para comunicarnos por Trinidad con Europa y Estados Unidos. De todos modos sólo una estación como la que está en proyecto nos comunicará ventajosa y directamente con los grandes centros.

Sabemos que el señor Ministro de la Gran Bretaña ha obtenido un permiso para comunicarse por la torre instalada en Caracas con la isla de Trinidad.

Publicamos de seguida tres estudios distintos de representantes de Compañías constructoras; representantes que se hallan actualmente en Caracas. Hubiéramos querido dar a conocer las ventajas y métodos de todas las compañías atraídas por la licitación pero no nos ha sido posible obtener sino los estudios referidos más arriba; por habérselos suministrados presentamos las gracias a sus autores.

(1) Actas, Informes, Resoluciones y Documentación General de la Alta Comisión Internacional de Legislación Uniforme, reunida en Buenos Aires del 3 al 12 de abril de 1916, bajo la Presidencia del Excmo. señor Ministro de Hacienda de la República Argentina, doctor Don Francisco J. Oliver.—Publicación Oficial.—Buenos Aires.—1916.—p. 876.

(2) Sabemos por una importante casa de Curazao que en virtud de un contrato que todavía está vigente, la instalación inalámbrica de Curazao no puede ser utilizada por el público, sino para el servicio intercolonial y con buques en alta mar; sólo cuando haya una interrupción en el Cable, está abierta para el comercio, y para la trasmisión de otros mensajes,

WESTINGHOUSE ELECTRIC INTERNATIONAL Co.

(La Compañía Eléctrica Internacional de Westinghouse)

He aquí algunos datos interesantes sobre esta importante fábrica:

Consumo normal de carbón diariamente.....	400 Toneladas.
Espacio ocupado por la fábrica.....	40 Hectáreas.
Organizada en 1886 con 200 empleados.....	
Número de empleados en 1920.....	33.000
Capacidad de la planta de vapor.....	20.000 H. P.
Producción mensual, más de.....	35.000.000 Bolívares.
Sueldo mensual a los empleados.....	12.500.000
Embarque total cada mes, 1.000 carros de a 40 toneladas cada uno.	
Generadores que se fabrican desde 1/10 a 70.000 H. P.	
Transformadores idem.....	3/4 a 16.000 K. v. a.
Motores idem.....	1/100 a 10.000 H. P.

Para atravesar todos los edificios de la fábrica se necesitan andar 17 kilómetros.

A todos los empleados se les paga el sueldo bimensual en menos de 15 minutos.

Hay 108 puentes rodantes eléctricos desde 1 a 100 toneladas.

La nave central de la fábrica, tiene 500 metros de largo por 22 metros de ancho.

La Compañía tiene su propio departamento de clínica para el beneficio de los empleados con sus médicos y ayudantes.

Más de 200 estudiantes extranjeros siguen los cursos de Ingenieros-Aprendices.

He aquí las Compañías afiliadas:

La Compañía Internacional de Telegrafía Inalámbrica.

La Compañía Westinghouse de Frenos.

La Compañía Westinghouse de Lámparas Incandescentes.

La Compañía de Señales automáticas para ferrocarriles.

La Compañía de Contadores para Agua, y otras para la fabricación de material eléctrico.

Las locomotoras eléctricas Westinghouse, circulan en casi todos los países del mundo, y las últimas de 4.200 caballos de fuerza cada una están circulando en el Ferrocarril de Chicago, Milwaukee & St. Paul, en una distancia de 700 kilómetros.

La Sociedad Westinghouse con su afiliada la Compañía Internacional de Telegrafía Inalámbrica suministra estaciones completas para la telegrafía sin hilo, utilizando su tan afamada patente de alternadores de altas frecuencias.

La primera de estas máquinas para experiencia, fue construida en 1902.

Desde entonces se hicieron alternadores del mismo sistema en conexión con los inventos sucesivos en la materia de telegrafía inalámbrica, hasta que se instalaron las primeras estaciones en Bront-Rock Estados Unidos y en Macrihonish, Escocia. Estas estaciones fueron completadas en 1905. A estas estaciones siguió la importante de Arlington, la cual está todavía funcionando.

El alternador de alta frecuencia, es el único aparato que suministra a la antena una sola longitud de onda sin interposiciones armónicas, ni sobretonos.

El método de señales en este aparato está muy simplificado, en vista de que la corriente emitida por el alternador puede interrumpirse sin necesidad de una descarga en otra antena, durante el período en que la fuerza está descargándose de la antena principal.

El aparato de onda sostenida o continua es la invención de los Ingenieros de la Compañía Westinghouse y sus patentes fueron confirmadas en un juicio contra la Atlantic Communication Company. De modo que, cualquier aparato que emita ondas sostenidas es el resultado directo de los inventos hechos por la Compañía Westinghouse, lo que fue comprobado en el juicio mencionado.

Se exponen estos hechos, con el propósito de dar a conocer las experiencias de las Compañías Westinghouse con estaciones Radio-Telegráficas de alta potencia y particularmente con la onda sostenida. Las Compañías Westinghouse, durante la última guerra han construido gran número de equipos radio-telegráficos para el Ejército y la Marina Americana y el mismo Gobierno ha felicitado a las Compañías Westinghouse por el buen resultado obtenido.

I. STERNFELD.
Electrical Engineer.

ADELANTOS DE RADIOTELEGRAFIA realizados por la "Federal Telegraph Co", de San Francisco

Las patentes originales de Poulsen de arcos radio transmisores, fueron adquiridas en los Estados Unidos en el año 1909 por un grupo de ingenieros americanos, cuya previsión les permitió saber que los sistemas corrientes de chispa no podían convenir a las demandas del servicio que iban aumentándose cada día más.

Los primeros experimentos fueron efectuados en una casa en el pueblo de Palo Alto, California; y el resultado dió incentivo a la construcción inmediata de una red inalámbrica bajo la dirección de una compañía que se llamaba la «Federal Telegraph Co», de San Francisco, California.

Poco después de los primeros experimentos se vieron instaladas varias estaciones inalámbricas en San Francisco, Stockton, Sacramento, Los Angeles, San Diego y otras ciudades de California.

Los primeros telegramas cambiados entre San Francisco y Los Angeles, mostraban que el nuevo sistema daba un paso muy grande de adelanto sobre los demás sistemas de chispa. Los fabricantes del aparato de chispa no creían que fuera posible comunicarse entre las varias estaciones con fuerza tan pequeña como la que se usaba en los arcos convertidores, y los antagonistas del sistema publicaron artículos afirmando que el servicio prometido por la «Federal Co» no podía realizarse.

Sin embargo, el servicio fue tal que poco después fue necesario instalar un sistema de duplex que permitía la trasmisión y recepción de señales al mismo tiempo. De esta manera la capacidad de las estaciones fue duplicada.

En el año de 1912 se instaló una estación de 12,5 K. W. en la isla de Oahu, Territorio de Hawaii que se comunicó con la estación de igual potencia instalada en San Francisco. Luego se vió que esta instalación no era capaz de comunicarse continuamente con San Francisco día y noche, y fue repuesta por o trade un transmisor de 30 K. W. que dió mejor resultado, pero que tampoco era capaz de efectuar la comunicación bajo las distintas condiciones atmosféricas. Al fin se instaló un transmisor de 60 K. W. el cual dió comunicación continua con la estación de San Francisco, y quedó en uso hasta el año 1918, en que se trasladó la estación de Vladivostok donde está actualmente funcionando, y comunicándose diariamente con las estaciones de Alaska, Islas Filipinas y los Estados Unidos.

Poco después de la inauguración de las primeras estaciones de la «Federal Telegraph Co», y el

Gobierno de los Estados Unidos se interesó en el sistema, e hizo contrato con la Compañía para unos transmisores de 5 y 10 K. W. El éxito fue rápido, y después de unos experimentos preliminares, el Gobierno encargó transmisores de una potencia tal que hasta entonces se creía que era imposible construirlos. Los ingenieros de la Federal, Co se ocuparon en el trazado de un transmisor de 60 K. W. que satisfizo la demanda del Gobierno.

Los ingenieros de la Compañía Poulsen, de Dinamarca habían creído demostrar que no era posible construir un arco radio transmisor de una potencia mayor de 50 K. W., de manera que fue necesario desechar por completo las teorías de los ingenieros dinamarqueses, y seguir por nuevos caminos de investigación.

En el año de 1913 el Gobierno de los Estados Unidos abrió una licitación para la construcción de estaciones radiotelegráficas en San Diego, Cal.; Pearl Harbor, T. H.; y Cavite, Islas Filipinas. Para esa época se había construido un transmisor de 100 K. W. que fue instalado en la estación de Darién, y que era el arco radio más grande que existía en el mundo.

Los ingenieros de la Federal Co por experiencia obtenida en la construcción de estaciones de varios tipos, tamaños y características entendían, que para comunicarse a través del Mar Pacífico sería necesario trazar un transmisor mucho más grande que el que ya existía en otras estaciones.

Al entrar en la licitación la Federal Co no tenía proyectado ningún transmisor capaz para la comunicación a la distancia necesaria para el servicio; sin embargo, entregó su proposición al Gobierno y comenzó el proyecto del aparato. Después de unos meses de concentración en el trabajo de experimentación y investigación se hicieron planos del aparato conveniente.

Todo el mundo tiene conocimiento del resultado de ese trabajo. Se inauguró la estación de San Diego de 200 K. W., que al funcionar por primera vez se comunicó con Washington D. C.

La de Pearl Harbor de 500 K. W. tuvo gran éxito, y sus señales fueron recibidas en Washington D. C., pero no había estación en Washington capaz de contestarlas.

La estación de Cavite de 500 K. W. se comunicó desde el primer día con Pearl Harbor a una distancia de 4.600 millas náuticas.

Además la Federal Co ha construido estaciones de 200 K. W. en Cayey, Puerto Rico, y en Sayville, Long Island, otra de 500 K. W. en Annapolis cerca de Washington D. C., y otra, la más grande del mundo, la muy importante y poderosísima estación de Lafayette cerca de Bordeaux en Francia. Aquí no decimos específicamente nada de las muchas estaciones de 30 a 100 K. W. que emplean el arco radio transmisor y que actualmente están funcionando en los Estados Unidos y sus posesiones.

La estación de Bordeaux se montó a un costo de más de \$ 3.500.000 oro americano, sin incluir la instalación productora de la fuerza eléctrica necesaria. Esta estación comprende dos unidades de arco radio transmisores de 1.000 K. W. cada uno, con capacidad total de sobrecarga de 1.250 K. W., de períodos consecutivos de dos horas en actividad y dos de reposo. Esta estación tiene un alcance garantizado de 5.000 millas náuticas durante las 24

horas del día, bajo condiciones atmosféricas medias, en todas las estaciones del año.

La estación de Bordeaux está destinada solamente para el servicio comercial y estará bajo la dirección del Gobierno Francés. Será de mucho ininalámbrica de Europa capaz de comunicarse con Venezuela, a causa de las perturbaciones atmosféricas locales que perjudican el recibo de señales en Venezuela. Las perturbaciones no son tan fuertes en Francia, por lo tanto el recibo de señales de Venezuela será más fácil. La estación Lafayette es 1.000 K. W. y la de Venezuela debe ser de 500 K. W. para obtener una comunicación continua.

Volviendo a la «Federal Telegraph Co», se ve que esta Compañía por la experiencia obtenida en las instalaciones de estaciones de alta potencia, está en condiciones de predecir casi con certeza la fuerza eléctrica y la altura de las torres, etc., necesaria para comunicarse a una distancia determinada. En el caso de arcos convertidores la instalación de estaciones de alta potencia ha pasado del estado de experimentación, y ya puede tratarse como un problema de ingeniería resuelto.

En la construcción de las antenas de estas estaciones se emplean torres de acero que se sostienen sin necesidad de *vientos* de una altura de más o menos 600 pies o sean 183 metros. Naturalmente el trazado de esta clase de torres de esta altura ha necesitado larga experiencia y un tecnicismo especial. Las primeras torres erigidas por cuenta del Gobierno de los Estados Unidos fueron construidas por diversas compañías americanas, pero por falta de experiencia en tales construcciones especiales, la demora en terminar el trabajo de construcción, los accidentes del personal, y el costo, que montó a una suma enorme, fue preciso que las compañías constructoras estudiaran minuciosamente el trazado y montaje de estas torres.

Al fin la Compañía Pittsburg-Des Moines Steel ha sacado una patente para un método de erección de estas torres, que permite montarlas en la mitad del tiempo y con una grande reducción de costo.

Casi todas las torres de una altura mayor de 400 pies para el Gobierno de los Estados Unidos han sido construidas por la Pittsburg Des Moines Steel Co. Esta Compañía montó también las torres de la estación de Bordeaux que tiene ocho de 820 pies o 250 metros cada una. Esta altura es solamente 30 metros menor que la de la Torre Eiffel.

Es la opinión de los ingenieros cuya experiencia le ha puesto en posición de predeterminedar la fuerza necesaria para comunicación continua entre Venezuela y Europa, que ésta debe ser de 500 K. W. Bajo condiciones favorables en el invierno y para cortas distancias la fuerza empleada puede rebajarse hasta 100 K. W., y en el verano durante períodos de perturbaciones atmosféricas, descargas eléctricas, etc. será necesario utilizar toda la fuerza normal más el poder de sobrecarga dado a los arcos convertidores de la Federal Co.

En este respecto los arcos convertidores tienen ventajas muy grandes de flexibilidad, pues con un simple ajuste del campo magnético de los generadores que suministran la fuerza eléctrica, se puede hacer funcionar el convertidor desde 25% hasta 125% de su carga normal, sin perjuicio o reducción de eficiencia del aparato.

La estación de Venezuela está llamada a ser por su posición la más importante del hemisferio oeste,

si no del mundo. Una estación poderosa en Río de Janeiro, por ejemplo, o Buenos Aires, se encontrará a veces incapaz de comunicarse continuamente con las estaciones del norte, de manera que sus radiogramas tendrían que pasar por la estación de Venezuela. Por otra parte las estaciones del norte no podrían comunicarse durante los tiempos adversos con las del sur, así es que los mensajes destinados a la estación de Río Janeiro o Buenos Aires pasarían por la estación de Venezuela.

Se espera que el sistema elegido para Venezuela sea uno que haya sido bien probado en servicio actual y que no esté todavía en estado de experimentación.

C. C. CHAPMAN
Ingeniero.

EL SISTEMA ALEXANDERSON PARA LA TRASMISION INALAMBRICA DE ALTA POTENCIA

La «Radio Corporation of America», empresa totalmente americana, fue formada en noviembre de 1919 por la reorganización de la antigua Marconi Wireless Telegraph Company of América, cuyos intereses británicos fueron adquiridos por la General Electric Company.

Esta última corporación entró en el comercio de inalámbricos de alta potencia después de que uno de sus ingenieros, el doctor Ernest F. W. Alexanderson, perfeccionó un alternador de alta frecuencia que soportó con éxito todas las pruebas que se pueden desear para que un aparato de esta naturaleza sea comercialmente práctico. Una máquina que generara corriente de radio frecuencia había sido buscada por varios experimentadores durante muchos años. Este método se había considerado siempre como el más deseable para la transmisión inalámbrica de alta frecuencia; pero las dificultades que se encontraron fueron casi insuperables, como se puede apreciar si se consideran la gran velocidad de rotación, la regulación segura de esta velocidad y el más delicado control de las oscilaciones radio-frecuentes en el momento de ser producidas. Varios tipos de estas máquinas precedieron al alternador de Alexanderson, pero todos eran comercialmente deficientes por una u otra causa. Entre los defectos que existían antes de la invención de la presente máquina, puede citarse el calentamiento de los cojinetes, que, para enfriarlos, ocasionaba frecuentes detenciones en el funcionamiento de la máquina; gran pérdida de fuerza al tratar de aumentar la frecuencia producida por el alternador a un grado más alto, por medio del uso de transformadores para el cambio de frecuencia; desarreglos repentinos en los circuitos «reflector» los cuales están ajustados con mucha delicadeza dentro del alternador, etc., etc. Sólo cuando la máquina de Alexanderson hizo su aparición fue posible producir, por medio de un alternador, una generación firme de corriente radio-frecuente, de la frecuencia requerida por la antena, con la seguridad de un dinamo, de potencia ordinaria, de un

modo constante, diariamente y durante las veinte y cuatro horas del día.

El primer generador de radio-frecuencia Alexanderson, de doscientos K. W., está trabajando todavía en la estación de la Radio Corporation de New Brunswick, New Jersey, después de un uso constante y en condiciones comerciales, desde setiembre de 1918. El ingeniero de guardia observa los indicadores y las luces del tablero, listo para corregir cualquier falla posible de aceite o de agua, o cualquiera otra falta en el trabajo del alternador, pero si por cualquiera razón el ingeniero no cumple con este deber, la máquina se para automáticamente, por medio de varias combinaciones de seguridad, antes de que pueda causar daño alguno.

En sus primeros experimentos el doctor Alexanderson y sus auxiliares introdujeron varias mejoras en el más aceptado sistema de señales transoceánicas. Estas reformas incluyen la antena múltiple, por cuyo empleo la resistencia del circuito de la antena se reduce de tal modo que sólo se necesita de 1/6 a 1/10 de la potencia usada de ordinario; y el amplificador magnético, un sistema que tiene control seguro sobre la generación e interrupción del circuito de señales y que desempeña satisfactoriamente sus funciones sin deficiencia ninguna y con una velocidad automática de envío de 500 palabras por minuto. Este amplificador es igualmente aplicable a la telefonía inalámbrica de alta potencia.

La primera de estas mejoras representa una gran economía en el gasto de fuerza de un circuito comercial; la segunda es una ventaja que, según se cree, no la tiene ningún otro sistema.

Cuando la Radio Corporation se organizó y declaró su objeto de unir el mundo con un servicio inalámbrico comercial de primera clase, el doctor Alexanderson fue nombrado primer ingeniero de la nueva compañía. Para satisfacer las necesidades de ésta, el inventor, junto con sus auxiliares, empezó por perfeccionar los planos de las estaciones modelos de diferentes tamaños que iban a ser instalados al servicio de la Compañía. Abandonando la antena sostenida por dos columnas de mástiles con vientos,—el antiguo tipo Marconi, de extremidad plana,—adoptó la antena larga y delgada erigida sobre una columna de torres de sostenimiento propio. En la estación modelo, el departamento de la fuerza está situado en el centro y las alas de la antena surgen de allí como los rayos de una rueda; su número y altura dependen de las necesidades de la estación. Una ala puede ser puesta en actividad en cualquier momento, o varias pueden trabajar a un mismo tiempo y con diferentes longitudes de onda, o dos o más pueden trabajar con el mismo alternador, o grupo de alternadores, en transmisiones de mayor potencia. Así, son muchas las combinaciones posibles, y la estación puede ser aumentada, cuando se quiera, agregándole simplemente más alas y más unidades de energía. Queremos recalcar que este sistema de suspensión de la antena

ha sido designado desde el principio para el uso de las estaciones de la Radio Corporation, teniendo en cuenta su importancia comercial, la economía de su trabajo y su completa seguridad. Una estación que forme parte de un circuito comercial no podrá nunca interrumpir su trabajo a causa de accidentes imprevistos producidos por condiciones y estados atmosféricos. Por ejemplo, supongamos que un temporal rompa alguno de los alambres de suspensión o cause un corto circuito que funda algunos cables e inutilice momentaneamente una de las alas. ¿Se detendrá el sistema causando dilaciones en el tráfico, cosa que es muy grave en un circuito comercial? No. Las señales se enviarán por medio de otra de las alas y el servicio continuará sin interrupción mientras se repara la dañada.

La Radio Corporation tiene en mientes extensas instalaciones en Sur América y piensa realizarlas dentro de poco, esperando así, establecer un servicio comercial con todos los países del continente. La situación geográfica de Venezuela es ideal como punto de concentración para el tráfico hacia el norte, y de distribución para el tráfico hacia el sur, tanto respecto a los Estados Unidos como a Europa. La estación que forma la boca de este embudo, para hablar así, tendrá un tráfico importante y asegurará una ganancia considerable. Pero este tráfico no se podrá llevar a cabo si la estación de Venezuela no es de un modelo suficiente para tal empresa comercial. Otras instalaciones comerciales no pueden evitar los períodos temporales de inacción que ocasiona el que otra estación no pueda despachar su trabajo.

Tal estación, completa y de la forma más moderna, es lo que la «Radio Corporation of America» ofrece al Gobierno de Venezuela. La estación propuesta por esta compañía es de la misma forma de la que actualmente se construye en Rocky Point, Long Island, que será la Central Inalámbrica de Nueva York, y la más grande del mundo. En ella seis unidades de fuerza hacen trabajar doce alas de antena, y se espera confiadamente que todo el tráfico de Nueva York se haga desde allí. A medida que los negocios de Sur América aumenten, será posible ir aumentando la capacidad de la estación venezolana.

La «Radio Corporation of America» es la única compañía americana que puede ofrecer contratos de tráfico y garantizar una estación complementaria en la vecindad de Nueva York. La compañía tiene interés en fundar esta estación de Venezuela, por las razones arriba expuestas, y este interés no cesará con la instalación y prueba de la estación, sino que durará mientras dure la compañía, pues el mayor tráfico de la estación venezolana reportará más tráfico a aquellas estaciones de la Radio Corporation con las que se forma circuito.

C. H. NANCE.

Terrenos Petroliferos de Venezuela y Colombia

(Traducción de una publicación hecha por Geo. A. Huhn & Sons.—de Nueva York y Philadelphia).

El año de 1919 llamó mayormente la atención del público en general el desarrollo que alcanzaban los campos de aceite de Venezuela y Colombia, por razón del alza extraordinaria de los valores de la General Asphalt Company and Carib Syndicate Ltd. Las señales y la presencia del aceite en aquellos países han sido conocidas por los geólogos, por los ingenieros y por los traficantes en aceite desde años atrás.

TRINIDAD

La producción de los aceites pesados para las operaciones de fundición ha continuado desde 1912, por obra de la General Asphalt Company, oscilando los embarques entre 250 mil barriles y 300 mil barriles por año. Algunos de estos pozos empezaron con una producción copiosa de 20 a 30 mil barriles diarios. Es en extremo difícil la perforación en este campo a causa de la presión del gas, y como el aceite es de baja calidad, el resultado ha sido menor del que se esperaba, y la producción en 1918 bajó a 229.296 barriles.

EL ORIENTE VENEZOLANO

Los trabajos del petróleo han estado a cargo de la Bermúdez Company, sociedad subordinada a la General Asphalt Company, en el Oriente venezolano en el año de 1913, en Guanoco, Maremare, Paují y Pedernales. El aceite sacado de los pozos tenía la peso específico de 1,02 y era tan pesado que se necesitaba calentarlo antes de emplear la bomba. Las operaciones se interrumpieron prácticamente a seguidas de estallar la guerra.

EL OCCIDENTE DE VENEZUELA

En el Occidente de Venezuela, alrededor del lago de Maracaibo, los resultados de la perforación difieren materialmente de los obtenidos en Trinidad y en el resto de la República, y es en esta región occidental donde puede solicitarse una abundante producción de petróleo. Varias compañías explotan estos campos, pero la Royal Dutch-Shell-General Asphalt y la Maracaibo Oil Exploration Corporation poseen las mejores pertenencias en punto a extensión y también, por lo que se deja ver, en cuanto al valor de las concesiones desde el punto de vista del aceite.

La región de Maracaibo es una ancha hoyo o depresión terrestre de 30 mil millas cuadradas, poco más o menos, y ofrece condiciones ideales para la formación de los estanques de aceite, lo cual está probado, por los coladeros de aceite, los depósitos de asfalto y los pozos productores cerca del lago de Maracaibo. El Distrito Sucre, en la margen oriental del lago, ha sido mejor explotado que los otros, y es por ahora el más valioso por haber producido más. Desde 1914 aparecía en los informes de los trabajos efectuados por la Caribbean Petroleum Company, sociedad subordinada a la General Asphalt Co., que con un mecanismo portátil se habían practicado perforaciones en la costa oriental del lago. Ulteriores noticias indican que un sólo pozo había surtido 2 mil barriles diarios durante el ensayo de un mes. Un pozo empezó proporcionando más de 25 mil barriles diarios. Cálculos fidedignos demuestran que los pozos de Misoa y Mene Grande pueden produ-

rar una producción de más de 15 mil barriles diarios de aceite, entre 15 y 19 grados Beaumé, comparable al aceite mejicano de más alto grado.

La Maracaibo Oil Exploration Corporation posee, adyacente a la propiedad de la Caribbean Petroleum, una pertenencia que no ha sido perforada todavía.

Al norte del Distrito Sucre, en la margen oriental del lago de Maracaibo, en el Distrito Bolívar, están las extensas pertenencias de la Venezuelan Oil Concessions Ltd. Estas no han sido explotadas en la misma medida que las del Distrito Sucre, pero hay pozos perforados que producen centenares de barriles al día, de grado bastante elevado y hay algunas otras áreas que pueden ser muy fecundas.

Más al norte, al lado del Distrito Bolívar, hállase el Distrito Miranda, donde la Caribbean Petroleum Co., subordinada a la General Asphalt Company y la Maracaibo Oil Exploration Corporation poseen dilatadas pertenencias. Allí se advierten coladeros de aceite pesado y diversas estructuras geológicas ventajosas. Hay fácil acceso al lago de Maracaibo.

Entre el territorio mencionado y el golfo de Venezuela se extienden los terrenos de la Bolívar Concessions Ltd., pero relativamente poco se ha hecho aquí en lo que toca a la producción de aceite, y hasta hoy estos terrenos han sido considerados como productores de aceite pesado.

En la margen occidental del golfo de Venezuela está el Distrito Páez, y los caracteres geológicos parecen indicar que hay escasa perspectiva de aceite hacia el norte.

Al sur del Distrito Páez, y en la margen izquierda de la boca del lago de Maracaibo, está el Distrito Mara. El carbón asoma aquí en varios parajes. La Caribbean Petroleum Co. y la Maracaibo Exploration Corporation poseen en este Distrito espaciosa pertenencias que miden centenares de miles de acres y se cree que allí hay aceite, a juzgar por los coladeros de asfalto, los terrenos carboníferos y el resultado de la perforación de pozos, todo lo cual, sin ser satisfactorio, proporciona pequeñas cantidades de aceite y es de sumo precio para los geólogos.

Todo el Distrito de Maracaibo, en la margen occidental del lago, está en manos de la Venezuelan Oil Concessions Ltd. Los coladeros vecinos a las montañas y el lago de asfalto de Flores, veinticinco millas al oeste de Maracaibo, anuncian depósitos de petróleo. La Caribbean Petroleum Co. ha efectuado exploraciones geológicas y ciertas perforaciones en Perijá, particularmente hacia el norte, y por lo menos un pozo dió resultado.

En la parte meridional existen áreas favorables en poder de la Maracaibo Exploration Corporation, y en 1920 se esforzará la perforación. He aquí uno de los grandes progresos posibles para un futuro próximo. Dos grandes capas anticlinales atraviesan el Distrito al sur de Perijá, y se sabe que una de ellas invade este último punto. Ambas capas anticlinales han sido probadas por medio de pozos y se ha demostrado que dan aceite.

Al suroeste del lago de Maracaibo está la Colon Development Co. Ltd., cuya cuarta parte es propiedad de la Caribbean Syndicate Ltd., y el resto lo es de la Burlington Investment Co., que está a su vez intervenida por la Royal Dutch Shell General Asphalt.

La pertenencia ofrece grandísimas perspectivas, según resulta de los pozos abiertos, que demuestran la existencia de aceite en las dos bien definidas capas anticlinales mentadas arriba. El aceite es de alto

grado y la base de parafina, especie de mucha demanda. Ambas capas anticlinales concurren a mejorar las condiciones para la acumulación de aceite.

COLOMBIA

Siguiendo hacia el sur, se atraviesa la frontera de Colombia. Un gran espacio de tierra está aquí bajo la intervención de la Colombian Petroleum Company por el órgano de la Compañía Colombiana de Petróleo, cuya cuarta parte es propiedad del Carib Syndicate Ltd. Queda incluida la concesión Barcos, donde está un coladero que suministra diariamente varios barriles de aceite de alto grado. Se informa que en estos terrenos hay ahora máquinas de perforación, y los resultados se conocerán muy pronto.

Siguiendo hacia el suroeste hay una espaciosa pertenencia inexplorada, que es de la Granada Oil Corporation, luego la Colombia Syndicate, la Equatorial Oil Co, la Tropical Oil Co, pertenencia y secciones del Carib Syndicate Ltd, y otras hasta el oeste de Bogotá.

Hay algunas compañías, inclusive la Carib Syndicate Ltd., la Gulf Pipe Line y otras, que han logrado concesiones a lo largo del litoral colombiano, sobre el golfo de Darién y el golfo de Uraba, desde el valle del río Sinú al norte del Magdalena. El trabajo de explotación ha continuado en esta región con resultados variables, pero se ha sacado aceite y gas de ciertos pozos.

GENERALIDADES

Desde Honda, al norte de Colombia, hasta Maracaibo, sobre la margen izquierda del lago existen pertenencias continuadas en poder de varias compañías que atraviesan la cordillera de los Andes y la frontera entre Venezuela y Colombia. Algunas de estas pertenencias han dado resultados positivos con la perforación, otras anuncian la presencia del aceite por medio de los coladeros y otros accidentes geológicos, y en otras falta que la exploración determine las esperanzas. No debe pensarse que sociedades como la General Asphalt, la Royal Dutch, la Carib Syndicate Ltd., la Tropical Oil, invadiesen este campo sin grandes esperanzas, siendo el país salvaje e inaccesible, salvo en las pertenencias vecinas al lago de Maracaibo, y aún allí la espesura retarda la exploración y el desenvolvimiento.

Dos razones existen para gastar dinero, tiempo y energía en Venezuela y en Colombia en lo que se refiere al aceite, la una es la existencia de grandes cantidades de ese producto de alto grado, demostrada por los pozos practicados y la otra es la gran demanda cuando no se vería la manera de acrecentar la producción si no existiese un nuevo campo, tal como estos territorios.

El campo de aceite necesita esencialmente del transporte de aceite al mercado. Este problema puede resolverse fácilmente en Venezuela, pues los terrenos de las grandes compañías, como la Maracaibo Oil Exploration Corporation y la General Asphalt Co están vecinos al lago de Maracaibo y al mar Caribe, y además Nueva York dista de Maracaibo 1850 millas, al paso que dista de Tampico y 1.890 de Galveston, de modo que Nueva York está por agua más cerca de los terrenos de Venezuela que de los mejicanos y hasta de los de Texas.

Las pertenencias de Colombia no están situadas tan ventajosamente como las de Venezuela en cuanto a la entrega de los productos a bordo, pero la situa-

ción es igual para unas y otras, cuando los productos están ya dentro de las naves. Dada la naturaleza de las compañías que han conseguido pertenencias en Colombia, y los recursos que tienen a su disposición, se construirán cañerías en gran escala, una vez que la producción las garantice.

Puede darse por sentado que los años 1920 y 1921 verán un espléndido desarrollo en Venezuela y Colombia, por el esfuerzo de las compañías mencionadas, y los resultados serán proporcionados a la magnitud de las empresas y al prestigio que gozan tales sociedades. No se exagera al decir que el aceite que prometen estas dos naciones suramericanas, convertirán en realidad los vastos proyectos que ahora se discuten porque se le aplique como combustible en la industria y en la navegación, y remediará la deficiente producción de gasolina.

Es considerable fortuna para el mundo el tener tan ancho campo de aceite en el norte de la América del Sur, pues la situación central facilita la distribución por mar a todo el resto del globo, y muy especialmente a las costas orientales de la América del Norte y la del Sur, a Europa y a las costas occidentales de todo el continente americano, a través del Canal de Panamá.

LA INDUSTRIA PETROLIFERA EN VENEZUELA

Traducido de "Le Courrier de la Bourse et de La Banque" de 29 de junio de 1920.—No. 7158-7159—Bruselas

Las dificultades económicas tan inquietantes en esta época en que se está decidiendo la renovación y resurgimiento de Bélgica, han puesto de manifiesto de modo resaltante el carácter angustioso que toma la necesidad del aprovisionamiento de materias primas. Una de las armas económicas más poderosas, una de las materias primas más preciosa, la que constituirá la base de la renovación comercial, industrial y rentística del país, es el combustible. Felizmente para Bélgica las explotaciones hulleras se salvaron, como por milagro, de los propósitos de destrucción del enemigo; y gracias a esas explotaciones Bélgica ha logrado, en estos últimos meses, progresos económicos importantes.

Sin duda que las reservas de las explotaciones belgas están lejos del agotamiento, y la magnífica maquinaria de muchas, les permite atender a las exigencias de los obreros; pero las reservas lo mismo que la posibilidad de aumentar los salarios tienen un límite.

Bélgica, debía pues, preocuparse por esta grave cuestión; y es de buen augurio en ella, que varios establecimientos rentísticos hayan tomado una parte preponderante en la constitución de una sociedad para dirigir explotaciones de petróleo.

El mundo padece por falta de combustible, leña, carbón, petróleo, con intensidad siempre creciente. La superioridad del petróleo con respecto a sus similares es indiscutible. La admi-

ten los ingenieros e industriales; casi toda nueva aplicación de fuerza motriz, tiene como principio este aceite mineral; y los países previsivos como Estados Unidos é Inglaterra, estimulan y dirijen explotaciones petrolíferas; y haciéndose de buenas cantidades de aceite, aseguran a sus nacionales productos y trabajo.

Es objeto muy esencial de conversación en los círculos industriales y rentísticos de Nueva York y de Londres el desarrollo de los recursos petrolíferos. Los ingleses se proponen gastar diez millones de libras en nuevas buscas de petróleo; pero, la América del Sur atrae mayormente la atención de los expertos, y, entre sus países, Venezuela especialmente.

Los increíbles resultados obtenidos por la «Bolívar Concessions» en la concesión «Buchivacoa» explotada desde 1920 por la «British Controlled Oilfields» en donde, según las afirmaciones del honorable M. Alfredo F. Teniers, el petróleo comercial se ha hallado en grandes cantidades, y las considerables de petróleo bruto que envía regularmente de Maracaibo a Curaçao la «Schell Company», suscitan el más vivo interés; y se consideran como noticias sensacionales por los *Oil Men* del mercado londinense.

El Gobierno de Venezuela, demostrando sus sentimientos de simpatía y amistad hacia la Nación belga, y deseoso de expresar su confianza en el resurgimiento de Bélgica, ha establecido recientemente una legación en Bruselas, de la cual encargó al Dr. Carlos Aristimuño Coll, ex-Ministro de Instrucción Pública, y ex-Presidente de la Cámara de Diputados. El Dr. Aristimuño es un distinguido servidor de Venezuela.

En razón de sus servicios goza de la confianza del ilustre general J. V. Gómez, rehabilitador de Venezuela. Es interesante reproducir lo que acerca del porvenir de las riquezas petrolíferas nos ha manifestado el Dr. Aristimuño.

Después de expresar sus sentimientos de admiración por Bélgica y su gran rey, y declararnos que su mayor empeño es contribuir a las mejores relaciones entre su país y el nuestro, nos hizo notar que el reciente descubrimiento en Venezuela de enormes yacimientos de petróleo había atraído hacia ese país la atención del mundo comercial; con lo que se prueba también la confianza del mundo en el desarrollo de aquella región de América, en donde una era de prosperidad y de paz ha comenzado desde hace algunos años bajo la égida del General Gómez. Grandes bancos europeos y americanos establecen sucursales en Caracas y en los centros comerciales del país. Casi todos estos bancos despliegan una actividad notable en lo que respecta a la explotación de petróleo. El país está tan favorecido por la naturaleza que Bélgica, que, en el Congo, ha adquirido tanta experiencia de los intereses de ultramar, debe, no solamente por solidaridad de pueblos latinos, sino

por interés, secundar a Venezuela en su generoso movimiento de progreso económico.

Pocas personas se dan cuenta de todos los beneficios que podrán obtener no solo de la explotación de los recursos petrolíferos, sino también de la de las otras riquezas naturales de Venezuela. Situada como está a pocos días de distancia de los puertos norteamericanos, ya trece de los puertos principales de Europa Occidental, con cuatro mil kilómetros de vías navegables, accesibles a barcos de bastante calado, con puertos convenientemente pertrechados, con varias líneas de ferrocarril importantes y numerosas carreteras construidas recientemente, Venezuela tiene hoy facilidades considerables para el comercio exterior. En lo que toca a los recursos petrolíferos, estamos en presencia de las primeras tentativas de la valorización de esas riquezas, y ya éstas se consideran muy grandes por expertos en la materia.

Aquellos estudian con empeño los terrenos venezolanos y procuran obtener nuevas concesiones. Es indudable que ellos encontrarán más de una mina que resarcirá en centuplos los sacrificios hechos para valorizarla. Es interesante para los belgas que se ocupan en estos asuntos, la nueva legislación minera venezolana, que, basándose al mismo tiempo en la experiencia vernacular y en la de especialistas reputados, se esfuerza por dar toda clase de garantías y facilidades a los explotadores, teniendo la legislación por objetivo armonizar los intereses particulares con los de la nación. Sería de desear, según el doctor Aristimuño, que también los belgas pudieran aprovechar de los beneficios que resulten de las concesiones petrolíferas.

Esperamos que Bélgica se forme una idea exacta de la importancia, desde el punto de vista comercial, industrial y rentístico, de las riquezas minerales venezolanas; y que se ocupe de ellas antes de que el momento conveniente haya pasado.

EL PETROLEO EN MEXICO

La prensa Mexicana confirma la noticia de que el actual Gobierno de México, interpretando la voluntad nacional, firmemente expresada aún en medio de los recientes desórdenes, ha resuelto mantener en vigor el artículo 27 de la Constitución que nacionaliza las minas de petróleo. De esta manera, estas noticias demuestran la falsedad de las que decían lo contrario y que circularon aquí

NOTICIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS

Tomamos de «L' Exportateur Français» de 8 de julio último las siguientes noticias:

El Secretario de Comercio de los Estados Unidos acaba de hacer una declaración sobre la necesidad que, en interés del comercio exterior americano, hay en mantener en un nivel importante las exportaciones de carbón. Las restricciones de la exportación en la Gran Bretaña han obligado a los Estados Unidos a corresponder a una gran parte de la demanda mundial. La exportación del carbón norteamericano sube hoy a más de millón y medio de toneladas por mes; y aunque sea menester la protección del consumidor yankee contra toda escasez local, se tomarán las medidas más liberales para evitar flojedad en la exportación del producto.

—La perspectiva de la cosecha del algodón en Alabama, el Missisipi y la Luisiana es bastante favorable. El tiempo cálido y seco de la semana última tendrán una buena influencia.

—Las sociedades americanas productoras de oro están en desventaja con relación a las de otros países, principalmente con respecto a las del Africa del Sur, que gozan de una prima especial. Se ha hecho últimamente una proposición con el fin de contener la baja de la producción de oro. Esa proposición consiste en que se ponga un impuesto de 50 cents. por *pennyweight* (1 gr. 555; de oro a todos los objetos manufacturados que contengan ese metal (excepto las monedas); impuesto que se controlará con la fijación de timbres. La cantidad que se recoja por este medio ingresará a las cajas del Tesoro; donde se le abrirá una cuenta especial. Durante cinco años se le concederá a todo productor de oro una prima de \$ 10 oro por onza. Se debe hacer hincapié en que la mantención si no el acrecentamiento de la producción de oro, tiene grande importancia en estos momentos en que los principales países del mundo están buscando la manera de restaurar su fisco. Ahora, la producción de oro de los Estados Unidos que alcanzaba en 1915 a \$ 101.035.700 no era más de \$ 58.500.000 en 1919 y según recientes cálculos la de 1920 no alcanzará ni a \$ 50.000.000.

Sección de Correspondencia

Doctor Thal, Böhm & C^o—Chemische Produkte.—Berlín W 35. Magdeburger Strabe 22.—Desean relacionarse con el comercio de Venezuela.

El Ministerio de Fomento y Obras Públicas de Nicaragua (Palacio Nacional—Managua) se dirige a la Cámara de Comercio de Caracas y le dice que habiendo establecido una oficina de consultas desea proveerla de catálogos, así como de revistas que traten de los precios de exportación e importación. Llamamos la atención de los exportadores e importadores y de los periódicos comerciales del país sobre este asunto.

CONSULADO AMERICANO

La Guaira, el 8 de julio de 1920.

La exportación a los Estados Unidos durante el mes de junio según las declaraciones hechas en este Consulado fué como sigue:

Café	K 227.203	B 507.199
Cacao	« 259.652	« 511.684
Cueros de Res	« 41.685	« 144.004
Pieles de Chivo	« 1.304	« 6.829
Pieles de Venado	« 5.797	« 20.459
Carboyas de hierro ...	N ^o 35	« 2.170
Cebadilla, ...	Sacos 50	« 3.625
Cobre viejo	K 746	« 723
Azúcar	« 1.971	« 4.598
Caucho crudo	« 140	« 995

Total..... B 1.202.286

La siguiente tabla muestra las exportaciones a los Estados Unidos en el mes de mayo desde 1912:

1912.....	B 492.759
1913.....	246.545
1914.....	243.671
1915.....	832.748
1916.....	1.344.275
1917.....	3.248.349
1918.....	5.630.768
1919.....	4.820.639
1920.....	1.202.286

Junio es el primer mes en este año durante el cual las exportaciones a los Estados Unidos no han sido mayores a las exportaciones de cualquier año pasado. La siguiente tabla habla de las exportaciones durante el primer semestre del año desde 1912:

1912.....	B 2.842.549
1913.....	2.136.923
1914.....	2.216.617
1915.....	8.099.092
1916.....	9.920.154
1917.....	13.614.123
1918.....	13.887.817
1919.....	11.340.571
1920.....	20.230.015

H. C. VON STRUVE.
(Cónsul Americano)

Estadística acerca de la industria pecuaria en la República

La Cámara, de Comercio de Caracas se dirigió a los Presidentes de los Estados en que la cría de ganado vacuno es una de las industrias principales, con el fin de obtener datos estadísticos acerca del número de reses existentes en cada Distrito del Estado respectivo, con el nombre de los hatos y fundaciones y sus dueños, así como el valor medio de la tierra para cría, ya con riego o sin él. Los Presidentes de los Estados, han atendido a la solicitud de la Cámara de Comercio, y han estado enviando los datos, de los cuales comenzamos a publicar hoy una parte; los que se vayan recibiendo se publicarán en los números subsiguientes.

Nómina de los hatos y Fundaciones de Ganado existentes en el Estado Apure

Distrito San Fernando		
Nombre del hato	Cantidad de ganado	Nombre del dueño
Araucuita	2.500	Manuel Sánchez V.
Busca Ruido y La Misión	6.000	Juan Bautista Esté
San Andrés	800	Dionisio Sánchez
Santa Elena	300	Nieves Maica
Los Matapalos	500	Pascual Martino
Camoruco	600	Alejandro Viera
Jovito	5.000	Esteban Vivas T.
Las Calceas	400	Felipe Tovar
San Luis	500	Carmelo Castro
San Miguel	500	Gregorio Loreto
Los Guires	600	Hermanos Aquino
San Miguel	600	Hermanos Castillo
Mal Nombre	1.000	Ramón Méndez
Camacheo	2.000	Clemente Garrido
Temblador	1.000	Ramón Hidalgo
Las Cotías	800	Hermanos Villasana
Coronero	600	Hermanos Barbarito
El Suza	800	José Anastasio Peña
Santa Rita	2.000	Manuel Pío Rodríguez
Santa Inés	1.500	Sucs. Timoteo González
Palo de Agua	500	Casimiro González
La Palmira	500	Antolín Arana
Los Arucos	1.500	Pedro Páez
El Layero	500	Hermanos Barbarito
El Pozón	1.000	Cástor Lugo
La Candelaria	40.000	Gral. J. V. Gómez
Guamachito	2.000	José Galeano
La Yeguera	500	José Galeano
Santa Elisa	300	Hermanos García
La Isleta	300	Hernán Moros
San Pablo	300	Hermanos Castro Rodríguez
Médano Grande	800	Rafael Liss
Patriciero	300	Andrés Silva
La Trinidad	1.000	Fidel Liss
Santa Elisa	4.000	Hermanos Decanio
La Guanota	100	Gral. J. V. Gómez
Palo quemado	100	Antonio Cestari
Santa Bárbara	3.500	Gral. Eulogio Moros
Santa Rufina	600	Socorro Nieves
Burón y Padambra	5.000	Juan Hurtado
El Milagro	5.000	The Lancashire Trust
Nicolasero	1.500	Sucs. Michelangeli
Médano Largo	800	Manuel Loreto Báez
San Francisco	800	Nieves Maica
San Pablo	2.000	Bonifacio Velázquez
El Toro	800	Francisco Loreto Méndez
La Soledad	(Potrero)	The Lancashire Trust
Total	101.700	

Distrito Achaguas

Nombre del hato	Cantidad de ganado	Nombre del dueño
Corozal	400	Alejandro Arzola
La Fé	300	José de la O. González
La Ceiba	600	Julián Beroes
La Buena Nueva	1.800	Miguel Cuenca
Las Tres Marías	1.000	Hermanos Alvarez
La Reforma	800	Lucas Rodríguez
Santa Ana	150	Oscar Krone
La Guamita	700	Pedro Solórzano
Camoruquito	6.000	Marcos Carvajal
Médano Grande	2.000	Viuda de Párraga
Médano Grande	600	Vicente Arciniegas
La Concepción	6.000	Pablo Peña
Guaratario	2.000	Hermanos Mujica
Trompilla	2.000	Rafael Sosa, Sucs.
Boquerones	600	Fernando García
El Dragal	4.000	Sotero Rieta
Los Camoruco	4.000	Hilario Mota
Guasimito	1.000	Sucesión Aguirre
Mapuritote	600	Hermanos Aguilera
Platanales	2.500	W. Arriaga Perdomo
Los Novillos	400	Manuel Lisandro Alvarez
La Esperanza	4.000	Esté y Mirabal
Santa Marcelina	800	Natalio López
Yopito	700	Antonio Morales
Caño del Medio	3.000	Antonio Vincencio Pérez Soto
Sabaeta	300	Ramón Macea
Médano Muñocero	2.000	The Lancashire Trust
Las Tres Matas	4.000	The Lancashire Trust
Matapalo	6.000	The Lancashire Trust
San Pablo Paño	13.000	The Lancashire Trust

Número total de reses..... 627.150
 Valor medio de la legua de sabana de cría..... B 8.000
 Valor medio de la legua de potrero..... 12.000

Nombre del hato	Cantidad de ganado	Nombre del dueño
El Diero	5.000	Abraham Bezara
Herrero	3.000	Pissani & Camacho
Antonio María	1.600	Vicente Echeverría
San Pablo Segoviero	10.000	The Lancashire Trust
Los Cocos	20.000	The Lancashire Trust
El Piñal	15.000	Andrés y F. Castro Rodríguez
Santa Marta	800	Vicente Fernández
Ojo de Agua y La Vaz- quera	8.000	Juan Rodríguez Pérez
La Yagua	8.000	Gregorio Díaz González
Chaparralito	3.000	Hermanos Sánchez Ostos
La Fundación	6.000	Jesús M. Hernández M.
Guasuita	4.000	Luis E. Palacio
Juan Mateo	3.000	Luis E. Palacio
Campo Alegre	2.000	Manuel Guerrero
Curujul	3.000	Eladio Ortiz
Dolores	20.000	The Lancashire Trust
Santa María	1.500	Luis E. Aguilera
Curvelo	800	Juan Zárate
Total	185.950	

Distrito Muñoz

Nombre del hato	Cantidad de ganado	Nombre del dueño
Cañafistola	22.000	The Lancashire Trust
El Frío	12.000	Maldonado & C ³
Mata de Totumo Floreño	2.000	Bruno Espinoza
La Bendición Ramera	9.000	The Lancashire Trust
La Paz	3.000	Ferrer Gilly
San José	5.000	Pedro Gilly
La Trinidad	14.000	Natalio Estrada
Mata Negra	8.000	Natalio Estrada
Joyero	1.000	Natalio Estrada
El Porvenir	4.000	José María Gilly
Garzas	3.000	Manuel Gilly
Menoreño	12.000	Pablo María Castillo
La Aurora	1.000	José Fulco
Mata de Totumo	5.000	Francisca Vázquez de Carrillo
Corocito	4.000	Daniel Archila
Corozo Pando	10.000	Manuel José Fuentes
El Cedral	12.000	Manuel José Fuentes
Veladero	500	Carlos Milano
Las Palmeras	6.000	The Lancashire Trust
La Chichitera	5.000	José Fulco
El Rosero	4.000	Teolindo Henríquez
Las Camasas	20.000	Daniel Archila
San Ramón	5.000	Diego Lavado
Altagracia	2.500	Ramírez Lavado
San Francisco	2.000	Lorenzo Ramírez
Santa Bárbara	2.000	P. González
Bototico	1.000	Dr. M. Vargas Rivas
Las Delicias	3.000	Fuentes & Gilly
La Baisera	3.000	Sucesión Calzadilla
San Miguel	1.500	Angel Pinto Abreu
La Florida	2.500	Julio Calderón
Buena Vista	4.000	Tobías Guédez
El Sosero	2.000	Eulogio Castillo
San Pablo	3.000	Pablo Salcedo
San Luis	2.000	Ramón Escobar Cocil
Total	196.000	

Distrito Páez

Nombre del hato	Cantidad de ganado	Nombre del dueño
Flor Amarilla	10.000	Francisco Villafañe
La Gloria	2.000	Francisco Villafañe
El Bogante	4.000	Pedro Hurtado
Cardonal	3.000	Juan Manuel Guevara
San Pedro	6.000	Henrique Hurtado
Cañada Avileña	10.000	José Fulco
Wudvereno	14.000	Guarino & Giordanelli
Laguna Brava	500	Zenón González
La Soledad	6.000	Ezequiel Briceno
Corralito	2.000	Pessil & Pessil
La Ceiba	3.000	Angel María García
San José	1.000	Hermanos Ojeda
Campo Alegre	20.000	García & Griego
La Venganza	16.000	Angel Ignacio Moreno
El Palito	2.000	Uncen Hermanos
El Torreño	12.000	Sucesión Torres
Mata de Agua	8.000	Manuel José Fuentes
Las Angosturas	5.000	Aristides González
El Alvareño	4.000	Alvaro Zapata
Guacita	3.000	Feliciano Zapata
La Forzosa	12.000	Pedro Delgado
Total	143.500	

Propietarios	Nombre del ható	Propietarios	Nombre del ható
Daniel Belisario	San Lorenzo	Carlos Burgos	La Cascabel
Manuel Felipe Rodríguez	La Tocopa	Alejo Márquez	Sesenta
Manuel Felipe Rodríguez	El Hatico	Juan Rafael Torres	Quiribana
Eduardo Lamber	La Chara	Pablo M. Golindano	La Magdalena
A. Salaverría López	Santo Domingo	Joaquín Brito	El Oso
Bías Astudillo	Mata de Rancho	Camilo Brito	El Oso
Manuel V. Báez	El Chirel	The Orinoco States Ltd.	La Esperanza
Homero Pizani	Pozo Largo	Pedro Díaz Laya	La Emilia y Guamalito
Rarmen Peña Tovar	Arara	Juan Díaz Laya	La Emilia y Guamalito
Sucesión de Francisco Matos	Santa Rosa	Gustavo Díaz Laya	La Emilia y Guamalito
José Guillermo Odrémán	Agua Salada	Juana Rosa de Díaz	La Emilia y Guamalito
María R. de Contreras	Alto Caltañal	J. J. Febres	Santa Teresa
Juan Ledezma	Los Pozotes	Antonio Olivieri P.	Buenos Aires
Jerónimo Robinson	La Mendoza	Toribio Cedeño	El Danto
Hermanos Battistini	San Felipe	Manuel Izaguirre	
Gral. Anselmo Zapata A.	Belén	Esteban Brito	
Gral. Anselmo Zapata A.	Cavallapa	Julio García	
Cagninnacci Hermanos	San Francisco	José Taramaya	
Tovar	El Santuario	Pedro Cobena	
Márquez Hermanos	El Purgua	Rafael Ochoa	
Sucesión Rusticci	Las Mercedes	Antonio Torres	
Andrés Roso	El Yagual	M. Toro Fernández	
Número total de reses	36.917	Número de reses	24.283

Distrito Cedeño

Propietarios	Nombre del ható
Marcolina de Casanova	Juan Castillo
Julio Medina	Los Pozotes
José Olivo	Morrocoy
Francisco Pizarro	El Limón
Etanislao Tosta	El Limón
Miguel Trabasito	La Providencia
Sucesión Díaz Ramos	Guamalito
Sucesión Rojas	La Emilia
Higinio Torres	San Luis
Carlos López Ugarte	El Tigre
Gabriel Burgos	Santa Elena
Juan N. Garrido	Santa Juana
Eduardo Juliagarcía	La Esperanza
Ricardo Juliagarcía	Santa Justa
Número total de reses en el Estado Bolívar	149.155
Valor medio de la legua de terrenos de segunda clase	B 5.000

Distrito Sucre

Propietarios	Nombre del ható
José Salomón Seguías	
Mariano Pumar R.	
Adolfo José Guzmán	
Rafael González	
José Alvarado	
José A. Rodríguez	La Trinidad
J. E. España B.	Buen Retiro
Carolina P. de García	El Torno
Carolina P. de García	Misionero
Carolina P. de García	Curumtopo
Trinidad de García	El Caro
Antonio García Parra	El Dorado
José G. Machado S.	Turapa
Casilda Núñez	La Guariconga
Aquilino Peñalver	La Piedra
Número de reses	6.773

Nómina de los hatos y fundaciones existentes en el Estado Cojedes

Distrito San Carlos

(Capital: San Carlos)

Propietarios	Nombres	Cabezas
Compañía Inglesa Congelación	El Charcote-Hato	12.000
Pto. Cabello	Las Babas	10.000
Félix Barreto	El Gaviner	4.000
Dr. J. M. González F.	El Laurel-Fundación	1.000
Dr. José Felipe Arcay	El Juncal	750
Román Moreno	La Yaguara	500
Hermanos Alvarez	El Zamuro	300
José Ramón Herrera, Sucs.	La Catalda	1.000
Gral. José Rafael Luque	La Yaguarita	300
José Ramón Figueredo Sucs.	Alrededor de poblados como	1.300
Total		31.150

Distrito Falcón

(Capital: Tinaquillo)

En este Distrito propiamente no hay hatos ni fundaciones; sólo hay potreros cercados de alambre ya con ganado de ceba o con vacas de ordeño. Los principales propietarios de ellos son: Dr. Rafael Pérez Coronel, Francisco Rotondaro, Antonio Rotondaro, Hermanos Malpica, Hermanos Montenegro, José Lorenzo Barrios y Cayetano Iugo.—Se calculan existentes actualmente en el Distrito, así:

En potreros	1.250
Alrededor de poblados	450
	1.700

Distrito Tinaco

(Capital: El Tinaco)

Propietarios	Nombres	Cabezas
Salvador Barreto.....	La Trinidad—Hato.....	12.000
Salomón Raidi.....	El Totumo.....	3.000
Bernardo Sosa L.....	San Ignacio.....	1.000
Eduardo Beltrán.....	Corocito.....	1.000
Fidel Ruiz.....	El Potrero—Fundación.....	250
Carlos Lavieri.....	La Platera.....	450
Jacinto Herrera, Fernando Caballero y Santiago Veloz.....	San Pablo.....	550
J. F. Lima, Rosario de Blanco e Ignacio Vilorio.....	El Jobo.....	450
José Moreno hijo.....	La Tapita.....	350
M. M. Méndez F., Teolinda de Herrera.....	Orupe y Pavón.....	350
Dr. Guillermo Barreto Méndez.....	El Caribe.....	500
Cipriano Barreto, Amelia de Barreto, Pantaleón Barreto y R. Méndez F.....	La Peonía.....	1.000
	Alrededor de poblados como.....	650
Total.....		21.550

Distrito Anzoátegui

(Capital: El Baúl)

Propietarios principales	Nombres	Cabezas
Hermanos Mazziotta.....	Santa Teresa—Hato.....	3.000
Ramón de J. Gómez.....	El Peonío—Fundación.....	500
Ulises M. Peña.....	Las Matas.....	450
Amelia de Escalona.....	Los Cocos.....	150
Cipriano Colina.....	Apartaderos.....	100
Inés Herrera.....	La Quebradita.....	600
	Alrededor de poblados de diversos dueños.....	100
Total.....		4.900

Distrito Girardot

(Capital: El Baúl)

Propietarios	Nombres	Cabezas
Isaac Andrade.....	El Perro—Hato.....	1.500
Manuel Matute Rojas.....	Lambadero.....	6.000
Juan Nieves Sucs.....	Piñero.....	6.000
José Abad Camacho.....	Garabato—Fundación.....	750
Van.....		14.250

Total de cabezas en el Estado..... 117.290

Valor medio de la legua de sabana sin riego..... B 4.000

Valor medio de la legua de sabana con riego..... 8.000

INDUSTRIAS Y PRODUCCIONES DE BOBARE EN EL ESTADO LARA

De un diario de viajes del Dr. Alfredo Jahn.

Bobare es una población pequeña, en ruina, debido a que el tráfico de Barquisimeto con Coro pasa por La Puerta y Matatere sin tocar el pueblo. Sus productos principales son el aguardiente de Cocuy y la cría de chivos; y además el café que pro-

Propietarios	Nombres	Cabezas
	Vienen.....	14.250
Rafael Bernal.....	Totumito—Fundación.....	650
Ricardo Cabello.....	La Pastora.....	500
Emilio Núñez.....	El Guayabo.....	500
Julián Castillo Sucs.....	Caño Negro.....	250
Rustiquio Pérez.....	La Yaguarita.....	200
Julia Castillo de Guillén.....	La Tejita.....	250
Julio Malpica.....	Platanical.....	200
Rafael y Emiliano Iturriza.....	El Socorro.....	800
Donato Pinto.....	Camipo Alegre.....	700
	Alrededor de poblados de diversos dueños, como.....	850
Total.....		19.150

Distrito Ricaurte

(Capital: Libertad de Cojedes)

Propietarios	Nombres	Cabezas
Eladia de Medina.....	El Paují—Fundación.....	600
Tulio Sequera.....	Angulo.....	160
Silvano Bernal.....	Angulito.....	200
Segundo Zapata.....	Barraguán.....	150
Francisco R. Lovera.....	La Traga.....	150
José M. Villegas.....	La Doncella.....	150
	Alrededor de poblados de diversos dueños, como.....	550
Total.....		1.960

Distrito Pao

(Capital: Pao de San Juan Bautista)

Propietarios	Nombres	Cabezas
Gral. Juan Vicente Gómez.....	San Bartolomé—Hato.....	5.000
Dr. Francisco Iturriza y hermana.....	El Barbascó.....	8.000
Basilía de Ascárate.....	Mercado.....	6.000
Rafael Esculpio.....	La Guamita.....	2.000
Dr. Rafael Medina Torres.....	Hato Nuevo—Fundación.....	1.000
Hermanos Pacheco.....	La Culata.....	1.000
Julián Sánchez.....	El Guamito.....	1.000
Eliseo Arráez Sucs.....	Paraima.....	1.000
Trino Ojeda.....	Santa Lucía.....	1.000
Iguacio Molina.....	Playita.....	800
M. Navea Bolívar.....	La Fortuna.....	500
Alejandro Padrón Olivero.....	Lo Increíble.....	500
Damián Wenceslao Sánchez.....	Palmarito.....	600
	Ganado en diversas fundaciones pequeñas como.....	7.630
	Ganado que merodea alrededor de poblados.....	850
Total.....		36.880

ducen las serranías y el producto de cuatro haciendas de cañas que dan unas 2.000 cargas de papelón por año. En 1894 llegó a producir el Municipio 18.000 quintales de café que actualmente están reducidos a 10.000 quintales. El cocuy lo producen unos 18 alambiques, de los cuales hay en actividad 10, con un rendimiento de 20 cargas por día. El impuesto es de B. 28 la carga. La industria del cocuy se practica de una manera muy primitiva y con gran pérdida de material. De

las plantas de donde se saca sólo se aprovecha el centro o la cabeza y se pierden las pencas que dan una excelente fibra. Antes de salir el magüey y al prepararse a la florescencia del cogollo, está la planta en sazón de cotarse y se dice que el cocuy está *chikiro*. *Cocuy macho* se llaman las plantas cuyo vástago de inflorescencia, al brotar, ha sido tronchado por animales que lo persiguen mucho. El corte de la planta se hace a la altura del suelo y luego se le cortan todas las pencas, las cuales se pierden por falta de desfibradores. Esta operación de corte y recorte de pencas se hace por tarea a razón de 120 cabezas de cocuy por una tarea de B. 1,25. Luego se hace la operación de cocimiento de las cabezas en un horno primitivo. Este horno lo constituye un hoyo cavado en el suelo al aire libre, de 2 y $\frac{1}{2}$ -3 metros de diámetro y 1 y $\frac{1}{2}$ de profundidad, el cual se llena de chamiza seca, luego leña verde y sobre ésta una pirámide de piedras de 15 cms. de diámetro cada una. En este estado se quema el hoyo y al consumirse la leña y la chamiza, baja la piedra caliente al fondo, al cabo de unas 10 horas, quedando su superficie ligeramente ahondada. Sobre esta se amontonan las cabezas de cocuy en cantidad de 10 tareas, formando una pirámide que se cubre con bagazo de cocuy y luego con una de tierra, quedando el todo como un hoyo de carbón. Así permanece durante unos 6 o 7 días, al cabo de los cuales está el cocuy en condiciones de entrar a la prensa para extraerle el jugo. Esta prensa es de lo más primitivo que puede imaginarse. Se compone de un pequeño estanque cuadrado de madera, de 1-1,50 metros, cubierto por tres cuatro tablas, por cuyos intersticios ha de caer el jugo. Una viga de madera de 4 o 5 metros hace de palanca y apoyada en un extremo del estanque y asegurada por un burro de madera, sirve de asiento en su otro extremo a un hombre el cual saltando va comprimiendo por golpes sucesivos una red de amplias mallas (como de 70 cms. de diámetro) que contiene las cabezas cocidas y ya desmenuzadas. El bagazo que sale de la mochila o red se somete nuevamente a trituración en una pequeña canoa fija dentro del suelo y a golpe de mano de pilón.

El guarapo pasa a los toneles de fermentación, a donde entran con 10 u 11 grados (Beaumé) y quedan de 3 a 4 días. Generalmente se fortalecen con la adición de un guarapo de papelón de a 14° (10 papelones por $\frac{1}{2}$ carga) queda el líquido en 12° para su fermentación antes de pasar al alambique de culebra.

El alambique de Matatere que visitamos tenía tres prensas, con sus respectivos tanques y canoas, pero sólo una en actividad.

Pieles de chivo.—El Municipio Bobare produce 100 docenas de pieles por mes.

Población.—La del Municipio es de 9.000 almas y la del pueblo de Bobare no pasará de 500.

Industria de sacos y cocuiza.—En sacos produce el Municipio 500 docenas por mes; en cocuiza, que se exporta por Puerto Cabello, 50 quintales por mes.

Ganado.—El vacuno se calcula en 3.000; el cabrío en 50.000 cabezas.

Frutos menores.—Maíz, caraota, almidón.

En Barquisimeto y Bobare suelen venir las lluvias hasta setiembre del Este, y luego del Oeste, aún con viento del Este, el cual cambio al aproximarse la tormenta. Esta última se llama sencillamente octubre.

Bobare fue fundado por el padre Fray Salvador de Cadix en 1733 con 127 indios *Gayones* de ambos sexos. La iglesia data de 1734. Las tribus o familias que formaban la población a fines del siglo XVIII, eran los *Yajures*, al Sur; *Gedubay* y *Mulatos* al Norte; *Guaroes*, *Parras*, *Torias* y *Mujicas* al Este, y *Meres* al Oeste. Estas familias eran de la tribu *Gayones* y *Cuibas* y algunos de sus nombres se han conservado como patronímicos.

OPINION SOBRE LA BAJA DEL CAFE

He aquí la opinión de una casa del Havre sobre la baja del café; opinión extractada de una comunicación de fines de junio último:

«Se dan los siguientes motivos de la baja:

«Completa abstención del consumidor.

«Numerosas reventas a plazo.

«Baja en el mercado americano.

«Avisos de una cosecha muy abundante en San Salvador estimada en 45.000 toneladas.

«Estimación de la cosecha 1920-21 en Santos de 8.500.000 a 9.000.000 de sacos.

«Estimación de la cosecha de San Paulo en más de 4.000.000 de sacos.

«Justificados o no, todos estos avisos hacen impresión en el espíritu de los consumidores de ambos Continentes; estando asegurados de no carecer de café, no lo compran.

«En efecto, hay en los Estados Unidos 800.000 sacos más que el año último y en Francia los stocks son igualmente bastante elevados.

«A fin de marzo de 1920, el consumo francés aparece como sigue: 2.900.000 sacos contra 3.455.000 en 1919 y 2.270.000 en 1918».

NOTAS EDITORIALES

El estudio que, sobre los Centrales Azucareros de Maracaibo se publicó en el número anterior a éste del Boletín, fue escrito por uno de nuestros colaboradores, basándose en los datos que de Maracaibo mismo envió el señor José Manuel Benítez, Agente del Banco de Venezuela en aquella ciudad, al cual damos las gracias por su diligencia y buena voluntad; y del cual es justo decir que a sus conocimientos de los asuntos comerciales une inteligencia y recto criterio.

El Sr. Fernando Arroyo Parejo, empleado del Banco de Venezuela durante treinta años y que por varios ejercicios el cargo de jefe de oficina de ese Instituto, en donde puso de manifiesto sus excelentes cualidades de utilidad, honradez y competencia, se ha separado del Banco para ponerse al frente de una importante casa de comercio. Deseamos en su nuevo rumbo toda clase de prosperidades al honorable señor Arroyo Parejo.

MOVIMIENTO DE VALORES PUBLICOS EN LA "BOLSA DE

VALORES PÚBLICOS	CAPITAL EN BS.	VALOR A LA PAR DE UNA ACCIÓN EN BS.	COTIZACIONES CORRIENTES EL DÍA 1º	TASA DE LAS OPERACIONES EFECTUADAS EN												
				2	3	4	5	6	7	8	9	10	11			
•Banco de Venezuela.....	12.000.000	(1) 20,000	174 %		173 %					173 %						
•Banco de Venezuela, derechos suscripción.....								B 3.000								
•Banco Caracas.....	6.000.000	(2) 10.000	142 %													
•Electricidad de Caracas.....	7.000.000	100	130 %													
•Fábrica Nacional de Papel.....	540.000	100	120 %													
•Cordelería Nacional.....	400.000	100	150 %													
•La Previsora.....	6.000.000	(3) 1.000	110 %													
•Cervecería Nacional.....	1.410.000	100	203 %													
•Cervecería de Maiquetía.....	1.500.000	100	120 %													
•Telares de Caracas y Valencia.....	5.050.000	100	297 %										290 %			
•Hilanderías Orientales.....	3.000.000	100	166 %													
•Telares de Palo Grande.....	4.000.000	25	B 30													
•Deuda Nacional Interna del 3 %			33½ %											34 %		
•Unión Fabril Cigarrera.....	3.125.000	25	B 3													
•Industrial Cigarrera.....	2.000.000	25	B 26													
•Fábrica Nacional de Cementos.....	2.000.000	25	B 50													
•Muelles de Carúpano.....	2.500.000	520	14 %													
•Industrial del Manzanares.....	2.000.000	100	20 %													
•Luz de Guarenas y Guatire.....	220.000	100	100 %													
•Mina Lo Increíble.....	2.000.000	25	B 9													
•La Cumaragua.....	1.500.000	25	B 6													
•Compañía Venezolana de Navegación.....	3.000.000	100	120 %													
•Central Venezuela (de Maracaibo).....	7.800.000	520														
•Central Zulia (de Maracaibo).....	6.500.000	400											B 315			
•Central Gran Vía (de Maracaibo).....	2.000.000	500														
•Cervecería de Maracaibo.....	1.728.000	1.000														
Ferrocarril «La Ceiba».....	8.000.000	500														
Ferrocarril «Táchira».....	11.200.000	400														

(1) Enterado en caja el 75%.

(2) id id id 75%.

(3) id id id 20%.

Las cotizaciones de los valores de Maracaibo nos han sido suministradas por la Agencia del Banco de Venezuela en esa ciudad.

CARACAS DURANTE EL MES DE JULIO DE 1920

EL MES DE LAS CUALES TENEMOS CONSTANCIA

12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
		171%	172%				171%												
B 3.400							B 3.000		B 2.500								B 2.500		B 2.500
										202%									
								B 29	B 28½	B 28½				B 28½					
34%								33%								33ºº%			
			B 2.100										B 2.050		B 2.000				B 1.800
															B 280				B 245
																			B 550
			B 650																B 2.250
			B 2.250																B 390
			B 400																B 380
			B 390																

EDO. & ANTO. SANTANA A., SUCS.

CARACAS

QUINCALLERIA,

FERRETERIA, VIVERES
Y ARTICULOS DEL PAIS.

CONSIGNACIONES.

CASA FUNDADA EN 1885.

DIRECCION CABLEGRAFICA:

"DORAUDE"

CODES: A. B. C. 4A. Y 5A. ED.

LIEBER'S

GRACIAS A NUESTRAS GRANDES EXISTENCIAS
PODEMOS SIEMPRE DAR PRECIOS EXCEPCIONALES

SERVICIO BANCARIO MUNDIAL

The National City Bank of New York

Por medio de sus sucursales y corresponsales en todo centro comercial de importancia en el globo, ofrece facilidades excepcionales para abrir créditos, hacer pagos y ayudar la exportación.

Sobre depósitos en Caja de Ahorros abonará intereses al tipo de 4 p₁₀₀ anual, que se liquidarán trimestralmente.

Información sobre Comercio Extranjero

Su departamento de información sobre Comercio Extranjero está en capacidad de dar informes de todos los mercados del mundo y ayudar a formar las mejores relaciones comerciales

Sucursal de Caracas

MONJAS A SAN FRANCISCO N^o 7

BANCO DE VENEZUELA

SOCIEDAD ANONIMA

CAPITAL B. 12.000.000

Operaciones de Cambio, créditos comerciales.

Descuentos de efectos de comercio.

Giros telegráficos con tarifas reducidas
por medio de sus 27 Agencias.

Venta de giros sobre el exterior en las Agencias al mismo precio
que en Caracas. — Pignoraciones de frutos.

Cartas de crédito sobre el exterior.

También se encarga el Banco de la cobranza de giros y demás
efectos de comercio provenientes del exterior y del interior del país.

Cobro de cupones de Compañías Anónimas y de Deudas
Interna y Externa.

Compra y venta de valores públicos.

L. PEREZ DIAZ

CASA FUNDADA POR PEREZ & MORALES EN 1884

CALLES DE COMERCIO Nos. 8, 10 Y 12 Y BOLIVAR Nos. 9, 11 Y 13

LA GUAIRA - VENEZUELA

IMPORTACION: Víveres en general, ferretería gruesa y artículos navales.

EXPORTACION: Cacao, café, cueros, cebadilla, tabaco, etc. etc.,

Deposito de Jabones elaborados en la JABONERIA MODERNA por el conocido y competente maestro, don Manuel Peñarrocha bajo las acreditadas marcas: "LAS TIJERAS", "CORONA", "VENCEDOR" y "SAETA".

Depósito de velas esteáricas fabricadas por L. Moreau & Co., bajo la marca: "EL NUEVO DIA".

AVISAR

En el "BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO", tiene utilidad para todo el comercio de la República, porque este Boletín circula por toda ella, y va a numerosas asociaciones y corporaciones extranjeras. También tiene utilidad para estas asociaciones y corporaciones y para las casas extranjeras.

—

FEDERICO ALVAREZ FEO

Abogado

Con tres años de práctica en asuntos fiscales y administrativos

Escritorio: Gorda a Aserradero Nº 49

Teléfono 819

?

Continuación de la página anterior

- S. García Hnos.—Caracas—Importadores—Fábrica de Bebidas Gaseosas.
- García Hermanos & Ca.—Barquisimeto—Importadores y Exportadores—Casa fundada en 1893.
- Gathmann Hermanos—Caracas—Joyería. Relojería.
- Hely Galavís & Ca.—Caracas—Consignación de Ganados.
- Nicolás Gavotti—Caracas—Importación y Consignación.
- Luis F. Guevara, hijo—Caracas—Fábrica de Velas—Importador y Exportador—Casa en Ciudad Bolívar.
- Guinand Frères—Caracas—Almacenes de Quincalla, Ferretería. Muebles. Máquinas—Implementos agrícolas—Representantes de Casas extranjeras—Casa fundada en 1848.
- A. J. de Gurrucés, Sucs.—Valencia—Mercancías. Alpargatería. Tenerife. Agencias y Representaciones.
- Juar S. González—Caracas—Importador—Fábrica de calzado.
- C. Hellmund & Ca.—Caracas—Importadores y Exportadores.—Casa en La Guaira.
- Rafael Henríquez—La Guaira—Ferretería y Víveres.
- G. M. Henríquez—Coro.—Compra y venta de pieles de Chivo y demás frutos del país.
- D. C. Henríquez & Ca. Coro.—La Corona—Ferretería y Quincallería—Baules—Libros en Blanco—Plumas Fuentes—Máquinas de Coser—Instrumentos para Artes y Oficios.
- Hnos. Benacerraf & Ca.—Caracas—Importadores y Exportadores—Casa en Ocumare del Tuy.
- C. Hernández e hijo—Caracas—Suela—Nácar—Perlas.—Casa en Porlamar.
- Hernández, Schacht & Ca.—Caracas—Sociedad en comandita por acciones—Capital: B. 200.000—Joyería, Relojería, Objetos de arte—Mayor y Detal.
- Herrera Irigoyen & Ca.—Caracas—Empresa «El Cojo»—Tipografía Especial—Fábrica de Sobres, de Sellos, de Libros en blanco, de Clisés—Encuadernación—Papelería—Perfumería—Artículos de Fantasía—Artículos de Escritorio—Materiales de Encuadernación—Artículos para damas, caballeros y niños—Cristalería—Joyería.
- Herrera & Lovera—Caracas—Importador—Exportador—Viveres—Representaciones y Consignación—Casa en Cúa.
- Invernizio & Souchon, Sucesor—Caracas—Importadores y Exportadores.
- Clementina Joud & Ca.—Compagnie Française—Caracas—Importadores de mercancías secas—Talleres de trajes y de sombreros.
- E. Kossmann, Sucs.—Caracas—Importadores de mercancías secas francesas e inglesas por mayor.
- Ernesto Krogh—La Guaira—Comisionista y Despachador de Aduanas.
- Lander & Wannoni, Suer & C.—Caracas—Importación de mercancías especialmente quincallería y ferretería, mayor y detal.
- Lahoud & Ca Sucs.—Caracas—Fabricantes de jabones, polvos y perfumes.
- Eduardo Lindheimer & Ca.—Barquisimeto.—Géneros de algodón perfumería y algunos artículos de quincallería.
- A. Lucca e hijos—Caracas—Importadores—Exportadores—Almacén de mercancías secas—Casa en Carúpano.
- Luria & De Sola—Caracas—Ferretería y Quincallería.
- Lüning & Ca.—(Caracas)—Importaciones y Exportaciones—Representaciones extranjeras—Importaciones de medicinas por mayor—Casa en Pto. Cabello.
- Manuel J. Malaret.—Cumaná.—Oficina de Exportación de Café
- Luis A. Martínez M.—Caracas—Expendedor de papeles de Tapicería y pinturas &, &.
- Manuel Martínez Z. & Ca.—Caracas—Consignación—Viveres—Compra y venta de frutos del país.
- Eduardo G. Mancera—Caracas.—Hacendado—Comerciante.
- Ed. Marturet & Ca., Sucs.—La Guaira—Agentes Comisionistas—Despacho de Aduanas—Consignación en general.
- Mendoza & Ca., Sucs.—Caracas—Fabricantes de Jabón y Velas.
- J. M. Miranda Ferrer—Cumaná—Mercancías y Viveres—Especialidad en el ramo de Aguardiente—Compra y venta de frutos del país.
- J. M. Montemayor—Caracas—Ferretería—Quincallería.
- Mondolfi & Ca.—Caracas—Importadores—Exportadores—Comisionistas—Agencias de Fábricas Italianas o Inglesas.
- Montauban & Ca.—Caracas—Importadores—Industriales en Panadería, Fábrica de Galleticas y Pastas Italianas.
- Carlos Osío—Caracas—Comisionista e Importador.
- A. Odoardo & Hermano—La Guaira—Mercancías secas y objetos de Fantasía—Quincallería.
- Olivarria & Ca.—Caracas—Representaciones Extranjeras.
- Arturo Orhoa & Ca.—Caracas—Casa fundada en 1870—El Castillo—Tren de Moliendas—Viveres—Frutos—Mayor y Detal.
- Domingo Otati—Caracas—Botiquín y Confitería Venezuela.
- E. Padula & Ca.—Caracas—Joyería y Relojería.
- Palenzona, Binda & Pilo—Caracas—Importación de Viveres—Ferretería—Quincalla—Consignación—Agencia de Vapores de La «Trasatlántica Italiana».
- David T. Pardo—Caracas—Agencias.
- Pariente & Coriat—Caracas—Antigua casa de Pariente Hermanos—Importadores y Fabricantes de Perfumería.
- Pañí & Ca.—Caracas—Fábrica de Calzado.
- Adriano Pechlo & Ca.—Caracas—Exportadores—Comisionistas—Importadores—Casa en La Guaira.
- J. A. Pérez & Ca., Sucs.—Caracas—Importadores de mercancías secas por mayor.
- H. & M. Pérez & Ca.—Caracas—Importadores—Sombrerería.
- L. Pérez Díaz—La Guaira—Importadores y Exportadores principalmente del ramo de víveres—Exportador de Café, Cacao, &.
- Celedonio Pérez F. & Ca.—[La Guaira]—Importación y Exportación—Consignación de frutos—Despacho de Buques.
- W. H. Phelps—Caracas—Importador—Representante de diversas Compañías manufactureras americanas—Representante de G. Amsinck & Co. Inc. New York y New Orleans—Casas en Maracaibo—Ciudad Bolívar.
- P. Proserpi & Ca.—Caracas.—Importadores—Mercancías secas, ferretería, víveres—Exportadores—Café, cacao y otros productos del país. Casas en La Guaira, Puerto Cabello
- B. Pujol—Caracas—Joyería—Mayor y Detal.
- Máximo Quiroz—Caracas—Confitería de las familias—Importador—Detal y Venta por Mayor.
- Farsen Ramia—Caracas—El Gallo de Oro—Mercancías secas.
- Charles R. Röhl—Caracas—Representante de Casas Extranjeras—Importador.
- E. Roche & Ca.—Caracas—Mayor de Mercancías secas—Detal de artículos para caballeros—Agentes de la «Compagnie Gle. Trasatlantique».
- Pablo Rojas—Caracas—Fábrica de Sombreros e Importador.
- Bernardino M. Ruiz—Comisionista—La Guaira
- Sabal, Hermanos Benaim—Caracas—Importadores de mercancías secas y artículos de Zapatería.
- Salas & Marquiz—Caracas—Representaciones extranjeras—Automóviles y accesorios—Hacendados—Exportadores.
- Santana & Ca., Sucs.—Caracas—Importadores en los ramos de Ferretería y Quincallería.
- Santana Hermanos & Ca. Sucs.—Caracas—Importadores de mercancías secas—Comisionistas de Café.
- Edo. y Anto. Santana A., Sucs.—Caracas—Quincallería—Ferretería—Viveres y artículos del país—Consignaciones—Casa fundada en 1885.
- Pius Schlageter—Caracas—Litografía del Comercio—Tipografía Encuadernación, Fabrica de Sellos, de Libro en blanco Clichés.
- I. A. Senior e hijo Coro.—Importación y venta de mercancías en general, al por mayor, y exportación de productos del país, como cueros de chivos, café, etc.
- Silva & Ca.—Caracas—Importadores de Drogas. Productos químicos y Medicinas patentadas. Artículos de Goma e Instrumentos de Cirugía—Casa en Carúpano.
- Elbano Spinetti—Caracas—Importador. Representaciones. Agente Exclusivo de los Automóviles Cadillac, Chevrolet y de las firmas siguientes: National Paper y Type Co. Washburn Crosby Co. (Harina Gold Medal) y Usnelli Allemandi & Co.
- Santiago Sosa & Ca.—Caracas—Consignación de frutos del país.
- Suere Paredes & Ca., Sucesores—Caracas—Fabricantes de Muebles—Importadores de Papeles de Tapicería y Pinturas.
- Taurel Hermanos Benacerraf—Importadores—Exportadores—Fábrica de Calzado.
- C. Terife & Ca.—Caracas—Importadores—Talleres tipográficos—Encuadernación—Fábrica de Sellos de Caucho—Fábrica de Libros en blanco—Detal de Artículos de escritorio.
- Felipe S. Toledo & Ca.—Caracas—Exportadores—Casas en Maracaibo—Puerto Cabello.
- Travieso Hermanos & Ca.—Caracas—Mercancías secas—Consignación de Café—Importadores.
- Urdaneta & Van Beelen—[La Guaira]—Consignación de Buques—Venta de frutos por mayor—Consignación—Comisionistas en general.
- Costanzo Vanzina—Caracas—Optica Científica.
- P. Valery Ríquez & Ca.—Caracas—Importadores de papeles satinados, cartones, tintas, cartulinas y todo lo relacionado con el ramo de Imprenta—Fábrica de Sellos de Caucho—Fábrica de Sobres—Detal de Artículos de Escritorio.
- Julián Vera León—Caracas—Quincallería—Ferretería.
- R. Vidal G. e hijos—Caracas.—Fábrica de pólvora.
- Van Dissel Rode & Ca., Sucs.—(Caracas)—Comisionistas—Casas en Maracaibo—San Cristóbal—Rubio y San José de Cúcuta.
- Leopoldo Yanes & J. Tirado, hijo—Caracas—Almacén de Mercancías en general—Mercancías secas—Quincallería y Ferretería—Productos químicos, Drogas y especialidades farmacéuticas—Pielés y materiales para calzado—Perfumería—Dulces y conservas alimenticias.
- Carlos Zulouga—Caracas—Fábrica de Bebidas Gaseosas y de Hielo.

