

CAPITAL Y TRABAJO

REVISTA BIMENSUAL

San Pedro Sula, Honduras, C. A.



Una vista general de Roatán

Departamento de Islas de la Bahía—Honduras.

SUMARIO DE ESTE NUMERO

Acotaciones del Director	Pag. 121	El Credo del Agricultor	> 134
Nuestro Arancel de Aduanas (Parte I)	> 123	Noticias Mundiales	> 135
Cooperación en la venta de Productos Agrícolas (Parte I)	> 126	Conocimientos Utiles Mercado Local de Productos	> 137 > 138
La Papa o Patata	> 130	Estadística Fical de Honduras	> 139
Revista de Productos	> 132	Directorio de Anunciantes.	

CAPITAL Y TRABAJO

Se PUBLICA el quince y el último de cada mes.

Cada TOMO se compondrá de 24 números, correspondientes a cada año calendario, exceptuando el primero que será sólo de 20 (de marzo a diciembre).

La SUSCRIPCION vale 25 centavos al mes. Los abonados desde el primer número o las personas que hayan sido abonadas por más de un año tendrán derecho a un "Aviso Económico" gratis durante dos meses.

Los AVISOS PERMANENTES pagarán por mes:

¼ página	\$ 2.50
½ página	4.00
¾ página	7.00
1 página	9.00
1 página	10.00

Los anunciantes de "Avisos Permanentes" tienen derecho a una suscripción gratis como comprobante de la inserción de su aviso.

Se publican AVISOS ECONOMICOS de ¼ pulgada por una columna, con no más de 20 palabras, a 50 centavos por cada inserción.

El beneficio de los AGENTES estará sujeto a arreglos privados con el Director o con el Administrador.

No se publican REMITIDOS de ninguna clase ni COLABORACION que no haya sido solicitada, salvo casos especiales a juicio del Director.

Todos los valores son ORO AMERICANO, pero se aceptan pagos en plata a 2 por 1.

CAPITAL Y TRABAJO

REVISTA BIMENSUAL

SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C. A.

TOMO I

AÑO 1928

Nos. 1 A 20

ECONOMIA

COMERCIO, AGRICULTURA, INDUSTRIA

Fundada el 15 de Marzo de 1928

Nº 7

JUNIO 15, 1928

PÁGINAS 121 A 140

DIRECTOR Y PROPIETARIO: EDUARDO GUILLEN

AGOTACIONES DEL DIRECTOR

EN LA ADUANA DE PUERTO CORTES

La semana pasada tuvimos que ir a Puerto Cortés y tratar varios asuntos con don Federico Ferrera, en su carácter de Administrador de Aduana.

Creimos, francamente, encontrar en el señor Ferrera uno de esos personajes improvisados que, a sus escasas capacidades para desempeñar sus funciones, unen un desmedido engrimeamiento que se traduce en falta de consideración para todos las personas con quienes tienen que tratar.

Pero, todo lo contrario, nos encontramos que el señor Ferrera, que antes fue empleado en el Banco Atlántida de Tegucigalpa, tiene capacidades de verdad para el puesto que el Gobierno le ha confiado, fuera de su honradez que ha resistido la prueba de todos los crisoles. Y no sólo es honrado porque no se coge lo ajeno, sino porque no deja que nadie hincle las uñas en los bienes nacionales que el Gobierno ha puesto en sus manos para que los custodie.

Desgraciadamente, en nuestro país hay empleados que no pueden mostrar sus manos limpias de peculado, y éstos, naturalmente, necesitan hacer cómplices de sus delitos a todo aquél que puede ser un delator.

El señor Ferrera ni teme a nadie ni tiene ídolos; trata por igual a todo el mundo.

Fuera de sus cualidades de buen empleado, agrada encontrar en el señor Ferrera un ciudadano de un optimismo fresco, sincero y sano. Oyéndolo, hay que creer con él en la regeneración de nuestra Patria y en una corriente incontestable de mejoramiento social y económico que hará de nuestra vieja Honduras una Nueva Honduras grande, próspera y feliz.

Nos agradó también ver que los empleados que trabajan en la Aduana con el señor Ferrera, son todos correctos, laboriosos y expertos, al par que cumplidos caballeros.

CAPITAL Y TRABAJO

Tal es el nombre de la simpática Revista que bajo los auspicios del competente financista don Eduardo Guillén, ha visto la luz pública en San Pedro Sula, desde el 15 de marzo último. «Capital y Trabajo» es una publicación que reúne gran interés para nuestros hombres de negocio, y es por eso que los comerciantes, agricultores, industriales, etc., deben prestarle el apoyo que justamente merece.

Larga vida le deseamos a la mencio-

nada Revista, y que su Director recoja el premio de sus esfuerzos.

«Revista Comercial» órgano de la
Cámara de Comercio de Atlántida,
Número 9, Abril 15 de 1928

QUE PUEDEN ESPERARLAS POBLACIONES COSTEÑAS DE HONDURAS?

Leímos hace poco en «La Voz de Honduras» de La Ceiba, que corre allá el rumor de que la Standard Fruit Co construirá un muelle en el vecino pueblo de Balfate, para darle más fácil salida a la fruta de sus nuevas plantaciones de la región oriental, que es la única que por ahora produce bananos.

Si esa noticia llega a ser cierta, la muerte definitiva de La Ceiba será un hecho.

La importancia de las poblaciones costeñas ha surgido a medida que ha prosperado el negocio del banano, y como ese negocio está en manos de las Compañías fruteras, en manos de ellas está también la vida de nuestras bellas ciudades.

El Porvenir (cerca de La Ceiba) tuvo un momento de gran prosperidad, cuando se creyó que allí sería la sede de la Vaccaro Bros Co. Todos querían tener propiedades y negocios allí, porque allí las actividades eran bien remuneradas. Hubo una Aduana de segunda categoría. Pero la Compañía resolvió hacer de La Ceiba el puerto de su tráfico; construyó allí sus edificios para oficinas, sus muelles, su estación central; y el Porvenir se acabó.

Cuyamel fue un centro de grandes negocios. Tuvo muelle (aunque provisional) en Omoa, y toda presagiaba un desarrollo enorme en aquella zona. Pero la Cuyamel Fruit Co trasladó su centro a Puerto Cortés, y Cuyamel murió.

La Truxillo R. R. Co, no quiso sentar sus reales en la histórica ciudad de Truxillo, sino que construyó su muelle y su campamento central en los suamales de Puerto Castilla. Y Truxillo ha quedado siendo lo que antes era.

Así ha sucedido en todas partes. Decimos: Tela-viejo y Tela-nuevo, Lima-viejo y Lima-nuevo, Puerto Cortés y Campo-rojo... es decir, «población hondureña» y «población gringa».

Las Compañías no se hondureñizan,



ni quieren que nosotros nos agringemos; ellas quieren tener aldeas americanas en territorio hondureño; aldeas o poblaciones de ellos mismos, con su tren de aseó propio, su alumbrado privado y público propio, sus servicios de sanidad propios, sus tiendas propias, su policía propia, sus agentes de justicia propios. No conviven con los hondureños, porque los hondureños están en las «viejas ciudades» o en las plantaciones, trabajando para ellas en uno que otro puesto secundario remunerado por ellas.

A nosotros, que por tantos años vivimos en La Ceiba, nos contrista pensar en el muelle de Balfate, porque esto sería concluyente: «apaga y vámonos».

Y cuando pensamos en las desgracias del vecino, pensamos también en que nuestro querido San Pedro pueda correr la misma suerte, por ejemplo, con la construcción de una línea desde Río Blanco (camino de Tegucigalpa) a Campo-rojo, por un lado, y a Progreso, Tela y resto de la costa oriental, por otra. La Lima podría ser entonces el centro de este nuevo sistema a donde se trasladarían las principales oficinas de la Compañía, porque allí está el ingenio de azúcar y porque a allí convergerían las líneas férreas que vienen de las zonas productoras de bananos, la del puerto, la de Yoro, la de la costa oriental (entroncando con la de Tela) y la del interior, camino de Tegucigalpa.

Y San Pedro, cuyos terrenos cansados ya sólo sirven para posturaje, pero no para banano, y que desde la torre de la iglesia puede ver las chimeneas del ingenio de La Lima, quedaría por fuera del sistema solar «Cuyamel», consumiendo, estérilmente, sus energías en un movimiento económico desorbitado.

Ojalá que resulte falso el rumor del muelle de Balfate, de que nos habla el celega ceibeño.

NUESTRO ARANCEL DE ADUANAS

Por EDUARDO GUILLEN

Para CAPITAL Y TRABAJO

Tenemos en nuestras manos una factura de mercaderías despachadas de New Orleans, La., en vapores de la Cuyamel Fruit Co. para un comerciante de esta plaza. Tenemos también la cuenta completa de gastos e impuestos que pagó esa mercadería desde que salió de las bodegas del vendedor hasta que entró en la del comprador.

Se trata de provisiones. El valor y gastos completos de esa factura son los siguientes:

(Valores en dollars. Cambio de plata, 2 por 1)

Extranjeros: Flete marítimo,	40.94	
Derechos consulares	18.60	
Seguro marítimo	3.20	
Otros menores	3.62	\$ 66.36

Póliza de aduana pagada al gobierno, \$ 523.65 plata	261.83
--	--------

Acarreo de la aduana a la estación.	4.50
-------------------------------------	------

Papeles de aduana (3 juegos de pólizas \$ 7.50 y 1 de manifiesto por menor \$ 1.00 plata)	4.25
---	------

Mozos para registro	4.00
---------------------	------

Copia de papeles de aduana	2.25
----------------------------	------

Guía franca y telegramas	1.10
--------------------------	------

Honorarios del corredor de aduana (1% sobre el valor de la factura)	5.21
---	------

Flete de ferrocarril, 3.876 m. k. a \$ 0.015 el kilogramo.	29.07
--	-------

Carreta en San Pedro, 78 bultos a 3 cts.	2.34
--	------

Impuestos municipales, 1 ct. plata la libra	21.32
---	-------

Suma	\$ 402.23
Valor original de la factura	520.37

Suma	\$ 922.60
------	-----------

Es decir, que una factura de provisiones que costó en New Orleans 520.37 dollars tuvo de gastos 402.23, o lo que es lo mismo, tuvo de gastos 77.28% sobre su valor. Más claro todavía (para los no acostumbrados a estas proporciones): si el valor de esos artículos hubiera sido en New Orleans de \$ 100.00, puestos aquí habrían costado \$ 177.28.

Por supuesto, toda persona entendida en estos asuntos comprenderá que no queremos decir que el arroz, por ejemplo, si se pidiera para registrarlo en póliza separada, con todas las economías acostumbradas en el comercio, tendría los mismos 77.28% de gastos. Nuestros cálculos dan un término medio de gastos en la póliza que nos sirve de ejemplo, en la cual hay artículos de diferente aforo.

Tampoco quiere decir esto que a toda factura de provisiones se pueda aplicar la misma proporción de gastos, matemáticamente exacta, porque, naturalmente, a diferentes artículos corresponden diferentes aforos, aunque los demás gastos e impuestos sean los mismos, con excepción de acarreo y estiva y peaje, en que los granos de primera necesidad pagan la mitad del resto de los artículos. Debe tomarse, además, en cuenta que muchas causas alteran los gastos de una factura; por ejemplo: a mayor valor de la factura corresponden menores gastos; una equivocación del Contador Vista puede ser favorable al comerciante; el flete del ferrocarril en carro cerrado, resulta más barato que en flete local. Por último todo comerciante sabe que si pide directamente a la fábrica, consigue precios más bajos que si compra a las casas exportadoras.

De todos modos, conviene indicar que los artículos de la factura que nos está sirviendo de ejemplo, son los corrientemente pedidos para una «tienda de provisiones» y que el surtido es tan completo como si fuera a servir para abrir por primera vez la tienda. La compra se hizo en New Orleans, con un crédito de plazo corriente; el transporte de ferrocarril se pagó como flete local; los derechos fiscales y municipales se pagaron completos, es decir, sobre el peso total de la mer-

R. Alcerro Castro

Abogado y Notario

San Pedro Sula

22-2 X.

Juan N. Kawas & Co.

La Ceiba, Honduras, C. A.

**COMERCIANTES AL
POR MAYOR Y MENOR**

Sus negocios se extienden a toda
la Costa Norte de Honduras

15-1-X

RESERVADO PARA EL

BANCO DE HONDURAS

San Pedro Sula
Honduras, C. A.

20 1 X

RESERVADO PARA EL

BANCO ATLANTIDA

San Pedro Sula
Honduras, C. A.

19 1 X

Lupe Ferrari v. de Hartling

DA CLASES DE PIANO

EN SU DOMICILIO
DE ESTA CIUDAD

(Casa de doña Elena v. de Zepeda)

16-1-X

Carlos Trau

Ingeniero y Constructor

San Pedro Sula

21-2-X.

Junio 31 de 1928

CAPITAL Y TRABAJO

125

caería, porque no hay entre ellos artículos de libre introducción, ni por ley ni por concepción especial.

En fin, no se olvide que escribimos sobre la importación de una mercadería cuya factura original tenemos en nuestras manos, lo mismo que los documentos originales de aduana y los demás que comprueban los gastos reales hechos. Este caso nos está sirviendo como nos pudo haber servido otro cualquiera.

La partida de \$ 523.65 plata (261.83 oro) atrás consignada como «póliza de aduana pagada al gobierno» necesita de análisis especial que conducirá a mi objeto principal. He aquí los detalles. (Valores en plata)

RENTA ADUANERA

Derechos por aforo, según Arancel	\$ 301.92
5% oro adicional sobre derechos (15.10 oro)	30.20
	\$ 332.12

SERVICIO

Acarreo y estiva sobre 5 sacos de arroz, 229 ks. a 25 cts. plata los 50 ks. o fracción (1.25); sobre 1 709 ks. del resto de la mercadería a 50 cts. plata los 50 ks. o fracción (17.50)	\$ 18.75
Muellaje, 3.264 Lbs. a 20 cts. el quintal o fracción	8 60
	\$ 27.35

TESORERIAS ESPECIALES

Peaje sobre 5 sacos de arroz ¹ 229 ks. a 50 cts. plata los 50 ks. o fracción (2 50); sobre 1.709 ks. del resto de las mercaderías a 1.00 plata los 50 ks. o fracción (35 00)	
Sanidad, Instrucción Pública, Justicia, 1 ct. el k. cada uno.	
Asilo de Indigentes, carretera de Occidente, ½ ct. el k. cada uno	
Agua de Amapala y carretera de la Isla del Tigre, Agua y Luz Eléctrica de Ocotepeque, Hospital del Norte, Hospital de Copán, Hospital D' Antoni, Hospital del Sur, Saneamiento de Puerto Cortés, Junta de Fo-	\$ 37.50

mento de La Ceiba, ¼ ct. el k. cada uno.	
Suman, 6 cts. sobre 1.938 Ks.	\$ 116.28
Acueducto de San Pedro Sula, 1% sobre el valor de la factura (520.37)	10.40
	\$ 164.18
Suma	523.65
Resumen: Derechos de aforo	\$ 301.92
Otros impuestos y recargos de aduana cobrados en la póliza	221.73
	523.65

O de este otro modo: 10 por ciento sobre derechos por aforo (plata sobre plata)	\$ 30.20
Acarreo y Estiva y Peaje. 75 cts. en arroz y 1.50 en la demás mercadería, por cada 50 Ks. o fracción	56.25
Muellaje, 20 cts. el quintal o fracción	8 60
Tesorerías especiales (6 de ellas), a 6 cts. sobre cada K.	116.28
Acueducto de San Pedro Sula, 1% sobre el valor de factura	10.40
	Suma
	221.73
Derechos por aforo	301.92
	Suma
	523.65

Lo que significa que esta póliza pagó los derechos por aforo y además 73.44 por ciento sobre los mismos derechos, en calidad de recargos e impuestos especiales, en la misma póliza.

(Continuará en el próximo número)

—El Sol vivifica las plantas, donde no da el Sol no cuaja la flor.

—Riega el árbol antes de que florezca, más no durante la infancia del fruto.

—Coloca los abonos en donde gotean las extremidades de las ramas.

—La planta nunca es ingrata, siempre agradece al agricultor sus cuidados.

—Emplea parte de tu capital en abonos si no los tienes.

—No golpees el árbol, porque nunca es digno de castigo.

—Si rayas la corteza de los árboles jóvenes, facilitarás su desarrollo.

des que valgan la pena. Los nombres y marcas especiales de comercio adoptados por muchas asociaciones de distribución se conocen en todas partes, dan prestigio a los productos respectivos y facilitan mucho su venta. (1)

La distribución de productos agrícolas en el mercado no puede efectuarse adecuadamente si no se tiene información completa acerca de las cosechas y de las condiciones del mercado, mas el cultivador ordinario carece del tiempo y de las facilidades que se necesitan para obtenerla. Esto lo coloca en posición desventajosa cuando trata de vender él mismo directamente sus productos en el mercado; pues las personas con quienes trata generalmente están mejor informadas que él. Una asociación cooperativa de distribución que maneje los productos de varios agricultores puede, por el contrario, servirse de peritos para obtener todos los informes necesarios y vender dichos productos lo mejor que las condiciones del mercado permitan.

Una asociación de esta clase tiene mayores oportunidades y mejores medios que el agricultor para dar salida a sus productos y hallarles mercados permanentes. El cultivador de manzanas, por ejemplo, puede producir sus frutas con el mayor esmero y obtenerlas de excelente calidad; pero cuando trata de ponerlas en el mercado, su pequeño surtido no llama tanto la atención ni inspira tanta confianza como las grandes cantidades, sistemáticamente arregladas y clasificadas, que la asociación cooperativa puede enviar al mismo mercado. Las asociaciones de esta clase bien establecidas se han creado relaciones comerciales que les permiten dar salida a sus artículos en condiciones ventajosas.

Un servicio importante que a menudo prestan a sus miembros es comprar para ellos los materiales que necesitan. Muchas de las asociaciones de cultivadores de granos que manejan elevadores no sólo se encargan de dar salida a los granos sino que también compran para los miembros carbón, madera, ladrillo, aceites, harina, alimentos para animales, etc. Muchas de las de cultivadores de frutas y hortalizas compran en grande escala para sus miembros abonos, desinfectantes de rociar, cajas y otros embalajes, etc. Fuera de las asociaciones cooperativas que se encargan tanto de dar salida a los productos como de suministrar materiales a los agricultores, las hay que se ocupan exclusivamente en esto último, y que han tenido muy buen éxito.

(1) Nota de C. y T.—En Honduras sólo hemos tenido marcas conocidas en el exterior para la zarzaparrilla.

¿CUANDO CONVIENE FORMAR UNA ASOCIACION COOPERATIVA DE VENTA?

La cooperación es un remedio para muchas dificultades relativas al modo de dar salida a los productos agrícolas; pero es un error creer que cura todos los males. Como todo otro remedio, no conviene usarlo sino en ciertos casos. Antes de formar una asociación cooperativa, deben estudiarse atentamente las condiciones de la localidad en que piense establecerse, pues de ella depende en gran parte el éxito de la empresa.

Se ha dicho a menudo que una asociación cooperativa no tendrá buen éxito si no nace de la necesidad. No hay duda de que la asociación que debe su origen a la necesidad extrema tiene las mejores oportunidades de lograr buen éxito, mientras que aquella que no se funda para satisfacer necesidades o suplir deficiencias bien definidas es probable que no dure. Los agricultores que están satisfechos con los resultados que obtienen sin asociación alguna no sienten necesidad de acción cooperativa, y si forman una asociación, es probable que no le presten apoyo entusiasta y eficaz. La necesidad de asociarse puede provenir, ya de falta de facilidades para poner los productos en el mercado, ya de falta de satisfacción con los medios existentes para darles salida.

Hay asociaciones cooperativas cuya formación no obedece más que al entusiasmo creado por conceptos erróneos y la excitación de ciertas preocupaciones. Tales bases no son tan sólidas ni tan estables como la necesidad sentida y comprendida de la cooperación. Las asociaciones cooperativas de venta que logran buen éxito generalmente principian como experimentos en pequeña escala y se desarrollan paulatinamente.

Al fundar una asociación cooperativa de distribución deben tenerse en cuenta las peculiaridades de la gente de la localidad. Hay lugares donde los agricultores favorecen la acción colectiva, y son por tanto buenos cooperadores, mientras que en otros no tienen confianza en ella. Tampoco deben olvidarse las cuestiones de raza y nacionalidad, que a menudo influyen mucho en los asuntos económicos y comerciales.

Debe prestarse atención especial a las clases de productos a que la asociación deba dar salida. Una localidad que produce en grande escala un solo producto o unos pocos presenta mejores oportunidades para la dis-

ALMACEN ESPAÑOL
EDUARDO FERNANDEZ C. & CO.
IMPORTADORES Y EXPORTADORES

Dirección cablegráfica FERNANDEZ

Sucursal, SANTA BARBARA

CASA FUNDADA EN 1912

CODIGOS: { A. B. C. y Mejorada
Bentley
Lieber's

TELEFONO NO 86

SAN PEDRO SULA.
HONDURAS, C. A.

7 1 X

FARMACIA
DEL DR. ANTONIO LOPEZ VILLA

Atendida por un Farmacéutico competente y vigilada
por su Propietario.

Renovación constante de medicinas americanas
y europeas.

La Ceiba, Honduras, C. A.

1 1 X

tribución cooperativa que una en que los productos son muchos y variados pero en pequeñas cantidades. Una asociación encargada de la distribución de uno de los principales productos de una localidad se encuentra en situación mucho mejor que una que se encarga de sobras y menudencias desparramadas.

CONDICIONES ESENCIALES DEL BUEN EXITO

Las asociaciones cooperativas de distribución no producen sus buenos resultados en virtud del poder mágico que tengan, sino por la acción colectiva energética guiada por buenos principios comerciales. Es pues importante determinar, según estos principios, los requisitos esenciales de que depende el éxito de tales asociaciones.

La necesidad de tener una cantidad suficiente de negocios para que las operaciones de una empresa resulten económicas es tan evidente, que parece inútil llamar la atención a ella. Sin embargo, se han formado muchas asociaciones cooperativas que nada han logrado por no haber llenado este requisito esencial. Algunas han sido obra de promotores que se interesaban más en la mera formación de ellas que en el éxito permanente que pueden tener. Así, por ejemplo, varias localidades han sido inducidas por fabricantes y vendedores de aparatos para lecherías a fundar lecherías cooperativas, a pesar de que el número de vacas de toda la localidad era demasiado pequeño para mantener una empresa de esa clase. Además, no basta averiguar la cantidad de productos reales o posibles de una región dada; lo importante es la demanda en que estén, de la cual depende la salida que pueda dárseles.

En la organización y el manejo de una asociación cooperativa de agricultores es preciso observar estrictamente los principios de la cooperación. No es de esperarse que un agricultor se interese en una asociación dominada y manejada por unos pocos individuos cuyo único fin es su ganancia propia.

El término «cooperativo» se usa a menudo de una manera vaga, de lo cual resulta que muchas personas no tienen idea clara de lo que es verdaderamente una asociación cooperativa. Las empresas comerciales ordinarias no cooperativas se manejan para el provecho de las personas que tienen parte en ellas. Las ganancias se reparten proporcionalmente al capital invertido, y el número de votos de cada interesado se determina de la misma manera, esto es, según lo que haya invertido.

En una asociación cooperativa de venta,

cada miembro tiene por lo común un solo voto, de suerte que no es posible que sea dominada por uno o unos pocos miembros. Su objeto es prestar servicios y ahorrarle gastos a los miembros, en vez de hacer ganancias directas para repartirlas en forma de dividendos según el dinero invertido. Se concede a los miembros un interés justo sobre el capital invertido, y el sobrante se reparte según el importe de los negocios hechos por los miembros con la asociación. Puede ser miembro de la asociación todo productor que desee aprovechar las facilidades que ella ofrece. Se toman las precauciones necesarias para evitar que unas pocas personas se adueñen de la asociación o la dominen.

Se han formado muchas asociaciones de agricultores que no son cooperativas. Sin embargo, prueba de que la importancia del sistema cooperativo se reconoce cada día más es que muchas asociaciones no cooperativas se están reorganizando para convertirse en cooperativas. Ejemplo notable es el de las compañías de productores de granos, muchas de las cuales han cambiado de no cooperativas a cooperativas.

El manejo acertado es uno de los principales elementos del buen éxito. Muchas asociaciones han fracasado a causa de mala administración. Los directores de la asociación deben ser hombres despreocupados que se consagren con ahínco a hacerla prosperar. El gerente debe ser hombre bien calificado para el puesto. El buen manejo exige la adopción de principios comerciales sanos. La contabilidad debe llevarse sistemáticamente y con exactitud, para que en cualquier tiempo pueda saberse el estado de los negocios. Es de importancia capital que las cuentas sean intertenidas a menudo por personas competentes.

El éxito directo de una empresa cooperativa depende en gran parte del interés que los miembros tomen en ella y de la fidelidad con que la ayuden. La falta de estos elementos de buen éxito ha arruinado muchas de ellas. Las asociaciones cuya fundación se debe a pura preocupación o a conceptos erróneos no tienen tanta probabilidad de recibir el fiel apoyo de sus miembros como aquellas que obedecen a los deseos de éstos, fundados en necesidades sentidas y comprendidas.

CONTRATOS ENTRE LA ASOCIACION Y SUS MIEMBROS

Los contratos entre la asociación y los miembros, en que éstos convienen en dar sa-

lida a ciertos productos por conducto de ella, son de suma importancia en muchos casos. Los convenios específicos de esta clase permiten a la asociación formar planes definidos y seguros para el manejo de los negocios, sabiendo con seguridad de qué productos puede disponer. Las empresas competidoras de la asociación a veces ofrecen a los miembros de ésta alicientes en forma de mayores precios, para arruinar la asociación y librarse de su competencia. Los contratos mencionados, donde existen, la protegen de estos ataques.

La Lonja de Cultivadores de Papas de Maine (Maine Potato Growers' Exchange), en los Estados Unidos, fundada en 1923, tiene con sus miembros contratos específicos que rigen la venta de las papas producidas por ellos. La Lonja Californiana de Cultivadores de Frutales (California Fruit Growers' Exchange) sigue el mismo sistema. Las asociaciones cooperativas de cultivadores de algo-

dón y tabaco tienen con sus miembros contratos a largos plazos.

Los convenios en que los miembros se obligan a vender sus productos por conducto de la asociación, protegen en realidad a los miembros leales contra las flaquezas de aquellos cuya fidelidad es vacilante. Algunos cultivadores se recelan de celebrar contratos, por no comprender que éstos fomentan los intereses de una asociación de que ellos mismos son miembros y de cuya prosperidad ellos mismos disfrutan. Si un miembro tiene fe en la asociación y quiere serle fiel, no tiene motivo para negarse a celebrar un contrato obligándose a vender sus productos por conducto de ella. El cultivador que carece de fe en la asociación no la apoyará con vigor, y si no se propone serle fiel, es un enemigo peligroso.

(Concluirá en el próximo número).

La Papa o Patata

[*Solanum Tuberosum*]

POR NICHOLLS PITTIER

Aunque no es propiamente un producto tropical, la papa tuvo su cuna en las altas serranías del Perú y de otras partes de los Andes, de donde se esparció en Europa y en el resto de América. Su uso como alimento es casi tan corriente entre los habitantes de la zona equinoccial como en los países templados, y se cultiva extensamente desde los límites inferiores de la tierra templada (desde 800 metros en Venezuela) hasta cerca de 3,500 metros en plenos páramos andinos. No hay, pues, razones suficientes para excluirla del todo de un manual de agricultura tropical.

La historia del descubrimiento de la papa por los europeos y de su primera introducción en Europa está todavía envuelta en leyendas inverosímiles, y uno y otra se han atribuido a personajes que no han podido participar en ello, como Drake y el no menos famoso Raleigh. Mayor certidumbre tenemos del curioso hecho de importarse hoy día semillas de este útil vegetal para sembrarlas en el mismo continente en donde se originaron, ésto a pesar de que en los altos parajes de los Andes se cultivan aún razas vigorosas, sanas y de sabor infinitamente más delicado. La multiplicación de las vías férreas tendrá probablemente como consecuencia el mejor conocimiento de la difusión de estas variedades.

SUELO Y CLIMA

La papa requiere una tierra liviana, bien mulli-

da y rica en humus e bien abonada. Deben evitarse los suelos húmedos y sin desagües. La planta se da en todos los climas, exceptuando los de lluvias perennes, desde 800 o 1,000 metros hasta los lugares más altos habitados por el hombre.

CULTIVO

El procedimiento de propagación casi exclusivamente en uso es por medio de los tubérculos. Se cortan en pedazos, dejando por lo menos un ojo o yema en cada uno de ellos.

Para evitar que estos pedazos se pudran en el suelo, se guardan en la sombra en un lugar seco hasta que se haya formado un callo o cáscara de cicatrización en los cortes y hayan empezado a salir los brotes. Mientras tanto, se alista el terreno, arándolo bien y abonándolo si fuere necesario. En el momento de sembrar, se abren surcos como de 30 centímetros de ancho y hondo, y distantes de 50 hasta 75 centímetros. Las semillas se van colocando en el fondo de los surcos, a intervalos de como 40 centímetros. Luego se tapa la hilera con la tierra de otro surco que se abre lateralmente, dejando aquella ligeramente por encima del nivel del campo.

Es de notar que la costumbre dominante en muchas partes, de reservar las papas menudas para semilla, constituye una especie de selección a la inversa. Usando para sembrar los tubérculos mayo-

res, se obtienen papas del mismo tamaño o mayores, mientras que con semillas pequeñas, la cosecha va degenerando rápidamente. El hecho de dividirse las papas grandes para sembrar no influye en el tamaño del producto.

Cuando las matas hayan adquirido algún desarrollo, es preciso aporcarlas, y en todo caso, las deshierbas y el mulimiento repetido del suelo, ya con azada o con cultivadora, son de gran provecho. Al cabo de 3 o 5 meses, según el clima o la variedad sembrada, los tallos, que han echado flores y desarrollado los frutos propiamente dichos, empiezan a marchitarse, lo que indica que los tubérculos están listos para la cosecha.

ENFERMEDADES DE LA PAPA

En los Andes esta planta se ha conservado relativamente sana, pero las variedades cultivadas en Europa y Estados Unidos sufren devastadoras enfermedades y plagas, que se han traído a nuestros trópicos con semillas importadas. Entre los enemigos animales, el principal es la «dorifora» coleóptero oriundo, según parece, del centro de los Estados Unidos y cuyas larvas causan considerables daños en las partes aéreas. Pero en los trópicos, la peor plaga que ataca esta planta es ciertamente el hongo «fitofora» que infecta tanto las hojas y ramas como los tubérculos, causando en éstos la podredumbre conocida en algunas partes como «gangrena de las papas». Esta enfermedad se originó también en la zona templada y se importó con semillas extranjeras. Otras enfermedades criptogámicas, causadas algunas por bacterias, se han notado en este útil vegetal, pero no causan todavía estragos de consideración en los trópicos. Pueden prevenirse o al menos atenuarse estas varias enfermedades pasando las semillas, algunos días antes de sembrarlas, por una solución diluida de 3 partes de sulfato de cobre por 6 de cal. La enfermedad una vez declarada se combate regando las matas con caldo bordelés, solución análoga a la anterior (sulfato de cobre, 2 kilogramos; cal, 5 kilogramos, por 100 litros de agua.) que se administra por medio de una regadera de agujeros muy finos.

COSECHA Y RENDIMIENTO

Cuando empiezan los tallos y las hojas de la planta a volverse amarillos, es tiempo de proceder a la recolección de los tubérculos, operación que se hace a veces con el arado, pero más generalmente con horcas (especie de rastrillo) y máquinas de dientes largos y delgados, de modo a no dañar las papas. Una vez recogidas éstas, se lavan y secan al aire y se depositan en un lugar oscuro, pero bien ventilado y seco, en donde se conservan intactas por mucho tiempo.

Son escasos los datos acerca del rendimiento de la papa en los trópicos. Término medio, pueden considerarse 20.000 a 25.000 kilogramos por hectárea, como buena cosecha, aunque tal vez no se consiga tanto en muchos casos. Todo depende de la mayor o menor abundancia de las lluvias, de una selección juiciosa de las semillas y del terreno y de la presencia o ausencia de enfermedades.

USOS DE LA PAPA

En los países templados, la papa forma la ba-

se de la alimentación de pueblos enteros. Además se usa extensamente en la fabricación de almidón y dextrina, de los cuales hay un consumo enorme en varias industrias. En fin, un alcohol, no muy propio para bebida pero de otras diversas aplicaciones, se obtiene por destilación de los tubérculos. En los trópicos, el consumo de las papas es menor por causa de la gran variedad que hay de otros tubérculos y raíces feculentas.

Gran Farmacia
 DE
M. PAZ & Cía.
 San Pedro Sula

27-6-X

RESERVADO
 PARA LA ACREDITADA
HARINA
 MARCA
CAMPANA DE PLATA
 Manufacturada por
 The Topeka Flour Mills Co.
 Topeka, Kansas.
 U. S. A.

4 1 X

Lea Usted
“CAPITAL Y TRABAJO”
 que le interesa

REVISTA DE PRODUCTOS

Extractos de la «Revista Económica»
del Barón de Franzenstein

Café

Como ya se predecía, la cosecha en curso de El Salvador será una de las mayores que registra la historia del país; se calcula el excedente para la exportación en 800.000 sacos.

—En los mercados locales los últimos precios conocidos son de 24 a 25 colones por clases corrientes; el "Marogogipe" alcanzó 36.50, todo por quintal español (46 Ks)

—Según la estadística, había en 1926 en Cuba 2926 fincas de café, con una extensión de 22 876 hectáreas, y una producción total de 343.140 quintales, o sea un promedio de 15 quintales por hectárea.

—En Colombia el Gobierno decretó un impuesto de exportación de 10 centavos oro por cada saco de 60 kilos a favor de la propaganda y mejoramiento de cultivo, publicación de estadística, etc. Se espera que el impuesto rendirá unos 250 000 pesos oro anualmente.

—El consumo de Suecia viene calculándose en 600 tazas de café por año y por capital o sea el consumo más grande en el mundo.

—Los Estados Unidos importaron en 1927 un total de 640 000 toneladas contra 666.660 en 1926 provenientes: 71.3% del Brasil, 17.6% de Colombia, 3.2% de Centro América, 3.3% de Venezuela, 1.6% de México y el resto de países diferentes.

—En la Isla Trinidad prohibióse la importación de café con cáscara o sin ella desde el 1º de marzo de 1928.

—En Panamá formóse una sociedad con capital de 100 000 dollars; empezáronse a sembrar 100.000 cafetos cerca de la población de Concepción (ferrocarril de Chiriquí.)

Bananos

Según la memoria de la United Fruit Co del año 1927, el capital invertido en Honduras fué de \$ 23.757.502 y el total de millas de ferrocarriles, en fincas bananeras poseídas en propiedad u operadas por la misma compañía, sumaba 459.53 millas.

En Honduras tiene el Trust 79.824 acres plantados con bananos.

En el «Diario de Costa Rica» curiosamente se afirma que en "su gran División de Puerto Castillo (Trujillo) la Compañía nada

gana (?). Sin duda no se calcula el fete de las inmensas cantidades de bananos transportados sobre la línea, ni se toma en consideración que los terrenos fértiles que el Gobierno de Honduras les cedió en cambio de la construcción (500 hectáreas por cada kilómetro de línea principal o simple ramal, o sean 383.000 hectáreas) valen hoy un Perú.

—En Guatemala, según el «Boletín de Agricultura», sigue acentuándose la baja de la producción, debido a la extensión de la "enfermedad de Panamá" que no ha podido dominarse y que diezma las plantaciones, precisamente en el departamento de Izabal (Costa Atlántida). La cosecha que había allí llegado a cerca de 3 y medio millones de racimos en años anteriores, descendió en 1926 a 2.800 000 y a 680 000 en 1927. Lo contrario pasa en las plantaciones de la Costa del Pacífico: en el departamento de Escuintla el producto ascendió de 5 500 racimos en 1926 a 173 000 en 1927. Un aumento proporcional ocurrió en los departamentos de Retalhuleu, Suchitepéquez, etc.

—La Costa Rica Railway Co avisa que la tarifa correspondiente al transporte de bananos de cualquier lugar de sus líneas a Limón es de 8.4186 cts. oro americano por cada racimo. En el ramal de Pejivalle se aplicará idéntica tarifa de cualquier lugar del ramal a la ciudad de Turrialba.

En una entrevista que Mr. Cutter, presidente de la United Fruit Co, tuvo en Jamaica, dijo con referencia a la situación bananera: "Existe en la actualidad una competencia en el transporte y la venta mayor como en ninguna otra época." En Kingston la Compañía pagó el año pasado hasta \$ 1.25 oro, y en Costa Rica proyecta ofrecer 80 centavos oro.

El precio de la fruta fue antes de 30 a 50 centavos y después llegó a 60. Hoy día las cosas han cambiado debido a la llegada de los representantes de la «Cuyamel» y «Atlantico». Se organizó en Costa Rica la «Cooperativa Bananera» con el objeto de ayudar a los productores a participar de las grandes ganancias obtenidas en la venta de los bananos. Según un informe del Cónsul costarricense en New York, el banano costarricense se vende allí al alto precio de 3,50 dollars. Las Compañías Cuyamel y Atlantic Fruit adelantarán 60 centavos por racimo pagable

y pagarán después la mitad de las ganancias obtenidas en la venta; no se rechazarán los racimos buenos ni se abrirán comisariatos para restar los negocios de los comerciantes del país.

La Cooperativa Bananera, formada con el apoyo del Gobierno de Costa Rica, abrirá nuevas zonas bananeras, nuevos caminos, etc.

¿Por qué no se funda en Honduras, que hoy es el país bananero más grande y más importante del mundo, una asociación semejante, librando así al negocio bananero del país de la esclavitud en que está desde hace más de 22 años?

¿Cuál sería el futuro de Honduras si exportara 30 o 50 millones de racimos y si la mitad del producto obtenido en el extranjero ingresara al país?

—Los Estados Unidos importaron en 1927 un total de 61 009 425 racimos contra 56 251 083 en 1926. La procedencia de 1927 fue así:

Centro América.....	58.4	por ciento
Jrmaica.....	24.8	"
México.....	9.4	"
Cuba.....	4.7	"
Colombia.....	2.7	"

100

Azúcar

Según los datos de la "Comisión Nacional de Estadística y de Reformas Económicas" de Cuba, había en el territorio cubano 176 ingenios, ocupando 167 220 caballerías de terreno propios. La extensión cultivada de caña fue de 51.153 caballerías y el número de colonos en esos terrenos alcanzó a 10 685. Los terrenos arrendados fueron de 60.396 caballerías, de los cuales 28 368 estaban sembrados de caña; el número de colonos en esos terrenos fue de 5.791.

—Por decreto del Ejecutivo cubano fijóse en 4 millones de toneladas de 2.400 libras la zafra de 1927 a 1928.

—Los Estados Unidos importaron en 1927 un total de 376.400 toneladas de azúcar, provenientes: 86.4% de Cuba, 12.8% de Filipinas, 0.3 de México, 0.2 de Centro América, y el pequeño resto de otros países.

—En la conferencia celebrada en Praga entre los interesados de los productores de remolacha fijóse la cantidad de exportación de azúcar de remolacha en 1.150,000 toneladas.

—En los Estados Unidos las limitaciones de producción cubana no encontraron aprobación general. Un miembro importante del partido republicano presentó una mo-

ción pidiendo medidas legales contra la preferencia de plantaciones de caña de las Antillas. Se funda en que, un aumento de precio en el azúcar, aunque sólo sea de 1 ct. por libra representaría para el consumo norteamericano un aumento de gasto de 140 millones de dollars, de los cuales, por mitad, aprovecharía al azúcar de Cuba. "Este ataque contra la economía doméstica americana debería ser obstaculizar."

—La zafra actual de Puerto Rico estimase en 536.000 toneladas.

**RESERVADO PARA LA
GENCIA DE NEGOCIOS
B. Weinstock**

San Pedro Sula, Honduras, C. A.

17 1 Ct

J. J. CASCO

MEDICO Y CIRUJANO

TELA.

18 1 X

MIGUEL J. CANAHUATI

SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C. A.

Surtido completo de mecaderías

a los más bajos precios de la plaza.

Compra productos del país

3 1 X

EL CREDO DEL AGRICULTOR

Una revista agrícola europea refiere que hace varios años, los agricultores del Canadá se reunieron en asamblea para condensar en breves fórmulas, los pensamientos de una detenida discusión, adoptando el siguiente credo del agricultor, que transcribimos porque comprende consejos que todo buen agricultor debe tener presente.

Creemos en áncas pequeñas y su cultivo completo.

Creemos que a la tierra le gusta comer tanto como a su dueño, y por consiguiente se le debe abonar bien.

Creemos que se debe ir siempre hasta el fondo de las cosas, y por lo tanto, profundizar con el arado cuanto más se pueda. El mejor arado de todos es el del subsuelo.

Creemos en las grandes cosechas que dejan la tierra en mejor estado del que la encuentran, enriqueciendo a un mismo tiempo al labrador y al terreno.

Creemos que todo labrador debe tener una buena hacienda de labranza.

Creemos que el abono universal de todos los terrenos es el espíritu de industria, de empresa y de inteligencia, porque sin él, de nada sirve la cal, el yeso ni el guano.

Creemos en los buenos cereales, en las buenas fábricas y en los buenos arbolados.

Creemos que tener un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar evita muchos pasos perdidos y conduce a tener buenos aperos y a conservarlos en buen orden.

Creemos que el buen trato al ganado y el proporcionarle buen abrigo, es un ahorro.

Creemos que es bueno atender a la experimentación y anotar los resultados, así los buenos como los malos.

Y, finalmente, creemos que es una máxima excelente vender el grano tan pronto como esté listo.

Boletín Comercial
Chihuahua, México

La palabra **COÑAC** significa una bebida procedente de Coñac, Francia
La palabra **GIRARD** significa garantía absoluta de calidad.

COÑAC GIRARD

es el único producto que no deja mal gusto en el paladar, aun cuando se tome en cantidades exageradas.

LOS QUE HAN VIAJADO

han podido comprobar que el

COÑAC GIRARD CUATRO LETRAS

es siempre el mismo tipo en todas partes, lo que no sucede con otros productos que llevan el nombre de coñac.

31-7-x

RUBEN R. BARRIENTOS

TEGUCIGALPA, HOND., C. A.

Abogado y Notario Público

Dedicado exclusivamente al
ejercicio de su profesión.

5 1 X

José Antonio Torres

Abogado y Notario

Cartulación esmerada. Precios módicos en asuntos civiles, criminales y denuncias de terrenos ejidales y nacionales.

Teléfono No 120. San Pedro Sula.

23 2 X

CAPITAL Y TRABAJO se propone: divulgar temas económicos; difundir enseñanzas agrícolas e industriales, y prestar al comercio todo servicio que propenda a su perfeccionamiento y ensanche.

— Analiza tus tierras y sabrás lo que debes sembrar en ellas.

— Devuelve a la tierra los principios que micos que de ella haya extraído la planta.

— Separa la corteza seca, porque en ella anidan los insectos y perjudican a la vegetación y fructificación del árbol.

NOTICIAS MUNDIALES

MEXICO

NUEVA ZONA PETROLIFERA

La compañía El Aguila acaba de descubrir un criadero petrolífero de gran importancia en jurisdicción del municipio de Puerto México.

Desde hace algún tiempo esta compañía hacía exploraciones en la zona llamada Gavilán Norte, que daba señales de contener petróleo, pero no fue sino hasta hace poco que se procedió a abrir el pozo número 1, que no dio resultado hasta una profundidad de cerca de mil metros.

Sin desalentarse por el primer fracaso la compañía procedió resueltamente a abrir el pozo número 2, como a 1400 metros del anterior y a 3500 metros al occidente del río Tonatlá, el cual brotó al fin a mediados del mes próximo pasado, con una producción inicial de mil barriles diarios.

HONDURAS

ASUNTOS ARANCELARIOS

El Congreso decretó libre de derechos aduaneros, impuestos fiscales y sobre-impuestos, la introducción de máquinas y herramientas de agricultura y ganadería, gasolina y aceite crudo para las mismas, bombas para agua, aríetes y molinos de viento, materiales para construcción de casas dentro de las fincas, alambre espigado para cercas, animales finos de razas, aves de corral, semillas para cultivo, forrajes, abonos insecticidas, medicinas para ganadería e instrumentos de cirugía ganadera, como agujas hipodérmicas, etc., y vástagos que introduzcan los agricultores y ganaderos para servicio de sus fincas.

—Declaróse también libre de derechos arancelarios y de impuestos fiscales la importación de Neo-Salvarsán y de las sales de quinina simple.

—Además declaróse libre de derechos arancelarios y de todo impuesto fiscal, con excepción de los irreductibles, la importación de cemento, barras y viguetas de hierro de toda clase y tamaño que puedan destinarse a la construcción de edificios de cemento armado, y la de láminas de hierro galvanizado y zinc para techos por el término de 5 años. Por el mismo tiempo y para los departamentos de Cortés, Atlántida, Islas de Bahía y Colón (Costa Atlántida) se declaró libre la introducción de madera para la construcción de edificios.

PALESTINA

CLIMA

Es en general templado, pero en la región del Jordán muy cálido en verano, a causa de la gran depresión bajo el nivel del mar. La altura máxima

es de unos mil metros; la profundidad máxima (bajo el nivel del mar) es de 394 metros. En el mes de mayo de 1927 marcaba el termómetro a la sombra, en Jericó, 47 grados centígrados y llegó hasta 50 (122 grados Fahrenheit, aproximadamente.)

PRODUCTOS

Son los principales: naranjas, (en Jafa y Jericó) aceitunas, vino, tabaco, frutas y trigo.

HABITANTES

Hay musulmanes, cristianos y judíos.

Los musulmanes son mayoría, 590.890; los cristianos (incluyendo católicos, dismáticos y protestantes) son 73.024; los judíos, 138.829. (Estos datos son sacados de los libros del Ejecutivo Sionista de Jerusalem el año de 1926.)

En la ciudad de Jerusalem están en esta proporción: cristianos, 13.000; judíos, 42.000; musulmanes, 13.500. Debe tenerse en cuenta que en estos últimos años, los judíos han disminuido en varios miles, a causa de emigraciones, debido a la terrible crisis que atraviesan.

RITOS Y LENGUAS

Las lenguas oficiales son tres: árabe, inglés y hebreo. Todos los ritos cristianos tienen en Jerusalem su representación y comunidad: latinos, griegos, armenios, coptos, sirianos, caldeos, abisinios y eslavos, celebrando los oficios litúrgicos cada uno en su respectiva lengua. Además de las lenguas oficiales, se hablan diariamente en Jerusalem unas 15 lenguas.

GOBIERNO

La Palestina está bajo el régimen de mandato, que ha sido confiado a Inglaterra por la Sociedad de Naciones. El gobierno es local o de la nación, y en él entran representantes de las tres religiones principales: cristiana, judía y musulmana. Hay un alto comisario para toda la Palestina, es inglés; un Gobernador (que suele ser también inglés) en cada uno de los cuatro distritos en que se halla dividida la Nación, (Jerusalem, Jafa, Haifao, Caifa y Hebrón) y un municipio indígena en cada ciudad o pueblo.

AUTORIDADES RELIGIOSAS

Hay en Jerusalem 3 Patriarcas: Latino-católico, Griego y Armenio; obispos: copto, siríaco y anglicano; un gran Mufti (musulmán) y dos grandes Rabinos (judíos) para las dos ramas o razas de judíos: sefarditas [españoles] y asquenaitas (alemanes, polacos y rusos.) Además, el Reverendísimo Padre Custodio, superior de toda la Custodia Franciscana d' Tierra Santa, tiene derecho pontificio para usar las insignias episcopales y pontificar solemnemente.

CASA COTY

— DE —

Jesús J. Sahuri

El Almacén de Mercaderías
más bien surtido de
San Pedro Sula

OJO

Quiere convencerse?
Visítelo.

El más céntrico
El mejor surtido
El de clientela más
dis tin gui da

28-6-X

CONOCIMIENTOS UTILES

Cualquiera de las Farmacias anunciadas en "Capital y Trabajo" puede aconsejar a usted acerca de las preparaciones químicas mencionadas en esta Sección y, si es necesario, puede pedir las para usted.

Manchas en los impermeables

Para quitar las manchas blancuzcas que deja el barro sobre los impermeables de goma, se les lava con agua adicionada con una quinta parte de vinagre.

Marina mercante

Durante el período comprendido entre el 30 de junio de 1926 y el 30 de junio de 1927, la flota de comercio ha aumentado en todo el mundo 408,000 toneladas, pasando de 64,784,000 a 65,192,000. Los países que han registrado más aumento son Alemania con 256,000 toneladas; Italia con 248,000; Holanda con 92,000, Japón, 65, 000 y Francia con 38,000. En cambio Noruega ha tenido una disminución de 4,000 toneladas, Gran Bretaña de 85,000 y Estados Unidos de 221,000.

Piel de zorra

Hace como treinta años, dos agricultores en la Isla del Príncipe Eduardo, Canadá, descubrieron que podían crear cautivos zorros negros plateados. Supieron guardar su secreto durante varios años, y luego sorprendieron al mundo peletero enviando al mercado de Londres algunas de las más finas pieles que se habían conocido de zorros plateados. Al fin se descubrió aquel secreto y se vieron esos hombres asediados por solicitudes de zorros vivos y de instrucciones para su cría. De ese rancho de zorros en la Isla del Príncipe Eduardo, surgió la actual industria de la cría de zorros. Hay ahora más de 2,000 ranchos de zorros en el Canadá y cerca de 3,000 en los Estados Unidos, habiéndose iniciado establecimientos de la misma índole en Europa, en el Japón, en Siberia y en Inglaterra. Más de 30,000 pieles de zorros plateados se embarcaron durante el invierno pasado a los mercados peleteros de América y de Europa. Hace cincuenta años una buena piel de zorro plateado era una rareza y su valor se calculaba en \$ 1,000 o más. Hoy, nuestra industria ofrece al consumidor pieles igualmente costosas, pero en números que resultaban inconcebibles hace medio siglo.

El Henequén

El henequén se emplea en Francia en la fabricación de hilo de engavillar, cordelería y costalecía.

Los industriales se surten de estos artículos en los mercados de Londres, Liverpool y Nueva York. Esta fibra, en su mayoría enviada de México, al llegar al Viejo Continente ya no se le conoce como mercancía de origen mexicano, sino por el contrario se le supone producto de las colonias inglesas o norteamericano, debido a que las transacciones son hechas, ya sea en Londres o en Nueva York.

En Marsella hay varias personas que se interesan por conocer direcciones de firmas que desean exportar a Francia henequén, ixtle, pochote, algodón, y, en general, toda clase de fibras. México, país productor de fibras por excelencia, como las de henequén, ixtle de todas clases, raíz de zacatón, etc, representa un campo muy vasto para el desarrollo de esta industria de gran porvenir, y sería de una gran utilidad que nuestros agricultores trataran de dedicarse a su producción.

Tela impermeable

Para impermeabilizar tela blanca se moja ésta en una disolución de alumbre ordinario en la cual se haya echado antes, prudentemente, un poco de clara de huevo. La tela debe secarse en la sombra.

Barro para modelar

Un barro para modelar que no se seca nunca se obtiene añadiendo al barro ordinario de modelar una cuarta parte o una mitad de su peso de glicerina.

A las pocas horas el agua se evapora por completo y la tierra conserva permanentemente la humedad de la glicerina, aunque permanezca por tiempo indefinido al aire libre.

Con un poco de práctica es fácil de calcular la cantidad de glicerina necesaria para dar al barro la maleabilidad necesaria.

Para que no rechine el calzado

El calzado no rechina al andar si se mojan bien las suelas con agua caliente y se les aplica enseguida una buena mano de aceite o grasa, dejándola que se seque poco a poco.

—La selección es tan importante en la cría de animales como en la siembra de semillas.

Mercado Local de Productos

San Pedro Sula, Junio 12, 1928

PRECIOS EN ORO

ARTICULOS	AL POR MAYOR		Al por menor para el consumo	
	Primera mano	Segunda mano		
Arroz (No hay oferta)				
Azúcar de La Lima	Primera mano: no menos de 200 sacos	qq. 5.75	qq. 6.50	lb 0.07
Azúcar de Montecristo	Primera mano: no menos de 25 sacos	qq. 5.75	qq. 6.50	" 0.07
Azúcar de otras clases [No hay demanda]				
Afrecho de La Ceiba	qq. 2.50			
Ajos blancos	el peso 1.50	el peso 1.25	manejo 0.03	
Ajos-cebollas	el peso 1.50	el peso 1.25	manejo 0.03	
Alforjas grandes	Dz. 4.50	Dz. 5.50	Cu. 0.50	
Alforjas pequeñas	Dz. 3.75	Dz. 4.50	Cu. 0.37	
Bueyes de trabajo. Se venden por contratas según clase				
Cerveza «Salva Vida», Ceiba	Cj. 10.00	Cj. 11.00	½ bot. 0.25	
Café en grano, corriente	qq. 17.00	qq. 18.00	lb 0.20	
Café molido: lata de 16 libras	lata 5.45		lb 0.37½	
Cebollas [No hay oferta]				
Cigarrillos King Bee	Cart. 0.47½	Cart. 0.50	Paq. 0.05	
Cigarrillos de La Ceiba [No hoy oferta]				
Cerdos vivos. [Según tamaño]				
Carne de cerdo, Tajo			lb 0.31	
Carne de cerdo, Hueso			lb 0.25	
Carne de res, Tajo			lb 0.15	
Carne de res, Hueso			" 0.09	
Cueros de res secos	lb 0.17			
Cueros de res frescos	lb 0.06			
Dulce [Véase Rapadura]				
Frijoles colorados	qq. 6.50	qq. 7.25	lb 0.08	
Frijoles. Otras clases. [No hay demanda]				
Gallinas vivas, gordas			Cu. 1.00	
Harina de La Ceiba	qq. 8.60	qq. 9.50	lb 0.12	
Huevos de gallina, frescos			Cu. 0.05	
Huevos de gallina de fuera	Dz. 0.37		Cu. 0.04	
Hielo			lb 0.01	
Hule en rama [No hay oferta]				
Jabón Lempira de Ceiba	Cj. 8.00	Cj. 8.75	barra 0.10	
Jabón «del país» [No hay demanda]				
Jáquimas, corrientes	Dz. 1.75	Dz. 2.12	Cu. 0.18	
Lazos de mescal, largos [6 brazadas]	Dz. 1.75	Dz. 2.00	Cu. 0.18	
Lazos de mescal, cortos	Dz. 0.40	Dz. 0.50	Cu. 0.06	
Leña fina [calán y yaya]	millar 10.00		5 por 6 cts.	
Leña de guamil [sin hender]	millar 6.00			
Leche fresca de vaca			Litro 0.12	
Liquidambar [No hay oferta]				
Maíz corriente	qq. 4.50	qq. 5.00	lb 0.05	
Mulas de carga [Se compran en contratas]				
Manteca de cerdo, Lata de 37 lbs. neto	lata 9.50	lata 10.00	lb 0.31	
Mantequilla escurrida, blanca	lb 0.38		lb 0.44	
Mantequilla amarilla, sampedrana	lb 0.62		lb 0.75	
Madera de caoba y San Juan	millar 100.00			
Madera. Otras clases. [No hay demanda]				
Naranjas frescas	el cien 2.00		cu. 0.03	
Novillos gordos, 50 pulgadas. [Precio muy variable]				
Pieles de venado	lb 0.31			
Plátanos verdes. Carga de ocho racimos	carga 2.50		cu. fruta 0.02	
Puros comunes Copán	millar 4.50	millar 5.00	4 por 6 cts.	
Puros acilindrados Copán	millar 6.25	millar 7.50	1 marq. por 9 cts.	
Puros Cañón Rayado, Copán	millar 6.25	millar 7.50	1 marq. por 9 cts.	
Puros Camelias, Copán	millar 10.50	millar 12.00	capita 1.25	
Puros Alfonso XIII de La Ceiba	millar 60.00		cu 0.09	

Mercado Local de Productos

(Continúa)

Papas	qq.	6.50			lb	0.09
Pollos de 6 meses					cu.	0.50
Paneta [Véase Rapadura]						
Queso blanco «del país»	lb	0.19			lb	0.25
Queso Glendale [San Pedro]	"	0.37			"	0.50
Queso seco del interior. [No hay oferta]						
Rapadura, Carga de 80 atados	Carga	7.00			atado.	0.10
Salvado de La Ceiba. No hay existencia						
Sombreros de palma. Ilama	Dz.	2.50			cu.	0.35
Sombreros de palma. Chinda	Dz.*	3.50			cu.	0.37
Sombreros de junco (No hay demanda)						
Suela	lb	0.37				
Sal de Utiia.	qq.	5.00	qq.	5.75	lib.	0.07
Sal de la Costa Sur (No hay oferta)						
Sebo de res. No tiene precio por falta de demanda						
Tabaco en rama, Capa	qq.	24.00	qq.	27.00	lb	0.37
Tabaco en rama, Primera.	qq.	16.00	qq.	20.00	"	0.31
Tabaco en rama, Segunda	qq.	14.00	qq.	16.00	"	0.25
Tabaco en rama, Bajera	qq.	12.00	qq.	14.00	"	0.18
Vacas lecheras, Ocho a 10 litros diarios. Buenos precios, pero variables						
Zarzaparrilla	qq.	30.00				

Estadística Fiscal de Honduras

RENTA ADUANERA

VALORES EN PESOS [PLATA]

Ingresos por Derechos de Importación y de Exportación, inclusive los recargos e impuestos especiales

AÑOS [De Enero a Diciembre]	Producción Neta	Promedio Mensual
1911	2.169.729	180.811
1912	2.520.376	210.031
1913	3.209.281	267.440
1914	3.751.028	312.586
1915	2.694.128	224.511
1916	2.954.888	246.241
1917	2.828.158	235.680
1918	2.087.750	173.979
1919	2.618.650	218.221
1920	4.141.999	345.167
1921	4.645.201	387.100
1922	4.330.575	360.881
1923	4.115.037	342.920
1924	3.641.274	303.440
1925	4.573.133	381.094
1926	3.673.616	306.134
1927	3.703.530	308.628

COMERCIO EXTERIOR

VALORES EN DOLLARES

AÑOS [De Enero a Diciembre]	IMPORTACION	EXPORTACION
1917	6.293.162	5.353.452
1918	4.784.449	4.586.931
1919	6.931.370	5.997.741
1920	12.860.762	6.944.725
1921	16.722.700	5.428.587
1922	12.804.259	5.170.949
1923	14.342.237	10.016.270
1924	11.137.953	7.897.047
1925	12.752.736	11.983.053
1926	9.899.950	13.456.006
1927	10.630.416	17.546.290

Próximamente:

Otros Datos Interesantes

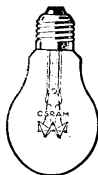
SI ES DURABLE, ES

NACO

SI ES NACO, ES

DURABLE

13 1 X



LAMPARAS

OSRAM

Son las que

duran más y dan mejor luz

9 1 X

Hotel Balderach

A un paso de la Estación del Ferrocarril y a un paso del centro comercial de esta ciudad.

Esta es la casa de las personas de buen gusto y de los hombres de negocio.

San Pedro Sula.

10 1 X

LA MAS BLANCA

LA MAS REFINADA

AZUCAR DE

LA LIMA

Al mismo Precio de otras

11 1 Ct

COLEGIO

JOSE TRINIDAD REYES

San Pedro Sula

FUNDADO EN 1926

Actualmente tiene abiertos tres Cursos en la Sección de Comercio y tres en la de Bachillerato.

Hacen sus estudios en él 78 alumnos de ambos sexos

El personal docente está compuesto de 24 profesores de conocida competencia.

No tiene internado pero en San Pedro Sula hay casas de familia que pueden encargarse de niños y niñas.

JUSTO R. SPILBURY P.
Director

8 1 ct



DIRECTORIO DE ANUNCIANTES



Agencias de Negocios

- Walter Bros.—Agentes de Lámparas Osram, Navajas Gillette. En general, toda clase de Mercaderías extranjeras.
- B. Weinstock.—Representante de Casas exportadoras extranjeras y de Fábricas americanas y europeas.
- Adler Bros. & Co.—Representante de casas extranjeras. Agente exclusivo de la Azúcar de La Lima.
- Enrique Laffite.—Coñac Girard. Mercaderías en general. La Ceiba, Honduras.
- Hammer Agencias—Coñac Otard. Mercaderías en general.

Abogados y Notarios

- Rubén R. Barrientos, Tegucigalpa.—Dedicado exclusivamente al ejercicio de su profesión.
- R. Alcérro Castro, San Pedro Sula
Teléfono N° 54.
- J. Antonio Torres, San Pedro Sula,
Teléfono N° 120

Bancos

- Banco Atlántida.—Toda clase de operaciones bancarias. Sede en La Ceiba y Sucursales y Agencias en las principales plazas de Honduras.
- Banco de Honduras — Toda clase de operaciones bancarias. Sede en Tegucigalpa y Sucursales y Agencias en las principales plazas de Honduras.

Constructores

- Carlos Trau, Ingeniero y Constructor,
San Pedro Sula, Teléfono N° 114.

Enseñanza (Centros de)

- "José Trinidad Reyes", Colegio de Segunda Enseñanza.

Farmacias

- Doctor Antonio López Villa. — La Ceiba. — Atendida por un competente Farmacéutico. Surtido completo.
- Gran Farmacia de M. Paz y Co.
San Pedro Sula.

Fabricas y Talleres

- Tabacalera Hondureña S. A. — San Pedro Sula. — Fabrica el famoso cigarrillo KING BEE.
- Fábrica Nacional de Suela y Zapatos.—La Ceiba.—Zapato Naco, el mejor, más barato.
- Planta Eléctrica.—Fuerza y Luz—Hielo Cristálino.

Hoteles

- Balderach.—Cerca de la Estación del Ferrocarril y del centro de la ciudad. Cuartos. Cantina y Comedor de primera clase.

Ingenieros

- Carlos Trau, Ingeniero y Constructor
San Pedro Sula, Teléfono N° 114.

Médicos y Cirujanos

- J. J. Casco. —Tela.—Ofrece sus servicios profesionales.

Profesores

- Doña Lupe Vda de Hartling.—Clases de Piano. Métodos modernos.

Tiendas

- Eduardo Fernández C. y Co.—Mercaderías en general. Fonógrafos Nuevo Edison.
- Miguel J. Canahuati.—Mercaderías en general. Productos del País.
- D. J. Larach. — Harina "Campana de Plata". — Mercaderías en general.
- Juan N. Kawas y Co.—La Ceiba.—Mercaderías en general.
- Casa Coty, de Jesús J. Sahury.—San Pedro Sula.

TIP. «EL NORTE»—SAN PEDRO SULA.

KING-BEE

EL REY DE LOS CIGARRILLOS

Junte las matitas de guineo que se encuentran
en cada paquetito para participar en
nuestra gran rifa semi-anual.

TABACALERA HONDUREÑA, S. A.

SAN PEDRO SULA.

25-5-x

RESERVADO PARA LA
PLANTA ELECTRICA INC.

San Pedro Sula.

26-5-x