

ERO EXTRAORDINARIO

21-11-1922

DÉDALO



Ayuntamiento de Madrid



La Escuela de Aprendices Tipógrafos *Lo que es y lo que debería ser*

Entre los tumbos de gloria que orgullosa puede ostentar nuestra Asociación, figura como uno de los primeros la creación de la Escuela de Aprendices Tipógrafos, modesta, rágana en su existencia por su pobreza, pero crisolada de experiencias que alguna día se transformarán en gloriosas realidades.

No ciframos nuestros esperanzas en libertar, en la medida de las fuerzas, de este humilde profesorado, a los muchachos que a la Escuela acuden, de las tinieblas de la más supina ignorancia — triste condición en la que casi todos se hallan al ingresar en ella —. Nuestro ideal es inmutablemente mayor; es orgulloso, montado a levante: queremos poder crear, hacer hombres, varones de vivos instrumentos, más o menos perfectos de trabajo. Pero ¿a quién será dado realizar esa ingratitud labor y más todavía: ¿quién será capaz de proporcionar los alumnos que para ello son necesarios?...

A. Arizón

Asiroma 1922



*Si la técnica no sirviera más que para
facilitar la explotación en gran escala de
la fuerza de trabajo, sería cosa de maliciarla;
pero como puede y debe perfeccionar la forma
de producir y llevar a los asalariados a su libe-
ración total, los obreros de las Artes Gráficas
deberán consagrarle la mayor atención, mas
interesados siempre, a todas horas,
por el gran ideal de que la Humanidad
entera sea libre.*

Pablo Iglesias



*Aunque la Asociación del
Arte de Emprestar no hubiera
hecho más, que crear la Escuela
de aprendices, ya tendría un
mérito extraordinario.*

*Al elevar la cultura profesio-
nal, se crean artistas que tra-
bajan con entusiasmo y no
por obligación, con lo que se
consegue para el obrero que
el trabajo sea interesante y
satisfactorio y para la in-
dustria el camino de la
perfección.*

Román Rodríguez



Constituida la Asociación en 17 de No-
viembre de 1871, la Junta directiva acordó la
primera huelga, en Diciembre del mes siguiente,
en la imprenta de D. José Vagueras, Boñadadores,
casa de obras en la que se imprimía el Diario Ofi-
cial de Ayos de Madrid, y en el que estaba encar-
gado de la plana de anuncios, y del ajuste Comas
Vagueras.

Reunida la huelga por todo el personal de la casa,
el regente de la misma, Mariano Martínez, publicó
una hoja contra mí, cargandome con la responsabili-
dad de no poderse publicar el Diario, y el Director
del mismo, D. José María Mañas, me encargó de
montar imprenta para él en la calle de la Alcarav.
slas, y con recien para obras y remiendos. — Este fue
el castigo que merecí.

No lo olvidéis, compañeros — ¡siempre y adelante!

Manuel de Estrada



El perfeccionamiento de las artes
gráficas de un país está en rela-
ción de su cultura, y todos los
esfuerzos que realicemos en ese sentido
servirán indirectamente para elevar
el nivel intelectual de nuestra patria

Luis Montañá



Atravesamos un período de visible decadencia a la instrucción general de los tipógrafos. La modesta Escuela de Aprendices podía servir de base para la creación de un Instituto nuestro, donde se enseñaran tantas cosas que debe saber un buen cajista: a lo menos el tecnicismo de la ciencia y las artes.

¿No habrá un espíritu valiente que inicie y lleve a cabo esa importante reforma en la Asociación del Arte de Impimir?

Antonio Góniz
Enríquez



¡Abstrae tu conciencia del todo de las preocupaciones de los
contados sobrevivientes de los que asistieron a tu vida en el
mundo de los hechos sociales, te liberas en esta quincuagésima
primera aniversario de tu gloriosa existencia!

¡Basta! ¡maldición a esos enanos, a esos patrones
holandeses, a los de la multitud de viejos protestan-
tes que son los legados de los combatientes en el estado de
la lucha de clases!

que hacen sus legiones de
la buena de classis

Y porque necesario al viajero de un ideal realismo
el de la redención de los organismos por un viaje
social incompensable en la fraternidad humana, y
porque en el largo proceso de la vida jamás se observó
de la vida que un ideal condesciende, y que en su
tristeza superior, ningún proceso, al llegar a este punto
origen, llega a ser un proceso y voluta de amor, terminando
conquistando valores, con la vida en la mano
conquistando los tipos y formas.

Ala Gerson Latona

Noviembre de 1911

The former letters



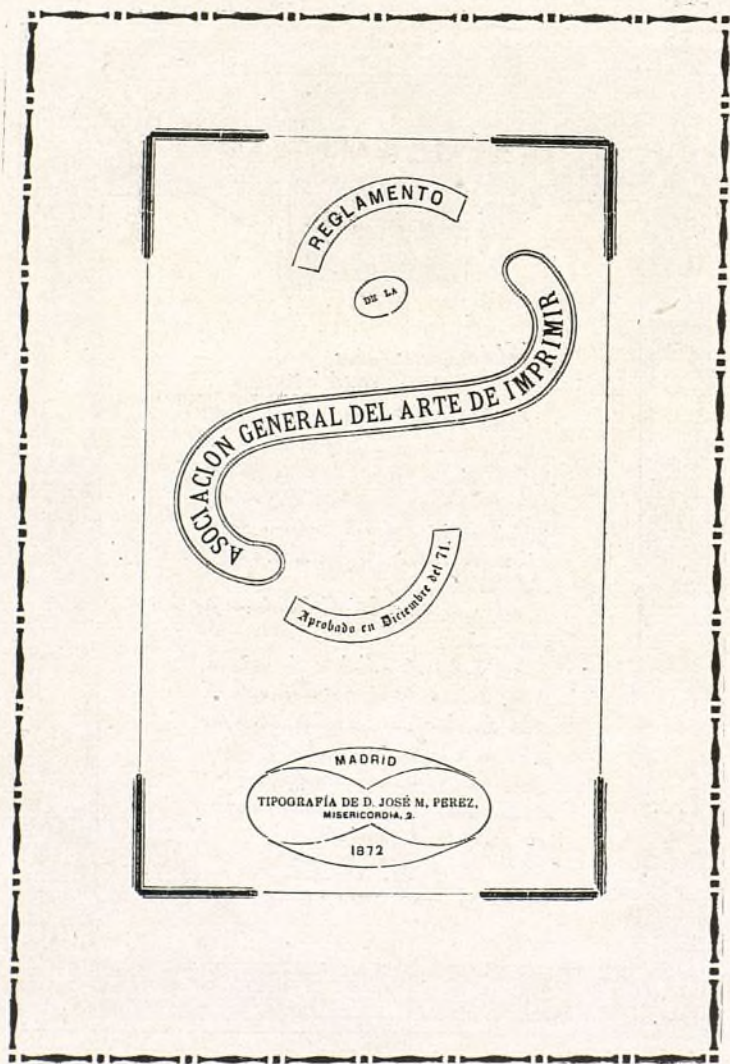
*Sociedad de Socorros Mutuos
de los Obreros de la Imprenta*

*Creada con el noble aspecto de la
beneficencia al correr de los tiempos
de Wawner y González Bravo, fue cuna
de la Asociación General del Arte de
Imprimir, pues de ella salieron los
esforzados paladines que a esta dieron
vida en 1891.*

*Es, pues, la Sociedad veterana por
su existencia.*

*Su labor de alivio a los obreros
de la Imprenta en los momentos de
dolor ha sido y es muy notable, y por
ello merece un cariñoso saludo en estos
momentos en que los tipógrafos ma-
dileños celebran el LI aniversario
del Arte de Imprimir.*

C. España



Ayuntamiento de Madrid

REGLAMENTO

DE LA

COFRADIA-HERMANDAD

DE

SAN JUAN ANTE-PORTAM-LATINAM.

ESTABLECIDA.

EN LA IGLESIA DE SAN ANTONIO DEL PRADO EN ESTA CORTE.



MADRID:

IMPRENTA Y LIBRERÍA DE GASPÁR Y ROIG

CALLE DEL PRÍNCIPE, NÚMERO 4.

1865.

Ayuntamiento de Madrid



Allá en las remotas edades de los
Faraones, eran los sacerdotes (respetados
y venerados por el pueblo) los encar-
gados de velar por la palabra escrita;
ellos fueron los que grabaron los
jeroglíficos que descifrados en 1802
por Champollion han sido la
admiración del mundo. Esa
sagrada misión ha pasado a
nosotros: es nuestra que unidos
como un solo hombre, sequemos
infundir en las generaciones futuras
el respeto y admiración hacia
nuestra obra que hoy sentimos
por los que primero supieron
inmortalar la historia del hombre

Junco



En medio siglo de constantes afanes,
sotomirados hoy, nuestra Escuela de Apren-
dices nos dio cultura profesional, nues-
tra Asociación nos tributo reiterada-
mente mejoras materiales y nuestra
Federación, reconocida, estableció un
más alto sentido de solidaridad
obrero.

¡ Hermoso balance si desde ahora,
cultivando tanto como la habilidad
técnica la conciencia de clase del
aprendiz y del adulto, iniciamos
firmemente la ruta hacia una
era de justicia social obtenida
sólo por nuestros esfuerzos !

R. Camonés



Al amanera de lo que ocurre con el idioma, que para que conserve toda su pureza y esplendor se precisa que los profesionales no se dejen influir por los modernismos y cultiven con especial amor la etimología a fin de que, conociendo la raíz, origen y evolución de las palabras así como su significación y forma, pueda conservarse el léxico en su máxima bellera y perfección; del propio modo entiendo que para que la Imprenta alcance su máximo esplendor se precisa no confiarse demasiado a los procedimientos mecánicos, no olvidar que ese acombroso descubrimiento es eminentemente artístico y nació casi perfecto y que su natural y progresivo desarrollo no alcanzará el grado de perfección máxima, si los profesionales no se inspiran en los principios básicos que lo informan, procurándose además una cultura sólida, de la que pueda surgir un refinado gusto, que unido a un exquisito sentimiento artístico, pueda despertar el espíritu de emulación, para poderse considerar dignos continuadores del prodigioso descubrimiento del nunca bastante admirado y glorioso Gutenberg.

Antonio de la Cruz Callego



Gratitud, obliga

Con motivo del II aniversario del Arte de Imprimir, y el XL de la Federación Gráfica, usurpando este puesto de honor a queridos compañeros, me veo obligado a decir algo relacionado con esta fiesta.

Ante todo se de concretarme solamente a dedicar un cariñoso recuerdo a aquellas camaradas, que el año 1884 (con más clara visión de la realidad que el resto de los trabajadores), a fuerza de abnegación y sacrificio, supieron fundar la "Asociación del Arte de Imprimir", que había de ser madre de toda la organización, infiltrando en el proletariado español la savia que hubiera de dar los actuales frutos de emancipación.

Por esto, los impresores en su mayoría, y yo, con toda mi alma, cuando anualmente llega esta hermosa fiesta, gritamos llenos de fe y gratitud: *viva el Arte de Imprimir, viva La Federación Gráfica Española*

Nov. 932.

Francisco Rodríguez



La Asociación del Arte de Imprimir y la Federación Gráfica Española conmemoran en esta fecha sus aniversarios.

Cincuenta y un años de vida agitada, activa y de positivos resultados lleva la primera; cuarenta y uno cuenta la segunda, y aquella Federación tipográfica creada en 1.º de octubre de 1932, y que tan pobremente ha estado viviendo hasta 1918, se encuentra convertida ahora en un organismo sindical fuerte y potentísimo, del cual puede estar orgullosa la clase tipográfica española.

Ambedos organismos, que siguen la verdadera táctica de la lucha de clases, conducirán seguramente al obrero poligráfico al fin por todos los explotados deseado.

Noviembre de 1932

José Leonadas



¿Unas líneas para Dídale
con motivo del aniversario de la
fundación de nuestra amada
Sociedad?

¿Quién supiera escribir para
poder expresar en bellos párra-
fos de armoniosas palabras
todo cuanto ella se merece!

Pero, ¡ay!, yo sólo sentir honro,
muy honro, un infinito cariño
hacia esa madre nuestra, que
es la concreción de unas firmes
voluntades que se dirigen a la
consecución de un ideal de paz y
de justicia, de un ideal seductor.
¡Que él guíe siempre nuestros ac-
tos e ilumine en todos momentos nues-
tras conciencias.

J. Baybuela



Ofrenda

Quiero congratularos: deso fortijos a un
mudo el grincagorioso finies de-
varario de nuestra dominion, "dehale"
te ofrese este inimes extraordinario, qe,
como ves, tiene el merito, de no estar
congruente en letra de molde.

Veis amigos, antiguos buhade-
res y referendarios, y patronis luecos,
le avolover con un antipetro, sus
firmas y sus retratos, y hay almas
facinorosas de documentos venerables.

Realice un ofeto y unseñala, porqen
lo mereca, y pñeón que aun para de-
dicarle la dedicacion de "dehale"
compie a un no-dactil suyo que es
tambien -¡ay!- cari pñetrolador
de esta dominion nostra, almi-
nabile y nimgre joven.

En la paz, la alegria, la abundan-
cia y la salud sean amigos, te desan-
ta amigos,

A. N. 1922

From Fred White



REVISTA QUINCENAL IBEROAMERI-
CANA DE LA INDUSTRIA DEL PAPEL,
DE LAS ARTES GRÁFICAS, DEL LIBRO
Y DE LA PUBLICIDAD



SI ES USTED TIPÓGRAFO,
IMPRESOR, LITOGRAFO,
GRABADOR O ENCUA-
DERNADOR DEBE LEER



DÉDALO



UN AÑO
25
pesetas

NUMERO SUELTO
1,50
pesetas



Ayuntamiento de Madrid

III Aniversario de la Asociación
del Arte de Imprimir **B**



R
O
G **TEATRO**
R **del CENTRO**
A

A
A
Veintiuno
de Noviem-
bre de Mil-
novecientos
veinti-
dos

Monólogo de Martínez Sierra
Una Señora sensible
Interpretado por Catalina Bárcena

Concierto por la Banda
Municipal

Comedia de los hermanos Quintero
Ramo de locura

Lectura de un poema de D. Manuel Machado
por Ricardo Calvo

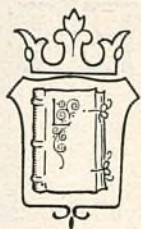
Canciones por Herminia Woves

Talleres Calpe Narra 6.

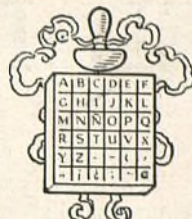


Brucosa

Ayuntamiento de Madrid



DÉDALO



FACETAS DE UN POLIEDRO

REVISTA QUINCENAL
INDUSTRIA DEL PAPEL
DEL LIBRO Y DE LA
PUBLI CIDAD

TELÉFONO 518-J
APARTADO DE CORREOS 4.003
SUSCRIPCIÓN EN ESPAÑA, 25 PESETAS
EXTRANJERO, 40 PESETAS

DIRECCIÓN Y
ADMINISTRACIÓN
LARRA, 6
MADRID

AÑO I.—VOL. I.—Núm. 19.

Madrid, 1 de diciembre de 1922.

Sumario

Tiempos y hombres.—El porvenir del Offset, por José N. de Urgoiti.—Miscelánea.—Un aniversario, por J. J. Morato. Fórmulas de ahorro y carteras de renta, por Antonio Miguel.—Los vegetales en la industria papelera: Edgeworthia papyrifera, por Simeón de Pedro.—El problema de la vida.—Del grabado en madera.—Exceso y defecto de peso, por José Ortega Ayani.—Pastas para la fabricación de papel seda.—¿Por qué no hay «magazines» en España? Algo sobre revistas ilustradas, por Rodolfo Viñas.—El movimiento papelerero en Alemania.—Medicina industrial: Sobre higiene del taller, por el Dr. E. Carrasco Cadenas.—Publicidad y administración: Folletos de propaganda comercial.—Acometer muchos problemas no resuelve ninguno, por Rafael Álvarez.—Banca y seguros: Divulgaciones bancarias. Regulación de cambio, por Santiago L. de Medrano.—Desventajas del seguro por diez años, por Nicolás Rico.—Natalicio. Suministros y concursos.

TIEMPOS Y HOMBRES

Entre los infinitos contrastes que se nos ofrecen a consideración y estudio presenta un atractivo especial el que se refiere a las costumbres. Sin remontarnos a épocas lejanas, cualquier persona de mediana edad puede comprobarlo, echamos de ver una tan manifiesta diferencia en el modo de vivir entre la época de nuestra niñez y la actual, que no sin cierto sobresalto pensamos en una época futura en que la convivencia con los usos modernos se nos haga difícil.

Comenzando un somero análisis en la vida íntima del individuo, nos encontramos con la falta de cohesión en las familias que en otro tiempo fué norma intangible en todos los hogares. Los hijos de hoy conviven menos con sus padres que antaño. La educación primera, que en otro tiempo se atribuía para sí la madre, es hoy encomendada a ayas, preceptores y señoras de compañía, que alejan la tutela inmediata y constante de los padres. Este sistema, sin que pensemos que pueda producir desafecto para la sucesión, no nos cabe duda que debilita aquel grado de intimidad que fuera deseable. Son exigencias que la moderna sociedad impone y que se manifiestan en los más insignificantes detalles de la vida. Comentando humorísti-

camente la ausencia de unidad en las familias, no ha mucho nos decía un ingenioso amigo: «Yo lo atribuyo incluso a los sistemas modernos de calefacción, que impiden la reunión obligada en torno del brasero o de la chimenea.»

Por otra parte, existen los deberes de relación que obligan a sus miembros a disgregarse. Es el sinnúmero de banquetes, conferencias, reuniones de todo orden, fiestas benéficas y paganas, etc., que llevan en su torbellino hasta a la celebración de los días más clásicamente familiares, Nochebuena, por ejemplo, en lugares públicos y bajo denominaciones también muy modernas.

En su vida de sociedad el hombre moderno se halla generalmente rodeado del mayor aire de opulencia posible. Sus relaciones, antes circunscritas a antiguos camaradas y vecinos, buscan hoy un ensanchamiento en aquellas esferas que parecían vedadas a su trato. Atento a sus fines sobre estas amistades, bucea la consecución de sus planes sin reparar para ello en fingimientos ni elogios no sentidos. Para el hombre moderno todos los lugares son apropiados a su objetivo.

Si en las antesalas no encuentra la acogida pretendida, puede irrum-

pir, con mayores garantías de éxito, en los *cabarets* y aun en las salas de juego. Hoy el mundo disculpa atrevimientos que en otros años hubieran dado al traste con la respetabilidad mejor cimentada.

En el aspecto mercantil e industrial no han cambiado menos los procedimientos. La *timidez* en los negocios, característica de los tiempos pasados, ha sido substituída por la *audacia*.

Antes, una utilidad pequeña, pero constante, era la suprema aspiración del hombre de negocios. Las apariencias eran lo de menos; encubiertos en la modestia, y a veces en la mezquindad, laboraban calladamente por obtener un beneficio modesto, que por entonces venía a constituir una riqueza.

Hoy, en cambio, la más insignificante manifestación mercantil se produce en un medio de desahogo que hace predisponer favorablemente al público de que ha de depender.

La febrilidad dominante hace intensificarla y ampliarla en formas considerables y atrevidas. Buena prueba de ello es el sinnúmero de gentes a quienes hemos visto sucesivamente en momentos de verdadero apogeo y más tarde arruinados para nuevamente obtener una preponderancia mercantil.

La vida de negocios hoy es tumultuosa, inquieta, arrivista.

Si son o no mejores tiempos los actuales, no es apreciación que corresponda a nosotros determinar.

Únicamente se deduce de lo expuesto que hemos ganado mucho en modernidad, aunque este beneficio lo hayamos conseguido a costa de sacrificar un poco nuestro espíritu...

EL PORVENIR DEL OFFSET

Por J. N. DE URGOITI

Cuando hizo su aparición la primera máquina Offset produjo tal entusiasmo, que se predijo la desaparición total de las máquinas litográficas de impresión directa, y hubo quien en sus profecías previó la absorción de las máquinas tipográficas por la recién llegada. Pasados estos primeros entusiasmos, se empezaron a ver sus limitaciones y hubo de retrasarse la predicha revolución del arte de imprimir.

La mayor parte de los litógrafos se abstuvieron de comprar estas nuevas y costosas máquinas, al observar que el tamaño reducido y la corta tirada de sus trabajos no permitía el empleo ventajoso de las enormes Offset. Los litógrafos que las adquirieron no ven la manera de tenerlas en marcha constante, siendo muy pocos los que tras largos esfuerzos lo han conseguido, y obtienen, por tanto, algún beneficio en este concepto.

En América la cosa se presenta en forma muy distinta; allí las tiradas largas son más bien la regla que la excepción, y el desarrollo de la Offset ha sido coronado por los mayores éxitos; por esta circunstancia en aquellos países se estimula toda clase de experimentos que deriven hacia el perfeccionamiento de los procedimientos de grabado y pasado de planchas y tiendan a la mayor aplicación de este nuevo método de impresión. Los constructores de máquinas, los fabricantes de papel y tinta, los grabadores y en general, todos los que directa o indirectamente tienen alguna relación con el desarrollo o aplicación del Offset, no han regateado todo género de experiencias para mejorar sus productos y ayudar eficazmente al perfeccionamiento del nuevo sistema. Así es que cuando se nos pregunta por qué no hacemos aquí lo que hacen en América, es porque se nos olvida que las condiciones de Europa son totalmente distintas a las de aquellos países; en tanto que allí son favorables, aquí no lo son por las circunstancias apuntadas.

En lo que se refiere a la posible competencia de la Offset a la tipográfica, no creo que debamos insistir; mientras la composición se haga en la forma en que actualmente se viene haciendo, siempre será más rápida y más perfecta la impresión del tipo en las máquinas tipográficas; en

cuanto a los grabados, excepto en América, no hay posible comparación, y no digamos nada de las tricromías porque hasta la fecha nada serio se ha hecho. Que la competencia puede venir es indiscutible; pero para ello es menester: primero, una verdadera revolución en el arte de la composición; segundo, la aplicación de nuevos procedimientos para el grabado de planchas, pues mientras se sigan las mismas prácticas que seguían antes de venir la Offset, las máquinas tipográficas poco habrán de temer.

El antiguo sistema de transferir o dibujar directamente sobre la piedra, tiene que ser arrancado de cuajo antes de obtener el triunfo definitivo de la impresión indirecta.

El único sistema racional y eficaz para grabar el cinc, es el fo-

tomecánico; sin esta ayuda poco se ganará sobre la litografía en piedra. Claro está que no es todo cuestión de grabado y que los maquinistas tienen mucho que aprender; pero es precisamente el grabador quien debe enseñárselo. Nada se conseguirá mientras el grabador diga que sus grabados son magníficos, si no sabe demostrar que imprimen debidamente. De igual suerte el grabador de directos tuvo en su tiempo que enseñar al maquinista la forma de imprimir sus grabados en negro y sus tricromías; siga su ejemplo el grabador litógrafo.

El porvenir del Offset depende directamente de la aplicación de los procedimientos fotomecánicos al grabado de planchas y el porvenir del fotograbado está íntimamente ligado al desarrollo del Offset.

MISCELANEA

En Portugalete, donde residía habitualmente, ha fallecido la madre de nuestro fraternal amigo y colaborador D. Gumersindo Basauri.

El entierro, verificado el día 12 del mes actual, constituyó una imponente manifestación de duelo.

A sus hijos, y muy particularmente a D. Gumersindo, les hacemos presente nuestro pésame más sentido.

Ponemos en conocimiento de nuestros suscriptores, anunciantes y amigos, que hemos concedido nuestra representación recientemente a los siguientes señores en las poblaciones que se indican a continuación:

Santander. — D. Felipe Miner, Santa Lucía, 3.

Vigo. — D. Manuel Villar, Carral, número 16.

Cádiz. — D. Juan Aguirre, Antonio López, número 16.

En Valladolid ha fallecido recientemente el conocido industrial don Mateo Lozano. De su corrección en el orden mercantil y las muchas

amistades con que contaba ha sido buena muestra el sentimiento general que ha producido su muerte. Acompañamos a sus deudos en su justo dolor.

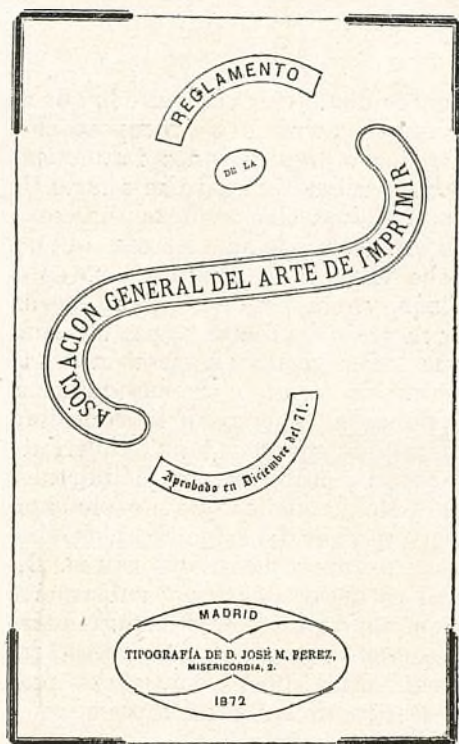
Para conmemorar el LI aniversario de la Asociación del Arte de Imprimir, celebróse el pasado día 21 una velada artística en el teatro del Centro, cuyo programa aparece en el ejemplar-miniatura que acompañamos al presente número.

La fiesta, así por los valiosos elementos reunidos como por su excelente organización, resultó brillantísima y de positivos resultados para el fin benéfico que se proponía la Comisión organizadora, a la que nos es grato felicitar efusivamente por su acierto.

En plena juventud ha dejado de existir D. Gabriel Royo, empleado de La Papelera Española en la delegación de Barcelona.

Al consignar esta triste noticia, nos asociamos al dolor de su viuda e hijos.

UN ANIVERSARIO



El día 6 de mayo de 1597—festividad de San Juan Evangelista en el martirio de la Puerta Latina—los componedores e impresores de las cinco oficinas tipográficas de Madrid se reunieron en el atrio de una iglesia y crearon la Hermandad, que llegó a los primeros años del siglo presente.

El día 8 de octubre de 1848, unos cuantos cajistas madrileños fundaron la Sociedad de Socorros Mutuos de Obreros de la Imprenta, que hoy vive próspera y tiene el decanato de la Casa del Pueblo.

A fines de 1868 o principios de 1879 se estableció la Sección de Tipógrafos de la Internacional.

El día 20 de noviembre de 1871 se fundó la Asociación General del Arte de Imprimir.

El día 1.º de octubre de 1882 se creó en Barcelona por un Congreso la Federación Tipográfica.

Y el año 1904 comenzó a funcionar la modestísima Escuela de Aprendices, establecida por el Arte de Imprimir.

Hombres de la Hermandad, que al través de los siglos practicaron el auxilio mutuo en las contingencias desgraciadas de la vida, cuando hay un asomo de libertad secularizan, hacen laico este socorro recíproco, y estos mismos hombres, o sus descendientes, fundan la Asociación general para la mejora de la condición de los obreros de la imprenta.

La fuerza natural de los sucesos y

el fracaso de una imprenta colectiva ponen el nuevo organismo el año 1874 en manos de elementos que procedían de la deshecha Internacional, entre los que destacaba Pablo Iglesias, y desde aquellos días, ya tan lejanos, la Sociedad es foco de organización proletaria integral.

Quien mañana quiera escribir la historia del movimiento obrero y socialista español no podrá hacerlo sin conocer a este organismo y a los hombres salidos de él.

De tipógrafos del Arte se compone casi exclusivamente el núcleo de hombres que en Madrid crean el año 1879 el partido socialista obrero, y del Arte son también los elementos más activos de los núcleos fundadores de Barcelona y Guadalajara.

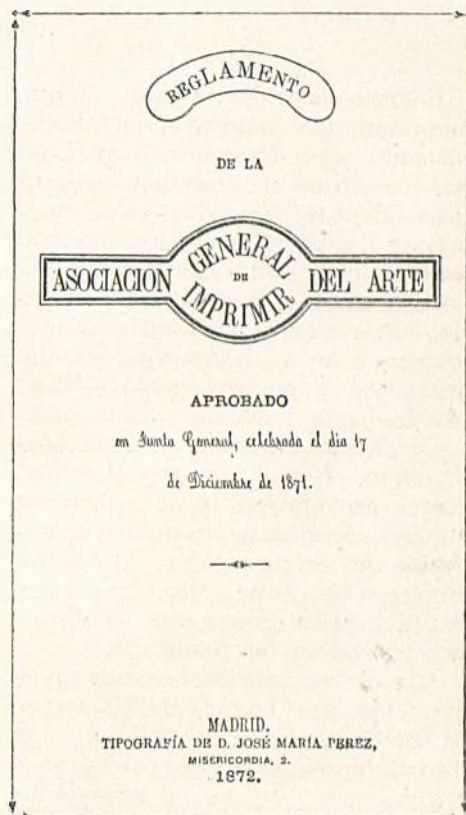
El año 1888 se funda en Barcelona la Unión General de Trabajadores; la mantiene durante bastantes años la Federación Tipográfica, de la que es alma el Arte, y crea en vigor dicho organismo y le conduce admirablemente en Barcelona primero, y luego en Madrid, un hombre del Arte: Antonio García Quejido. Y aun hoy, y desde hace muchos años, le preside otro hombre del Arte: Pablo Iglesias.



Van surgiendo en Madrid al arribo del Arte y desde 1882 núcleos obreros; se ensancha el local social; la Asociación ayuda a todos los que llegan con su trabajo, su consejo, su



hospitalidad generosa, y así el Arte es el embrión del Centro de Sociedades obreras de la calle de Jardines y de la Casa del Pueblo, en la que es-



taban afiliados 30.000 hombres cuando se inauguró el año 1908, y hoy pasarán de 70.000...

* * *

A esta Asociación le regaló DÉDALO un número extraordinario en el quincuagésimo primer cumpleaños de su fundación. ¡Gracias!

Y ahora, dicho lo «social», veamos lo técnico, que lo hay.

Entre los fundadores del Arte contábase un cajista enamorado del oficio y capaz de los mayores atrevimientos, Francisco Roldán y Macías.

Sabía dibujo, tenía buen gusto, era habilísimo y se había educado en la escuela de Serra y Oliveres y Serra y Madirolas, que con la lima, las regletas, los filetes, los cuadrados, etcétera, sabía hacer un mapamundi y el retrato de Pío IX o de Gutenberg.

Y este Roldán y Macías, cuando se fundó la Sociedad quiso expresar su cariño hacia ella con los trabajos que el lector puede ver reproducidos hechos con filetes curvados al fuego, con lima y sin ninguno de los aparatos y mecanismos de que hoy está dotada la tipografía.

Y ello es que no carecen de belleza, y también que son documentos o monumentos para la historia de la tipografía.

J. J. MORATO.

Fórmulas de ahorro y carteras de renta

Por ANTONIO MIGUEL

Estamos conformes con los que pregonan que la virtud del ahorro está muy poco desarrollada en España. Las cifras que publican los Montes de Piedad, Cajas sociales, Bancos y Caja Postal indican un coeficiente muy pequeño con relación a la masa de asalariados. El ahorro voluntario, con o sin renta, no está bastante inculcado en la vida de la familia, acaso por la penuria en que ésta ha vivido hasta hace muy poco tiempo y cuyas concausas van desapareciendo. El ahorro requiere una fuerza de voluntad y un espíritu de consciencia que no hermana con el ambiente de placer que se respira en grandes y pequeñas ciudades, dando lugar a que en estas condiciones represente un sacrificio.

Las circunstancias brindan oportunidad para lucrar *el dinero de los otros*, y nacen las mil maneras de establecer el ahorro obligatorio en el sentido de que, el abandonar el ejercicio de la virtud, implicaba la pérdida del esfuerzo realizado. Claro es que esta educación no encierra fines altruistas, sino utilitarios, para los que se imponía la obligación tutelar. El estímulo del ahorro obligatorio se convierte en un negocio de propio provecho. Al principio, los ofrecimientos de participación activa en la administración y, sobre todo, en el manejo de caudales, representaban *aparentemente* una máxima garantía. Más tarde, los lucradores encontraron fórmulas de mayor independencia, y con ellas surgió el *seguro de vida*. ¿Qué de combinaciones cabalísticas no harían los exploradores, que los Gobiernos hubieron de decretar una intervención fiscal amplísima con resoluciones radicales para cuantos bordeasen el Código? No se abandonó el procedimiento, que, aun limitado a una regularización legal, rinde enormes beneficios; pero se acudió a otras normas que estimulasen, no el ahorro, sino la codicia de las gentes. Estas, que ya iban apreciando el alcance de ciertas evoluciones, participaron, sí, pero reservándose derechos intervencionistas. La fórmula hubiese sido eficaz si al código de garantías hubiese acompañado la fortuna en la selección de los administradores. Una educación bastardeada, cuyo espejo constante es el vil caciquismo, la captación de las voluntades y de los procesos de absorción,

era muy apropiada para corromper los sanos principios de la idea, y en los momentos solemnes de rendir cuentas de la gestión administrativa fué fácil hacer recaer la elección de jurados en santos de la particular devoción de los Comités directivos. Alguna vez ha salido a la superficie el fango de las ambiciones y de los despojos; pero pronto se borra la huella que podría originar mayores trastornos económicos.

Cuando se llega al término del convenio, el *asegurado-especulador* se considera engañado y renuncia a reincidir; pero además se forma en él un enemigo del ahorro, que comienza por actuar dentro de la familia y extiende el radio de su venganza cuanto le es posible. La sucesión de generaciones no destruye el efecto. Parecía natural que a un mejoramiento de situación, a un mayor precio del trabajo sucediese, con la abundancia de disponibilidades, un crecimiento de intensificación, y, sin embargo, las estadísticas revelan todo lo contrario.

A tal extremo se ha llegado que el ahorro se desprestigia, y los que tienen la necesidad de guardar se ven perplejos para depositar sus economías.

Ante tales hechos, el esfuerzo de la predicación tiene que ser máximo, y las normas del desenvolvimiento de una transparencia tal que nadie abrigue la duda o el temor de perder sus economías. En principio, el ahorro tiende a crear una reserva de disponibilidad inmediata. Este, mientras sólo llene el fin mencionado, no debe preocuparse de producir renta, sino el estar bien dispuesto para un efecto útil que no admita dilatorias. Cubierta esta primera finalidad, el excedente del ahorro puede caminar hacia la renta, pero no antes; y por esta vez es conveniente separarse del principio científico, considerando al primer ahorro como *depósito a la vista*. El que ahorra no ha de limitarse a producir economía; tiene también el deber de velar por la vitalidad de su esfuerzo, y si delega ese deber en tercerías, sean individuales o colectivas, no ha de abandonar la parte alicuota que le corresponda en la dirección de esas tercerías. El que ahorra no debe desdenar el concurso de otras cooperaciones bajo la base de unidades iguales en derechos y en deberes, pesan-

do y midiendo previamente lo que se le ofrece, huyendo de pomposos beneficios o liquidaciones fantásticas y despreciando cuanto se aparte de los términos relacionados de una operación simplicísima. El que ahorra debe vivir en este mundo, *no en el limbo*, y, sin ser desconfiado, se ha de mostrar cauteloso, vigilando, más que los negocios en su esencia, la actuación social de sus mandatarios.

Como al ahorro se le considera plétora de energías, a su exuberante pujanza se adhieren con facilidad los parásitos, aquellos que no sólo aspiran a medrar del esfuerzo ajeno, sino que consumen hasta sus raíces. Difícil es desarraigarlos y substraerse a sus múltiples y engañosas combinaciones; pero hay un remedio radical contra ellos, y consiste en desposeernos de las miras ambiciosas y de la tentación al lucro sin esfuerzo alguno.

Ahora bien; es parte esencial poner al individuo en condiciones de ahorrar; es decir, que el precio de su trabajo sea suficiente a cubrir un presupuesto decoroso y a dejar un excedente. El que ahorra economizando el alimento del cuerpo hasta caer en la miseria comete un crimen social, porque si engendra familia, ésta será depauperada, y más pronto o más tarde se convertirá en una carga para el país. Es absolutamente imposible definir el concepto de «presupuesto decoroso»; pero todos nos entendemos y todos sabemos lo que se debe de hacer y lo que se debe evitar.

El ahorro normal es lento en cantidad y constante en la actuación. El ahorro ha de realizarse sin esfuerzo y sin sacrificio. Cuando así se opera, el individuo tiene presente el trabajo que le representa la acumulación de energías, y, como *carne* de su *carne*, las defiende de los *lobos hambrientos* y de los *astutos tigres*. Mientras el ahorro no pase de ser un *depósito a la vista*, ¿qué mejor depositario que nosotros mismos?

* * *

Para que el ahorro produzca *renta* es necesario que *otros* especulen con él. En este sentido, es fundamental conocer la solvencia de esos *otros*. Hasta los más potentes castillos pueden derrumbarse; pero sólo un cataclismo derrumba a la vez muchos

castillos. A esto llamamos dividir los riesgos o, en otros términos, «diversificar una cartera».

La cartera de renta, para ser pura representación de su enunciado, no ha de participar de la especulación directa y ha de contentarse con las migajas, dejando para otros la parte del león. En una inversión de esta índole hay que estudiar aisladamente *la facilidad del endoso, la garantía y el interés*. Cada uno de estos tres aspectos tiene sus partidarios, que le dan el carácter de preferente.

La facilidad del endoso ha de tender a la posible adquisición por terceros. Un crédito hipotecario reúne muy buenas condiciones.

La garantía debe ser sólida, real, tangible y apreciada de suficiencia. Valores hay de alta renta y fácil co-

tización que no gozan de más garantía que créditos sucesorios.

El interés, para ser fijo y estar bien garantizado, es más bien bajo que alto. Cuando se ofrecen intereses elevados, las garantías son débiles o la especulación se filtra por alguna parte. Quien paga caro el alquiler del dinero, mucha necesidad tiene de él.

Las masas no pueden, en su inmensa mayoría, aquilatar estos extremos, y tienen que confiarse a terceros cuya moralidad no siempre resplandece. Por eso hemos considerado como fundamental el conocimiento de la solvencia de los *otros*. Puestos en el camino de la decisión, no debe el rentista dejarse sugerir de una manera inmediata. Debe inquirir sobre lo que se le brinda y sobre las personas que lo gobiernan. Cuando ya se considere satisfecho y

haya resuelto la colocación, ha de acordarse de que *no debe ponerse toda la carne en el asador*. Bueno será que divida sus caudales de renta en varios grupos para asegurarse una compensación dentro de posibles contingencias.

Cinco años de exigente fiscalización por parte de los caudales de renta, con aplicación de todas las sanciones a los malos administradores, modificarían la actual estructura económica de nuestra organización financiera y nos llevaría por caminos de gran sinceridad a concursar grandes fuentes productoras, carentes hoy del nervio necesario por los escandalosos fracasos de hinchadas, pero falsas actividades. Hoy los llamamientos al capital de renta se pierden en el espacio. ¡¡Hay tantas Baldomeras...!!

Los vegetales en la industria papelera

Edgeworthia papyrifera

Entre los renombrados «papeles japoneses» figura el conocido con el nombre de *papel Imperial*, caracterizado por su extraordinaria tenacidad y resistencia al plegado y al desgaste por frotamiento, cualidades que posee en un grado muy superior a toda otra clase de papeles.

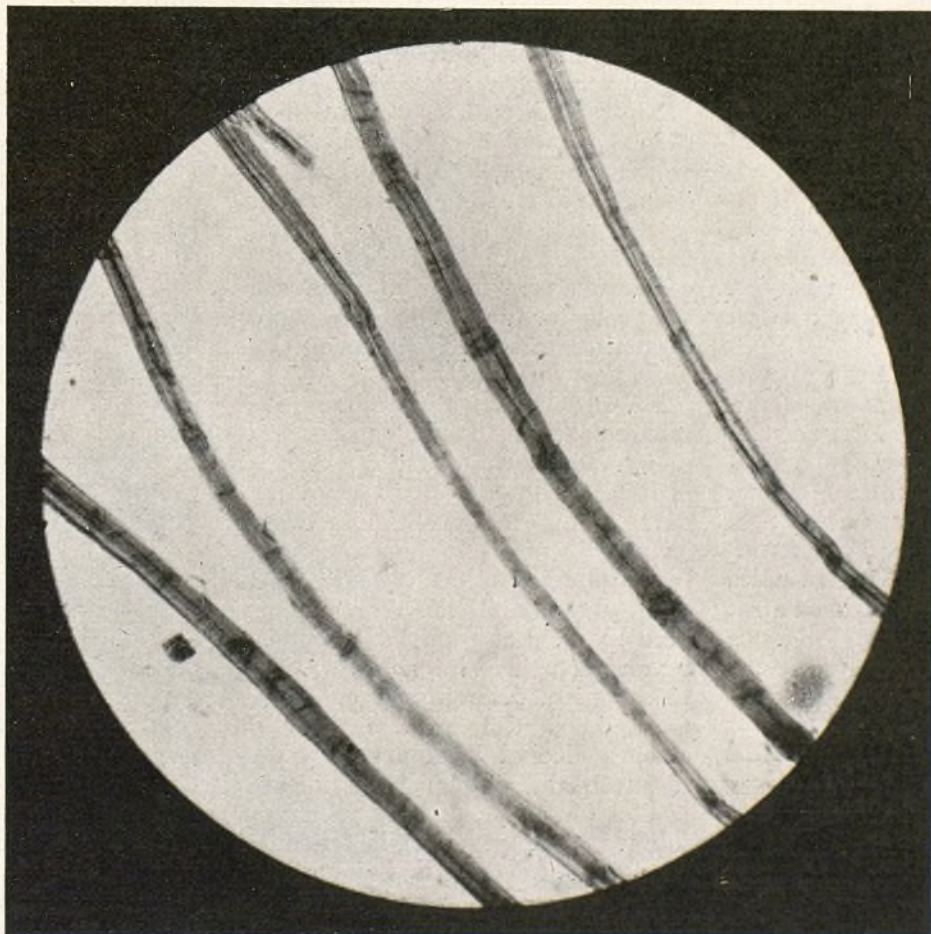
A su gran resistencia al uso une la buena propiedad de los papeles de trapo, de no ser afectados por la acción de los agentes atmosféricos, siendo, pues, un papel de primer orden para billetes de Banco, Obligaciones y, en general, para toda clase de documentos oficiales, en los que se requiere inalterabilidad por el transcurso del tiempo, permitiendo además su bello aspecto y blandura las más delicadas impresiones. Por ser superior a cualquier otro papel en todas sus características, lo es también en el precio, siquiera

esta superioridad actúe con limitación de su empleo. Es fabricado a mano en el Japón, empleando la fibra extraída del líber de la planta *Mitsumata*, originaria del este de Asia, arbusto de uno y medio a dos metros de altura, y conocido con el nombre de *edgeworthia papyrifera* en memo-

ria del botánico inglés Edgeworth. Es cultivado en China y Japón, donde por rudimentarios procedimientos mecánicos es extraída una hilaza de filamentos muy largos y suaves al tacto y de color blanco nacarado. Por su natural blancura puede emplearse en la fabricación del

papel sin auxilio de ningún agente químico. La micrografía muestra estas fibras con aumento de 250 diámetros.

Es la fibra de mayor longitud (30 milímetros) extraída de los tejidos. Su canal central, ancho en algunas fibras, es muy delgado en otras. Surcada por rayos transversales, y de trecho en trecho tiene ensanchamientos que semejan los nudos de la caña. Se tiñe de color amarillo claro, y las surcaduras transversales toman pronto una coloración pardorrojiza con el cloruro de cinc.



S. DE PEDRO.

EL PROBLEMA DE LA VIDA

II

En este artículo vamos a recoger los más interesantes datos que ha publicado el Instituto Geográfico y Estadístico acerca de la tendencia de los precios en los mercados españoles durante el primer semestre de 1922.

Substancias alimenticias

Comparados los índices mensuales del primer semestre de 1921 y 1922 del grupo de substancias alimenticias de origen animal, integrado por las carnes de vaca, ternera, cerda, oveja o cordero, tocino salado, manteca de vaca, queso manchego, huevos de Castilla, leche, bacalao de Islanda, pescado fresco (merluza, sardinas y besugo), los de aquella última primera mitad del año señalan, respecto a los de la anterior, baja de 33 a 7 puntos en enero y febrero, aumentan un punto en marzo, pierden dos en abril y acusan alza de un punto en mayo y junio. Considerando los índices de 1922 solamente, se ve que la falta de orientación que revela el grupo en enero, febrero y marzo se traduce en inclinación a la baja en los tres meses siguientes.

General depresión ofrece el grupo de substancias alimenticias de origen vegetal (harina de trigo, trigo, centeno, cebada, avena, maíz, arroz, lentejas, garbanzos, habas, judías, patatas, algarroba, herbácea, heno, paja de cereales y yeros) en 1922, respecto a 1921, culminando en enero con baja de 35 puntos. Dentro del semestre de 1922 las diferencias son en ambos sentidos, de alza o baja, pero poco sensibles.

Lo mismo puede decirse del grupo de bebidas y otros alimentos (azúcar de remolacha, de caña, aceites, vino, cerveza, pasta para sopas, sal común lavada, café y cacao), si bien la baja máxima respecto a 1921 no excede de 33 puntos, y las diferencias entre sí de los índices mensuales de 1922 son todas en sentido de alza.

He aquí cómo se establecen los mencionados índices de precios:

SUBSTANCIAS ALIMENTICIAS

MESES	1921	1922	Diferencia.
De origen animal.			
Enero.....	233	200	- 33
Febrero.....	211	204	- 7
Marzo.....	197	198	+ 1

MESES	1921	1922	Diferencia.
De origen vegetal.			
Abril.....	204	202	- 2
Mayo.....	199	200	+ 1
Junio.....	193	194	+ 1
De origen vegetal.			
Enero.....	203	168	- 35
Febrero.....	187	185	- 2
Marzo.....	178	168	- 10
Abril.....	180	170	- 10
Mayo.....	180	168	- 12
Junio.....	181	169	- 12

Bebidas y otros alimentos.			
Enero.....	179	155	- 24
Febrero.....	190	157	- 33
Marzo.....	180	158	- 22
Abril.....	181	169	- 12
Mayo.....	180	170	- 10
Junio.....	178	170	- 8

Materias industriales

Los índices de precios del grupo constituido por los carbones asturianos y extranjeros importados, cok, petróleo, bujías esteáricas, flúido eléctrico, gas para el alumbrado y gasolina, acusan, en la mayor parte del semestre, amplias oscilaciones, llegando a ser éstas de 59 puntos. Las diferencias entre los índices mensuales son en sentido de baja, excepto en abril, que señala avance de 10 puntos.

El grupo de textiles y cueros (lana merina, extremeña, ordinaria y blanca), algodón Good Midd, seda cruda, cáñamo en rama, yute y cueros (cordobeses, de Montevideo, de Entreríos, correntinos y paraguayos), ofrece descenso hasta abril inclusive, reaccionando en los dos meses siguientes casi en las mismas proporciones de aquél.

En el de metales (aluminio, antimonio, azogue, cobre, estaño, fundición de hierro, plomo y cinc); en el de materiales de construcción (maderas de pino rojo, castaño peninsular, roble americano, hierro viga, cables grasa e hidráulica, cemento Portland y artificial, ladrillos, tejas y yeso), y en el de productos químicos y varios (superfosfatos de cal, sulfato amónico, de potasa y cobre, nitrato de sosa, kainita, carburo de calcio); alcoholes (industrial y desnaturizado) y aguardiente de caña; aceites (de orujo, de coco y linaza y jabón moreno y papel), la tendencia predominante es a la baja, contribuyendo a ella, dentro del primero de los citados grupos, todos los me-

tales, excepto el azogue y el plomo; dentro del segundo, las maderas, viquería de hierro, la cal grasa, las tejas y el yeso; dentro del tercero, todos menos el papel y los alcoholes.

Véase el detalle que sigue, base de las anteriores observaciones:

MATERIAS INDUSTRIALES

MESES	1921	1922	Diferencia.
Combustibles, gas y electricidad.			
Enero.....	285	188	- 97
Febrero.....	240	177	- 63
Marzo.....	238	181	- 57
Abril.....	225	235	+ 10
Mayo.....	222	176	- 46
Junio.....	218	176	- 42

Textiles y cueros.

Enero.....	178	151	- 27
Febrero.....	161	145	- 16
Marzo.....	145	141	- 4
Abril.....	137	140	+ 3
Mayo.....	136	145	+ 9
Junio.....	136	149	+ 13

Metales.

Enero.....	197	158	- 39
Febrero.....	187	158	- 29
Marzo.....	178	153	- 25
Abril.....	175	154	- 21
Mayo.....	173	149	- 24
Junio.....	163	151	- 12

Materiales de construcción.

Enero.....	264	243	- 21
Febrero.....	264	243	- 21
Marzo.....	255	240	- 15
Abril.....	256	249	- 7
Mayo.....	254	245	- 9
Junio.....	255	242	- 13

Productos químicos y varios.

Enero.....	226	168	- 58
Febrero.....	219	167	- 52
Marzo.....	214	164	- 50
Abril.....	206	166	- 40
Mayo.....	179	163	- 16
Junio.....	195	161	- 34

Observaciones y datos complementarios

La crisis que sufre la minería del carbón tiene su más fiel y gráfica manifestación en la sensible baja experimentada por los precios de los combustibles de la cuenca asturiana, principal proveedora del mercado nacional.

De una parte, la mayor importación de Inglaterra, reducida en 1921 por las huelgas y diversas causas de orden universal o general, y de otra la falta de demanda, han creado a la

industria una situación harto difícil, que tiende a agravarse con motivo del Tratado comercial hispanobritánico, en el que se concederá un gran margen a la introducción de carbones ingleses, considerados, erróneamente, como insubstituíbles para determinados usos industriales.

De un semestre a otro los precios de las clases cribado, galleta, granza y menudo de Asturias han sufrido el apreciable descenso que revelan los datos siguientes:

**BILBAO F. O. B. PUERTO EMBARQUE
O SOBRE VAGÓN ORIGEN**

Pesetas tonelada.

MESES	1921	1922	Diferencia.
-------	------	------	-------------

Cribado.

Enero.....	125	62	— 63
Febrero.....	90	58	— 32
Marzo.....	77	57	— 20
Abril.....	80	58	— 22
Mayo.....	80	57	— 23
Junio.....	82	57	— 25

Galleta.

Enero.....	132	59	— 73
Febrero.....	85	58	— 27
Marzo.....	82	57	— 25
Abril.....	77	57	— 20
Mayo.....	78	56	— 22
Junio.....	78	56	— 22

Granza.

Enero.....	120	49	— 61
Febrero.....	70	46	— 24
Marzo.....	70	46	— 24
Abril.....	65	47	— 18
Mayo.....	72	46	— 26
Junio.....	72	46	— 26

MESES	1921	1922	Diferencia.
Menudo.			
Enero.....	70	35	— 35
Febrero.....	55	32	— 23
Marzo.....	55	32	— 23
Abril.....	52	25	— 17
Mayo.....	60	35	— 25
Junio.....	60	35	— 25

ALGODÓN «FULLY GOOD MIDDLING»

Pesetas los 50 kilogramos.

(Mercado de Barcelona.)

MESES	Máximo	Mínimo.	Medio.
Enero.....	163	149	158
Febrero.....	151	143	145
Marzo.....	152	149	146
Abril.....	152	150	147
Mayo.....	176	163	165
Junio.....	196	179	186

AZOGUE (DE LAS MINAS DE ALMADÉN)

*Pesetas el frasco de 34,507 kilogramos
sobre vagón Almadenejos.*

MESES	1921	1922
Enero.....	289	320
Febrero.....	289	320
Marzo.....	289	301
Abril.....	289	310
Mayo.....	289	310
Junio.....	289	310

En el decurso del semestre se han vendido 12.679 frascos, valorados en más de tres y medio millones de pesetas.

le encomienda. De ordinario, este procedimiento se practica en planchas debidamente pulimentadas, de madera de boj, que, recubiertas previamente de una ligera capa de albayalde mezclada con agua de goma una vez secas, reciben directamente el dibujo que se propone grabar, hecho en tinta o lápiz bastante duro.

Una vez terminada la obra del artista, el grabador, provisto de herramientas de diversas formas y cor-



tes (buriles, escoplos, formones, guías, puntas, rascadores, macetas, etcétera), va vaciando las partes no manchadas y respetando los trazos, por insignificantes o débiles que sean, diseñados por el dibujante. Esta manera de hacer comprueba nuestra anterior afirmación de que el que graba ha de vincular su destreza en la interpretación a la labor del que trazó el original sobre la plancha.

Se usa preferentemente la madera de boj por sus especiales condiciones de dureza, finura y limpieza de fibra. En su defecto suele emplearse, también con bastante éxito, la madera de peral, que, aunque en menor grado, posee aquellas cualidades.

DEL GRABADO EN MADERA

El grabado en madera o xilografía tiene su etimología en las palabras griegas ξύλον madera y γράφω escribir.

Su origen es muy antiguo y vino a constituir una modalidad de la pri-



mitiva escultura en trozos de madera. La obra más antigua que se conoce como tal grabado por este procedimiento es la titulada SAN CRIS-

TOBAL, cuya tirada se llevó a cabo el año 1423. Puede, pues, asegurarse que este arte se conocía ya a principios del siglo xv. Fueron cultivadores entusiastas de este procedimiento artistas tan eminentes como Alberto Durero, Ticiano y Van Eyck, quienes legaron trabajos de verdadero mérito, primorosamente ejecutados. En España no fué menor la afición a la ejecución de este género de obra, hasta el punto de ocuparse en esta labor como pasatiempo mujeres inclusive. En la actualidad, entre los procedimientos de grabado existentes ocupa un preferente lugar. Aparte de que la ejecución manual permite dar una sensación más perfecta del original, su finura es considerablemente mayor, debido a las muchas refinaciones que cabe obtener de estar ejecutado por un obrero que una a sus condiciones de aptitud, como tal grabador, el necesario sentimiento artístico de la obra que se



Como complemento de esta breve reseña intercalamos algunas láminas modernas que muestra la pureza de ejecución de este procedimiento.

EXCESO Y DEFECTO DE PESO

En el comercio del papel, cuando se trata de papel en resmas los pedidos se efectúan especificando el tamaño a que deben ser cortadas las hojas y los kilogramos que debe pesar la resma, y en el caso de que el cliente desee alguna modificación, bien sea en el número de hojas, bien en la forma del empaquetado, se hace constar en el pedido.

Como las facturas se extienden no por el número de kilogramos que el cliente recibe, sino ateniéndose al peso estipulado para la resma, es decir, por el total que resulta multiplicando este peso por el número de resmas facturadas, se comprenderá la necesidad de que el peso de la resma fabricado se aproxime todo lo posible al peso pedido.

Una vez cursado el pedido a la fábrica y comprobado en ésta si el peso del papel por metro cuadrado inserto en el pedido corresponde al de la resma, para evitar toda equivocación, el jefe de fabricación, al preparar el boletín correspondiente, estampa el peso a que el papel debe fabricarse en máquina, teniendo en cuenta las condiciones del empaquetado, puesto que el peso de la maculatura está incluido en el peso facturable.

Si al poner el pedido en fabricación el conductor de la máquina continua pudiese lograr que el papel pesase exactamente el peso convenido el problema estaría resuelto y las resmas tendrían un peso exactamente igual al demandado.

En la práctica esto no puede conseguirse y es una rara casualidad que entre cien boletines haya uno en que el peso neto de las resmas corresponda exactamente al facturable.

Las causas que a este resultado contribuyen son numerosas. Si en un momento dado la concentración de la pasta disminuye o aumenta, lo cual ocurre casi siempre al cambiar de pilada, y sobre todo cuando las tinajas de la máquina tienen poca pasta, el peso del papel disminuye o aumenta.

Si por causa de variaciones en la frecuencia de la corriente que alimenta los motores de la máquina continua, en caso de emplear energía eléctrica, o por variaciones de la presión del vapor, si se emplean máquinas de vapor para accionarla, la velocidad de los motores aumenta o disminuye, el peso del papel disminuye o aumenta respectivamente.

Si el papel sale excesivamente seco de la máquina, tomará de la atmós-

fera cierta cantidad de agua, y al ser embalado pesará más que en el momento de la fabricación. Si, por el contrario, el papel sale demasiado fresco, perderá humedad y al ser embalado pesará menos.

No creo necesario añadir que en todo caso la humedad natural del papel dependerá esencialmente de la temperatura y el estado higrométrico de la atmósfera y que dicha humedad natural será muy diferente en verano que en invierno. Por otra parte, ningún fabricante de papel ignora que para satinar bien un papel es condición esencialísima que tenga un grado de humedad conveniente. Para conseguirlo, y con objeto de que el grado de humedad sea uniforme en toda la superficie, se prefiere secar bien el papel, colocando en la continua, y situadas entre las cuchillas para el corte longitudinal y la enrolladora, mojadoras, en las que puede graduarse el grado de humedad que debe llevar el papel. En algunas especialidades no sería suficiente el mojado en la máquina continua y es necesario humedecerlo después en máquinas mojadoras ajustadas a la especialidad. Como después el papel debe pasar por la calandra, fácilmente se comprenderá que según el secado más o menos energético que en ella experimente, el papel saldrá más o menos pesado.

Prescindiendo de todas estas causas, una pequeña variación en el cortado, que es casi inapreciable en el formato, tiene para el peso de la resma una influencia considerable.

Partiendo de esta imposibilidad, y con objeto de evitar reclamaciones infundadas de clientes quisquillosos o abusos manifiestos de los fabricantes, las Cámaras de Fabricantes y Almacenistas de papel de todos los países han establecido de común acuerdo tolerancias en más o en menos del peso estipulado, que varían según las calidades y los pesos de los papeles. En España esta tolerancia es en general de 3 por 100. Existe, pues, un margen de tolerancia en que pueden moverse los elementos que contribuyen a la fabricación del papel, y es de tal importancia, a nuestro juicio, saber aprovecharlo, no para cometer un fraude al cliente, sino para llegar a una reducción del precio de coste, beneficiosa para fabricantes y consumidores, que no hemos vacilado en descubrir, como vulgarmente se dice, el Mediterráneo, repitiendo generalidades conocidas por todos, para fijar bien las posiciones y penetrar en el fondo del asunto en un sucesivo artículo.

JOSÉ ORTEGA AYANI,
Ingeniero industrial.

Pastas para la fabricación de papel seda

La pasta para la fabricación de papel seda, particularmente para las clases muy delgadas, no debe contener excesiva resina.

El calor producido por los procedimientos de refinamiento de la pasta separa la resina de la pasta, y el agua fría empleada origina la aglomeración de las partículas de resina que se depositan sobre la tela o los fieltros, dificultando la fabricación y siendo un serio inconveniente para la obtención de un papel uniforme y perfecto.

Por otra parte, el funcionamiento de la máquina puede sufrir trastornos, siendo muchas veces preciso parar la máquina para proceder a la limpieza de la tela.

Este inconveniente puede ser evitado sometiendo la pasta a un determinado tratamiento, después del lejado, en las lejiadoras mismas. El indicado tratamiento consiste en el

empleo de una solución alcalina susceptible de circular en toda la masa de pasta. Esta adquiere características muy especiales, y la resina disuelta puede ser concentrada y extraída sin dificultad.

Caso de que se recurra a la sosa cáustica o al sulfato o carbonato de sosa, basta con una cantidad que represente el 1 por 100 del peso de la pasta a tratar.

 **DEDALO** 

REVISTA QUINCENAL IBEROAMERICANA
DE LA INDUSTRIA DEL PAPEL, DE LAS
ARTES GRAFICAS, DEL LI-
BRO Y DE LA PUBLICIDAD

Apartado de Correos 4.003. Teléfono J - 518.
Telegramas: JOSUR. Telefonemas: JOSUR.

Dirección y Administración:
Larra, núm. 6.-MADRID

Algo sobre revistas ilustradas

Una distinguida escritora se lamentaba en el número último de DÉDALO de la falta de *magazines* en España.

Esta clase de publicaciones, decía en síntesis la escritora, no sólo interesan notablemente al público, sino que constituyen un sistema de cultura muy estimable y son siempre un buen negocio para los editores.

Es cierto todo esto. Los *magazines* en Inglaterra y en Norteamérica tienen una preferente acogida. En España sucedería igual; pero en España necesitamos mucho tiempo para incorporar al progreso interior las conquistas que realizan otros pueblos en cualquier orden de la actividad humana.

Una buena publicación mensual que informara al lector de los acontecimientos ocurridos en ese espacio de tiempo, tanto en las artes como en las letras; que le diera una condensación de los problemas de mayor actualidad, encomendada a escritores de prestigio, y que además publicara las notas gráficas precisas para la mayor comprensión de estos problemas; que recogiera las palpitaciones del mundo de una manera concisa y clara; que seleccionara entre los novelistas los de mayor prestigio y que publicara de ellos una novela breve; que admitiera la cooperación de escritores noveles, claro es que sometidos al criterio y a la orientación de la publicación; que dedicara una gran atención a la información gráfica y a la elección de pintores y dibujantes; que orientara al público, en fin, en esta parte espiritual de la vida española, a través del pensamiento de sus artistas, indudablemente que habría de ser acogida por el país con gran efusión. Y si además de esto, la publicación, en su estructura, en su formato, en la elección de los materiales que hubieran de componerla, respondiera al espíritu moderno de la imprenta, sobrio, elegante, artístico, a buen seguro que la Empresa editora vería compensados desde el primer momento sus grandes sacrificios.

Nuestras publicaciones no responden a estas exigencias. Las nuevas, las que se han creado cuando la imprenta sufre una honda transformación, tienen un viejo espíritu que contrasta con el del lector. El lector busca el arte no sólo en el pen-

samiento, sino en la forma en que se expresa; no en el dibujo, sino en la manera que se le ofrece: en el propio anuncio debe haber arte, en la distribución del texto, en el título, en todo.

No hay *magazines* en España, pero ni siquiera periódicos ilustrados modernos con estilo propio del siglo. Es una observación que está al alcance de cualquiera inteligencia. *Prensa Gráfica*, que representa en nuestro país el máximo de esfuerzo y de capacidad en este aspecto, crea de momento sus publicaciones con un buen sentido artístico. Las orienta bien; pero no cambian ni se renuevan a través de los días; se mantienen con su espíritu originario, no evolucionan. Además parece que evitan el contacto con los grandes problemas nacionales, que les asusta la vida honda, fuerte e inquieta del país; el texto de estas publicaciones es siempre de color de rosa. *La Esfera*, que fué un gran alarde en su día y que España supo apreciar, premiando con su aplauso a los editores y a los artistas que pusieron su inteligencia en ella, prosigue el camino que se trazó en el primer número, sin evolucionar en nada. Es una publicación vieja, que el público conoce ya de memoria y que colecciona por no perder la costumbre. En *La Esfera* hay una gran revista por hacer, que pide a voces que se haga. Es un gran marco para un contenido escaso. Puede que los hombres que confeccionan espiritualmente esta publicación teman perder a sus lectores si cambian el rumbo. A lo mejor tienen ellos más razón; pero en todas las empresas ocurre igual: los innovadores suelen no ser bien acogidos, pero en cambio triunfan siempre cuando son perseverantes.

Todo es lo mismo en nuestro país. Y sabiéndolo quienes lo dirigen, unas veces desde la política y otras desde el libro o el periódico ilustrado, no vale culparles de omisiones, defectos o criterios de los cuales no suele ser responsable, porque los acepta contra su voluntad.

Además, el semanario ilustrado, que está sujeto a los imperativos de la actualidad y que no tiene espacio suficiente para recogerla y ordenarla, no puede suplir a los *magazines*, que, sobre rendir a ella el espacio debido, orientan al público en las distintas derivaciones que la actualidad ofrece. La publicación de una o varias escenas de una obra teatral y las líneas de comentario insertas al pie no dicen nada al lector sobre la obra; hace falta además el artículo crítico, para que el lector pueda formar un juicio aproximado de ella.

Los *magazines* son, a nuestro juicio, algo que se necesita para completar la cultura de un pueblo, y las Casas editoriales deberían preocuparse por introducir en España este sistema de publicación. De la parte material de los *magazines* nos ocuparemos otro día.

RODOLFO VIÑAS.

El movimiento papelero en Alemania

La Unión de Fabricantes de celulosas de Alemania ha fijado en 16 de octubre los precios siguientes para las pastas químicas:

Celulosa cruda 1 b, 14.000 marcos; ídem fácil blanqueo, 15.500 ídem; ídem cruda 2.ª, 13.320 ídem; ídem blanqueada, 17.760 ídem; ídem blanqueada 1.ª, 18.480 ídem; a sequedad de 88 por 100, franco estación destino. Estos precios quedan en vigor hasta el 31 de octubre.

El límite máximo de precio concedido a la pasta mecánica, a partir del 1.º de octubre, es de 4.000 marcos.

El precio del papel de prensa ha sido elevado en 1.º de octubre a 9.950 marcos los 100 kilogramos. Los papeles en cuya composición no entra la pasta de madera han encaecido en un 55 por 100 con relación a los precios en vigor antes del 16 de octubre.

Material de ocasión

Juegos de matrices cuerpos
12, 10, 9 y 7; orlas y moldes
para máquinas de componer
Linotype.

En la Administración de DÉDALO facilitarán
los detalles que se deseen.

Sobre higiene del taller

Por el DR. E. CARRASCO CADENAS

El taller, como todo sitio de convivencia de seres humanos, necesita guardar y ajustarse a las más correctas reglas higiénicas, y más aún que otro local cualquiera, ya que en él, aparte de existir todas las posibilidades generales de propagación de enfermedades, existen, además, otras causas capaces de originar disturbios y alteraciones orgánicas propiamente industriales o profesionales y en íntima relación con las prácticas y procedimientos que se cultivan en fábricas o talleres. En éstos, en efecto, hay que procurar evitar la propagación y contagio de las enfermedades que en todos sitios pueden ser adquiridas, además de aquellas otras que se producen exclusivamente por la acción de ciertos tóxicos que es necesario manipular en determinadas industrias, o porque se produzcan gases o polvos cuya aspiración puede ser nociva, o por la acción de temperaturas elevadas, alto grado de humedad, luz especial, etc., condiciones que se necesitan para ciertas fabricaciones. Todas estas causas son capaces de provocar las enfermedades llamadas profesionales, que constituyen, por desgracia, un gran capítulo de la Patología.

Por razones de espacio nos es imposible tratar, ni aun enumerar, cada una de las enfermedades que pueden ser adquiridas en el taller y las medidas especiales que para su profilaxis se hayan de practicar; nos limitaremos exclusivamente a reseñar las medidas higiénicas que en general es necesario aplicar, base de una especialización en cada caso. Estas medidas higiénicas, de las cuales trataremos, son conocidas por todos, indudablemente, pero no es menos cierto que muchos las olvidaron por egoísmo o por engañosa conveniencia.

En primer lugar indicaremos que el local ha de reunir las condiciones de salubridad necesarias. La extensión, altura de techos, ventilación, etcétera, han de ser regladas por la clase de trabajo que se realice y el número de obreros. El gran higienista alemán K. Flüge dice que se debe de calcular por cada obrero un mínimo de 10 metros cúbicos de aire, asegurando, mediante ventilación, 20 metros cúbicos del mismo por

hora, siendo necesaria una ventilación más enérgica si por la clase de la industria se desarrollan gases o polvos en abundancia. Contra éstos hay que tener particular cuidado, pues sabemos que su aspiración, llevándolos a los bronquios y pulmones, ocasionan enfermedades muchas veces de consideración y que se conocen por los nombres de *siderosis*, si las partículas absorbidas son de hierro; *antracosis*, si de carbón, etc.; son especialmente dañinos los polvos de sustancias vegetales.

En todos estos casos es útil, y muchas veces imprescindible, el empleo de dispositivos especiales destinados a la absorción de estos polvos en el mismo lugar donde se producen, evitando de este modo que se esparzan por toda la atmósfera del taller.

No hemos de insistir en la necesidad del soleamiento, calefacción y luz abundante, siempre, naturalmente, que no lo impidan razones técnicas de la industria que se trabaje. Tampoco haremos mas que recordar la conveniencia enorme de que tanto el suelo como las paredes sean impermeables y que puedan ser fácilmente lavadas; *nunca* se permitirá que se limpie y se barra en seco.

Constituye una obligación moral para todo patrón la colocación de abundantes escupideras en su taller, como igualmente todo obrero debe estar obligado a no escupir jamás en el suelo. Por interés de uno y de otros, este punto debe ser observado con el mayor rigor, prohibiendo severamente toda falta de cumplimiento. Hay que luchar contra la tuberculosis tanto fuera como dentro del taller, y en éste hay que redoblar los cuidados, ya que con gran frecuencia existe allí algún individuo que más o menos intensamente es tuberculoso, y que, por tanto, con su expectoración esparcida por el suelo y llevada luego al aire por el polvo es un continuo peligro de contagio.

Ha de ser objeto de especial vigilancia los retretes; éstos han de ser proporcionales en número a los obreros que trabajan y de agua corriente; su colocación y ventilación ha de ser tal que los gases que de ellos se desprenden no vayan a parar al aire del taller. Es de verdadera utilidad la desinfección de los retretes, ade-

más de su extremada limpieza, y aquélla puede efectuarse con sustancias que, como los polvos de gas, son verdaderamente económicas.

Todo taller debe poseer un cierto número de lavabos de agua corriente. Los obreros, por bien propio y de sus familias, cuidarán de lavarse escrupulosamente las manos y cara a su salida del trabajo, para que aquéllas no lleven a la boca las sustancias o polvos nocivos para la salud, de las cuales se pueden haber impregnado durante el trabajo. Por las mismas razones, tampoco se consentirá comer en el taller ni beber en recipientes cuya limpieza no pueda ser perfecta; el clásico botijo, convenientemente preservados sus orificios y renovado con relativa frecuencia (su escaso coste fácilmente lo permite), creemos que reúne apreciables condiciones higiénicas.

En el taller siempre debe existir una habitación a la entrada, destinada a que los obreros cambien sus trajes por el de trabajo; en modo alguno es conveniente que lleven a sus casas la ropa con la que han permanecido en el taller. Esta habitación guardarropas debe sufrir una limpieza extraordinaria, y es de aconsejar que en ella exista continuamente esparcidas sustancias de olor penetrante (alcanfor, naftalina, formol, etcétera), para impedir que se críen ciertos parásitos que tan fácilmente anidan en ropas amontonadas, y que, aparte de su enorme repugnancia, sabemos que pueden ser los transmisores de ciertas infecciones.

Y para terminar esta revista rápida y necesariamente incompleta de las reglas higiénicas más fundamentales, he de señalar la necesidad de que en todo taller o fábrica de cierta importancia en cuanto al número de obreros exista un médico inspector del personal, para vigilar el ingreso e impedirlo a todo aquel que por estar enfermo pueda ser fuente de contagio para los demás, o que por sus condiciones especiales de predisposición sea especialmente apto para adquirir una determinada enfermedad profesional.

Por interés de todos hay que luchar para conseguir que el taller sea solamente un centro de producción industrial y no simultáneamente de producción de enfermos.



Folletos de propaganda comercial

(Conclusión.)

Se ve claramente que esto es así cuando el cliente pide ofertas de un producto a varios proveedores desconocidos, pues en tales casos se adjudica casi siempre el pedido a la Empresa cuya propaganda ha producido una impresión más favorable, siendo las demás circunstancias parecidas. Podríamos citar también muchos casos en que una buena propaganda impresa ha hecho que se prefiera un producto regular a otro mejor, pero peor anunciado.

Redacción del folleto

Puesto que el valor del folleto estriba principalmente en ser un llamamiento individual que se hace al lector para que compre el producto, su redacción debe ser simplemente el desarrollo de un tema que sea útil para el lector. Es preferible esto, porque si el tema es festivo o agradable solamente, porque nos proponemos llamar la atención del lector o comprador, divirtiéndole o entreteniéndole, como hacen algunas Casas, pocas, por fortuna, hemos de tener en cuenta que un texto así sólo podría retener la atención del lector durante muy poco tiempo, y a causa de ello sería el folleto ineficaz. En cambio, si este tema útil, desarrollado en forma atractiva, tiene la virtud de prestar al lector un buen servicio, bien sea facilitándole informes interesantes que desconozca o poniéndole de manifiesto las ventajas que obtendrá con el uso del producto anunciado, o algo por el estilo, es seguro que el folleto influirá en el lector según nuestros deseos.

Tendremos así un tema que retendrá la atención del comprador, despertando su interés por el producto, y lo desarrollaremos en estilo corto, agradable, familiar, huyendo de la pedantería; esforzándonos por que se comprendan nuestras ideas sin dificultad.

En los folletos, como en toda la propaganda impresa, hay que su-

primir lo que no sea interesante; no deben aventurarse afirmaciones difíciles de comprobar, ni debe utilizarse el folleto para desacreditar el producto del competidor. Más que el antagonismo entre dos Casas rivales le interesa al cliente conocer lo que ha hecho el fabricante, los pedidos repetidos que recibe y las ventajas reales y efectivas que tienen los productos que se le ofrezcan.

Tampoco es buena costumbre que el mismo fabricante o vendedor elogie exageradamente su producto. Es mucho mejor y más eficaz, aunque sea más difícil, componer el texto de manera que el mismo lector deduzca esos elogios como consecuencia de los hechos que se le expongan.

Ha de reconocer el vendedor que no basta afirmar que sus lubricantes o sus máquinas *son los mejores*; es preciso la prueba. Por eso tienen tanta eficacia las atestaciones y las garantías que se dan de buena fe.

No nos parece lo más acertado empezar los folletos describiendo detalladamente el producto o tratando puntos que interesan mucho al vendedor y poco o nada a la persona que ha de comprar el producto. Para que el tema sea interesante ha de empezarse por lo que más interese al lector, y nada mejor para esto que la demostración de los servicios que puede prestarle el producto.

Después habrá lugar adecuado para la descripción del producto y para la demás redacción documental. Forma parte integrante de ella la *especificación*, que es la enumeración de las diferentes piezas de que se compone el producto, con indicación del material de que está constituida cada una. Se describe también en las *especificaciones* la forma que tienen las piezas, y a veces cómo están hechas; asimismo, cuando se trata de maquinaria, se enumeran los accesorios, materiales de repuesto, herramientas, garantías, pruebas, montaje, espacio ocu-

pado y todos los datos que contribuyen a dar idea completa del producto ofrecido.

Si el folleto se destina, por ejemplo, a ingenieros o arquitectos, podemos consignar en él fórmulas nuevas, tablas, diagramas y otros datos útiles que tengan alguna relación con el producto ofrecido. Si destinamos el folleto al público y éste ignora cómo se fabrica el producto, podremos describir la fabricación, si es interesante, utilizándola para presentar nuestro producto. Siempre que destinemos los folletos al público usaremos de un estilo llano, exento de tecnicismos y complicaciones, limitándonos a poner de manifiesto las positivas ventajas que proporciona el uso de nuestros productos.

Entre la infinidad de temas que permitirán conducir la atención de los lectores hacia los productos que ofrezcamos, siempre podremos encontrar uno que sea agradable y sugestivo.

La redacción ha de ser correcta. Desde el momento en que el lector empieza a corregir faltas o errores desaparece la sugestión. Por eso cuando la persona que publica un folleto no posee tal corrección hará bien en confiar el trabajo a otra persona que la tenga.

Es un craso error imaginar que porque un hombre sea especialista en la fabricación de cualquier máquina u objeto y sea capaz de perfeccionarlo será también necesariamente la persona que mejor escriba acerca de ello. Sin duda alguna, la información más completa referente al asunto, nadie la podrá proporcionar mejor que él; pero de esto no se deduce que pueda fijar sus ideas y toda su experiencia en el papel en forma correcta y atrayente.

Sin embargo, de vez en cuando se ven folletos redactados por el fabricante o personas que ocupan altos puestos en la Empresa vendedora del producto, las cuales olvidan, o, mejor dicho, desconocen,

que otras personas más acostumbradas a escribir y a adueñarse del público pueden hacerlo mucho mejor que ellos, no ya gramaticalmente, sino en vista de los resultados positivos que la propaganda impresa debe producir.

Y tanto el vendedor, si es él mismo quien redacta el folleto, como el especialista a quien se confíe la redacción pondrán en ella todo su entusiasmo, para lo cual creerán firmemente en el valor del objeto ofrecido y lo manifestarán con fe, con optimismo. No habrá que confundir el entusiasmo de que aquí hablamos con la charlatanería.

Resumiendo lo expuesto, podemos seguir cierto orden en la redacción del folleto.

Empezaremos primero por demostrar al lector que él necesita el producto que le ofrecemos, y para conseguirlo nos serviremos de argumentos convincentes o le haremos ver los resultados que en la práctica dan dichos productos.

Vendrá después la transformación de la necesidad en deseo, pero de forma que más que la mera posesión del objeto desee el lector aprovecharse de sus servicios o ventajas. El provecho inmediato, la envidia, el egoísmo y otras circunstancias, que varían según los casos, podrán ayudarnos a conseguirlo, manejadas hábil y discretamente.

Luego trataremos de que vea satisfecha aquella necesidad, ya que el deseo engendrado no es estable si no demostramos al lector que nuestro producto satisface dicha necesidad. Habrá que probar, pues, por qué le prestarán nuestros productos los servicios que de ellos espera el lector y cómo los han de prestar. No nos olvidaremos de la argumentación norteamericana que dice: *Nosotros no vendemos productos, sino los servicios que prestan estos productos.*

A continuación puede describirse el producto según se ha dicho, y se terminará consolidando la argumentación con algunas atestaciones o listas de clientes, estimulando al lector a que compre el producto en seguida. En estas últimas páginas, después de las conclusiones que se deduzcan, está el mejor sitio para las producciones fotográficas de las atestaciones y para las listas de los principales compradores, no olvidando hacer resaltar los que hayan hecho *pedidos repetidos*. Allí mismo se pueden poner también las listas y direcciones de las agencias o sucursales y otros elementos indicadores de venta, como la razón social y la dirección de la Empresa. Parece

lógica esta colocación por ser en el final del folleto donde se estimula al lector a que compre el producto.

Sin embargo, se ve en la práctica que la mayor parte de las Casas estampan su razón social y dirección no solamente en la cubierta y en la portada, sino hasta en las cabeceras de las páginas.

Se acostumbra también a colocar el índice de materias o de ilustraciones en las primeras páginas, antes del texto. Los cuestionarios, con su sobre impreso con la dirección de la Casa, las hojas de pedidos de informes, etc., etc., es preferible que vayan sueltos en una especie de cartera que puede hacerse en la tercera página de la cubierta o de la pasta del folleto.

Casos en que deben utilizarse los folletos

La misión de cada uno de los diferentes medios de propaganda está bien definida, y es empleándolos adecuadamente como será su eficacia mayor.

El folleto debe utilizarse siempre que el número de compradores potenciales sea limitado. Si se tratara de un producto de uso general que puedan necesitar 500.000 consumidores sería demasiado costoso servirse exclusivamente del folleto, y en tal caso convendría utilizar los anuncios en la Prensa diaria, que con menos gasto harían un llamamiento eficaz a esta gran masa de compradores.

Cuando el comprador potencial es una firma de importancia, puede decirse que es indispensable el uso del folleto. El vendedor conoce completamente en este caso las condiciones en que está el comprador, y sabe también las ventajas que podrá obtener utilizando el producto ofrecido en aquellas condiciones.

Es igualmente necesario el folleto cuando el comprador pide una oferta referente a un gran equipo industrial o a un suministro de mucha importancia, porque lo que no se puede expresar en la oferta lo contiene el folleto en forma clara y atractiva, y por ello es el complemento de la oferta. Lo mismo ocurre cuando es oportuna la exposición completa de todos los argumentos de venta, que, como sabemos, se pueden desarrollar ampliamente en el folleto.

También debe utilizarse éste siempre que haya materia abundante acerca del producto, con tal de que se componga de manera que interese al lector. En este caso se desarrolla de tal modo el folleto que

llega a ser un verdadero *libro*. La competencia industrial, en su afán de superar al rival, no ya sólo en la fabricación, sino en los procedimientos de venta, se ha visto obligada a buscar la supremacía en la publicidad, surgiendo así esos *tratados científicos* que se distribuyen con el mismo fin que los folletos. Un buen ejemplo de éstos es el libro titulado *El vapor*, editado por la Sociedad Española de Construcciones Babcock y Wilcox para la propaganda de sus calderas acuatubulares de vapor, recalentadores, parrillas mecánicas y demás accesorios de aquéllas. Esta obra, muy solicitada por los ingenieros, es un tratado completo de la teoría del vapor, y para el desarrollo de la misma se sirve esta Empresa de ilustraciones que representan sus propias calderas y aparatos. El hecho de ser un libro tan solicitado es la mejor demostración de lo interesante que es para el comprador de calderas, y como es un libro útil, de los que se conservan y se consultan con frecuencia, su eficacia es indudable. Cuando un comprador potencial lee un libro como éste la venta del producto está casi hecha.

Ayuda que los folletos prestan a los viajeros

Como ampliación a lo expuesto anteriormente, nos limitamos aquí a reproducir el caso auténtico citado por los Sres. Calkins y Helden en su libro *Modern Advertising*:

Una fábrica de metal antifricción que sólo empleaba viajeros para la venta del mismo se propuso averiguar los resultados de una serie de folletos que trabajaran en combinación con los viajeros. Para que la prueba tuviera las mayores garantías de imparcialidad se escogió una demarcación en la cual no se había realizado ninguna venta de metal antifricción.

Hecha la lista de los compradores potenciales, se les envió por correo durante tres meses los diferentes folletos de la serie, yendo cada uno acompañado de una carta, y transcurrido este tiempo, uno de los viajeros empezó a visitar a los compradores. Los resultados obtenidos fueron asombrosos. Todos los días se recibían pedidos. Se le aumentó el sueldo al viajante, y cuando éste regresó a la fábrica fué el héroe de la jornada; los demás viajeros le miraban con envidia o con admiración.

Rebosando de contento, conferenció con el director de la fábrica y le expuso los procedimientos de que

se sirvió para alcanzar aquel número tan considerable de pedidos. Le insinuó el director que tal vez hubiera contribuido al éxito la serie de folletos enviados por correo a la clientela antes de que la visitara el viajante. Este rechazó la especie rotundamente. Consiguió los pedidos gracias a su exclusivo esfuerzo. Los folletos no le habían ayudado absolutamente nada. Ni uno de los clientes hizo referencia a ellos.

El director de la fábrica, que no tenía por qué dudar del viajante, creyó que era éste un formidable vendedor, una verdadera mina de oro para la Empresa; y decidido a explotarla, le ordenó que visitara otra demarcación virgen, en la que tampoco se había hecho propaganda alguna en favor del metal antifricción.

Se puso en marcha el viajante a banderas desplegadas, y su visita al primer cliente señaló su primer fracaso. A este fracaso siguieron otros, y pasaba el tiempo sin que llegara a la fábrica ni un solo pedido. Recorrió de este modo seis

poblaciones, sin conseguir, en la mayoría de los casos, que le recibiera la clientela, y en vista de que su trabajo era inútil, puesto que no logró vender ni un kilo de metal antifricción, se le hizo regresar a la fábrica.

Esta prueba, que ha dado siempre los mismos resultados en las muchas Empresas que la han ensayado para averiguar si su propaganda era productiva, demuestra palmariamente que cuando la clientela de una demarcación está saturada de los efectos producidos por la propaganda impresa, no solamente es fructífero el trabajo del viajante, sino que además es mucho menos costoso y más fácil, quedando en la mayor parte de los casos reducido a recolectar la ubérrima cosecha fruto de aquella propaganda. Lo mismo ocurre cuando se hace la propaganda por medio de cartas circulares (*follow-up*).

ALFONSO CARNICERO.

(Conclusión.)

ACOMETER MUCHOS PROBLEMAS NO RESUELVE NINGUNO

El Comité organizador de la Exposición Hispanoamericana de Sevilla ha acordado variar la denominación del certamen por la más amplia y más adecuada de Exposición Iberoamericana. De esta manera podrán concurrir a ella Portugal y el Brasil; es decir, se amplía el radio de acción y se siguen las normas de nuestra política americanista, ya sancionada en la Fiesta de la Raza, a la que concurrió, en Madrid, un representante de Portugal, y en Huelva, el enviado extraordinario que nombró la República vecina para asistir a los actos allí celebrados.

El acuerdo es loable. Todo cuanto se encamine al mismo fin tiene, en definitiva, que resultar beneficioso, y la Exposición que en Sevilla se organiza puede significar un avance considerable en este camino.

La industria portuguesa—en algunos aspectos, verdaderamente notable—merece ser conocida entre nosotros. Muebles, tapices, vidrios de los que se fabrican en Portugal pueden competir con los más perfectos. No hablamos, por superfluo, de

los productos coloniales, que, sobre ser de bonísima calidad, no encuentran en España similares cuya defensa dificulte su importación, y tienen, sobre los que hoy vienen a nuestro mercado, la inmensa ventaja de su rapidez y economía de transporte.

Alimentemos la esperanza de que la Exposición Iberoamericana de Sevilla dará sus frutos; pero al mismo tiempo no debemos olvidar que todos estos esfuerzos, encaminados a unificar los pueblos de una misma raza, deben organizarse con la mayor simultaneidad posible, porque es de suma importancia que todo acto de iberoamericanismo que en España se celebre tenga en Portugal un eco inmediato.

Es verdaderamente extraño que aun no se haya pensado que la Fiesta de la Raza, que las colonias españolas celebran en capitales como Praga, se prepare en Lisboa, como lo es que todas las fiestas hechas en Portugal en honor del Brasil no hayan tenido entre nosotros repercusión alguna.

En el camino emprendido todo localismo es recusable.

La cordialidad con que la Prensa portuguesa acoge todas las iniciativas de este género nos permite suponer que ésta no caerá en el vacío.

Existe en Portugal un bien definido espíritu de raza y un nobilísimo orgullo por sus glorias pretéritas; ¿por qué no intentar que ese sentimiento rebese las lindes tan recientemente impuestas, y ya que responde a un pasado común, se oriente hacia un común porvenir?

Gran parte de la culpa de todo está en que el iberoamericanismo, y dentro de él el iberismo, adolecen de falta de método. En el plano meramente espiritual como en las empresas materiales se dejan grandes lagunas, se sigue una marcha intermitente, se inician muchas cosas y no se termina ninguna.

Así puede ocurrir que la Comisión encargada de dilucidar el pleito de los saltos del Duero no se haya reunido hace más de dos años, y que los trabajos de compenetración queden reducidos a hechos aislados que, por falta de relación, carecen de eficacia.

Aun no conocemos—y era ya hora de que estuviera terminado—un estudio serio de los problemas que España y Portugal deben resolver de común acuerdo.

Los incidentes por la pesca en aguas jurisdiccionales—ese continuo semillero de disgustos entre los habitantes de Tras os Montes y Galicia, de Algarve y Huelva—siguen sin arreglar de una manera estable.

Muchas cuestiones de importancia grandísima están esperando que alguien ponga mano en ellas, y para que este estado de cosas termine es necesario, ineludible, poner un poco de orden en las empresas a realizar, para que cuanto se haga no quede perdido.

El Tratado comercial está en vías de hecho. Este Tratado es piedra fundamental para el porvenir, y el consentimiento logrado de Inglaterra de conceder a Portugal el trato de nación más favorecida destruye no pequeños obstáculos.

¿Crearán otros el espíritu cicatero y particularista que se refleja en la mayoría de nuestros Tratados?

Porque si en los conciertos con una nación cualquiera es funesta esa tendencia, al tratar con Portugal hay que tener en cuenta que vamos a defender intereses sagrados, en el más puro concepto de la palabra; intereses que están por encima del jabón, o de los tejidos, o del aceite, o de las panochas...

RAFAEL ALVAREZ.



DIVULGACIONES BANCARIAS

REGULARIZACION DE CAMBIO

Una de las operaciones preliminares para liquidar el ejercicio bancario consiste en preparar el beneficio producido por el cambio en las cuentas de moneda extranjera.

Todas las cuentas deben ser cerradas en junio—fin de ejercicio bancario generalmente—, y las de moneda extranjera, al ser cerradas, han de dar todas la equivalencia en pesetas del importe de su saldo en divisas extranjeras.

Naturalmente, el cambio a que se han de calcular es el del 30 de junio, y se efectuará la reducción a francos de todas las monedas, para que el saldo de paridad, que como dijimos en nuestro artículo anterior existe en todo Mayor de moneda y cuentas de esta clase, se corresponda al de pesetas calculado al cambio de francos del día de cierre.

Al hacer las operaciones de regularización se irá produciendo en la columna de pesetas de cada cuenta una diferencia, pues como en ella se han ido sentando las cantidades al cambio de cada día, el saldo total de moneda extranjera no se puede corresponder, a un cambio dado, al saldo de pesetas que exista.

En resumen diremos que las cuentas de moneda en los Bancos no son ni más ni menos que cuentas especulativas, como la de Mercaderías en las contabilidades comerciales, y como en ella, al calcular el valor actual de la mercancía, en este caso francos, libras, etc., se produce un beneficio o una pérdida al cotejar con el saldo de pesetas existente en la cuenta.

Estas diferencias se llevarán en la contabilidad bancaria a la cuenta ya estudiada de Previsiones de Beneficios, donde ya se habrán llevado anteriormente cantidades por el mismo concepto al saldarse alguna cuenta y quedar una diferencia en la columna de pesetas o al hacer las regularizaciones parciales.

Una vez hecha la regularización total, debe darnos en el Mayor el

saldo de paridad, o sea de francos, el producto exacto en pesetas al cambio operado.

Pero ocurre un caso especial.

Hay cuentas que no pueden ser regularizadas porque las pesetas que representan esa moneda ya son el valor efectivo de tales cantidades, por lo cual deben figurar siempre en esa forma para que sean saldadas automáticamente a su vencimiento.

Tales cuentas son las de *Ventas y compras de Cambio a plazo* y sus contrapartidas de *Seguros de cambio*, estudiadas por nosotros en el artículo de esta revista bajo este nombre de «Seguros de cambio».

Como allí indicamos, estas partidas de moneda tienen que ser canceladas por la misma cantidad en que se hizo el seguro.

Siendo así, en la regularización total no correspondería, como antes decimos, el saldo de paridades al de pesetas; pero para obviar este inconveniente el procedimiento a seguir es el de hacer la regularización de las cuentas de seguro, y la diferencia resultante, en vez de pasársela a ellas, incluirla en una cuenta corriente, por ejemplo, cuyo sal-

do sea lo suficientemente grande para que a primera vista no choque la anomalía.

Así, dentro del balance habrá dos cuentas cuyas pesetas no corresponden a su saldo en moneda: la de seguros de cambio y la de esa cuenta corriente donde se aplicó la regularización; pero el saldo total de existencia en valores extranjeros se corresponderá al cambio de cierre al del de moneda nacional.

Los asientos producidos por estas operaciones se desarrollarán en esta forma:

Cuentas Varias a *Regularización de Cambio.*
(todas las cuentas regularizadas)

Posición de Cambio a *Balance de Moneda.*

Después, el saldo total que arroje la cuenta de regularización se tras-pasa

Regularización de Cambio a *Previsiones de Beneficios.*

En esta última cuenta quedará un saldo que hayan ido dejando nuestras disponibilidades mensuales para hacer la provisión y habrá que saldarlo en esta forma:

Previsiones de Beneficios a *Pérdidas y Ganancias.*

Este caso presentado supone haber sido beneficio; pero si fuese pérdida, bien por el cambio o por haber dispuesto de la provisión en mayor cantidad que la resultante, las operaciones serían a la inversa, pero jugando siempre las mismas cuentas presentadas.

Tras estas operaciones se suceden las de liquidar los diversos valores y cuentas hasta la liquidación definitiva que nos lleve a la presentación de la Memoria.

SANTIAGO L. DE MEDRANO.

BUENA OCASIÓN

para adquirir la mayor colección de litografías originales, hechas por *Eugelmann & Thierry*, desde 1811 a 1848.

Cerca de 18.000 pruebas en negro y en colores, muchas de ellas en china; sueltas o colocadas en grandes álbumes.

Vistas de poblaciones, arquitectura, escultura, retratos, escenas y paisajes, planchas científicas e industriales.

Para cuantos datos se deseen sobre muestras, precios y condiciones, diríjase a

MR. GEORGES DEGAAST

Directeur technique des Publications "Papyrus"

30, rue Jacob, PARIS (6.º)

Téléphone: Gobelins 55-29

DESVENTAJAS DEL SEGURO POR DIEZ AÑOS

El seguro de accidentes por diez años no conviene desde ningún punto de vista a los asegurados.

Un solo detalle da idea del negocio que supone para una Compañía aseguradora el hacer una póliza de seguro por diez años, y es que la comisión del agente productor oscila entre el 75 y el 90 por 100, y en algunas Compañías se concede el 100 por 100 para el primer año, reservándoseles el 10, 15 y hasta el 20 por 100 en los años sucesivos. ¿Cabría dar comisiones tan elevadas si las Compañías no tuvieran la convicción del ulterior desquite?

Una simple ojeada a las condiciones de estas pólizas nos demuestra que el asegurado no tiene derecho a nada. Solamente la buena fe de la Compañía puede suplir el desamparo en que la ley deja al que se asegura por diez años. Todas, absolutamente todas las cláusulas son en favor de las Compañías.

Estas pueden en cualquier momento rescindir la póliza, sin más formalidad que una simple carta certificada, mientras que el asegurado no puede hacerlo nunca, y si le conceden la anulación tiene que indemnizar a la Compañía de perjuicios ilusorios.

Si el seguro no es personal, no podréis vender o alquilar los bienes objeto del seguro sin previa autorización de la Compañía, que os exigirá el pago de una anualidad, o más si así lo desea. Lo mismo os sucederá si sólo vendéis o alquiláis parte de los bienes asegurados o disminuís el valor dado a los mismos. La Compañía incluso podrá negarse a ello.

En cambio, la Compañía puede exigir el pago de una sobreprima cuando a su juicio haya aumentado el riesgo. Os presentará el recibo, que habréis de pagar sin hacer objeción alguna, y si no le pagáis, la póliza dejará de surtir efecto desde aquel momento, y la Compañía os exigirá daños y perjuicios ante los Tribunales.

Aun cuando llegue un momento en que desconfiéis de la seriedad de una Compañía, por el modo de conducirse en cualquier siniestro, la póliza que habéis firmado no os da derecho a desligaros de aquel compromiso, que os retiene durante diez años a merced de una Empresa que en el acto de firmar la póliza sabe la forma en que ha de interpretarla,

en cualquiera de los casos que la misma cubra, para no pagar o pagar la menor cantidad posible.

Es más: tal es la libertad de acción en que quedan las Compañías, que tienen derecho a ceder su cartera con la misma facilidad que un comerciante traspasa su tienda o un médico su clientela, con la agravante de que ni el comerciante ni el médico pueden responder de que la clientela siga favoreciendo al sucesor; mientras que las Compañías aseguradoras no les dan a elegir a sus clientes el pasar o no a la adquirente, sino que les notifican la cesión de las pólizas y sus obligaciones para con la nueva Compañía que las adquiere.

El pago de las primas anuales ha de hacerse precisamente por adelantado y en las oficinas de la Compañía. Sin embargo, casi en ningún caso se hace así. Las Compañías tienen cobradores que recaudan las primas en los domicilios de los asegurados. Esto a primera vista parece que es una generosa concesión de las Compañías. Todo lo contrario. Mientras no obra en vuestro poder el recibo correspondiente no tenéis derecho a nada, y no hay ley que obligue a una Compañía a pagaros ni un céntimo del siniestro si en el momento de ocurrir estáis en descubierto con ella. En cambio, la póliza conserva todo su vigor en favor de la Compañía, que os puede exigir en todo momento el pago de todas las anualidades pendientes y los daños a que hubiese lugar.

¿Cuántos casos se han dado de no presentarse el recibo anual al asegurado, transcurrir los diez años y exigírsele entonces judicialmente el pago de las primas vencidas! Y esto sería muy lógico si durante ese tiempo que el asegurado había estado sin pagar la Compañía hubiera corrido el mismo riesgo; pero lo repetimos, la cláusula relativa al pago es terminante: «ha de ser hecho precisamente en las oficinas de la Compañía aseguradora el día del vencimiento de la póliza.»

No queremos aludir a Compañía o Compañías determinadas ni atacar la honorabilidad de ninguna. Afortunadamente, no siempre hay que anotar abusos y abundan bastante los casos en que resuelven con manifiesta buena fe. Pero nuestro deseo es llamar la atención de los asegurados sobre la indefensión en

que les deja la firma de contratos que pueden llamarse leoninos. No es justo, desde ningún punto de vista, dejar al asegurado expuesto al criterio de una Compañía de cuya buena fe no hay que dudar; mas, dentro de la buena fe, ¿no cabe suponerlas una gran parte de su gestión en sus fallos? ¿Por qué dejar la justa interpretación de la póliza a la buena fe?

Ningún contrato puede existir sin ella; pero eso no quiere decir que deban ser inspirados los contratos exclusivamente en la buena fe, pues si así fuese, bastaría un simple convenio verbal.

Lo repetimos: la mayor parte de las Compañías aseguradoras sólo plácemes merecen, y, a pesar de ser las pólizas en un todo a ellas favorables, ocurre muchas veces que son los asegurados los que consiguen o intentan, por lo menos, engañar a las Compañías.

Se impone, por tanto, una total reorganización de este ramo de seguros, y una estrecha vigilancia por parte de la Comisaría Regia del recto cumplimiento de las pólizas, para que no pueda darse el caso de resultar perjudicada ninguna de las partes por la mala fe de la otra.

Subsista enhorabuena el seguro de accidentes por diez años; pero modifíquense las condiciones de las pólizas de tal suerte que un niño las entienda; porque es muy triste que la Compañía sepa el alcance de cada cláusula y el valor de cada coma, según el sitio en que vaya colocada, y el asegurado tenga que darse cuenta exacta de la póliza por una simple lectura de la misma en el acto de firmarla.

NICOLÁS RICO.

NATALICIO

Hábilmente asistida por el Dr. Torre Blanco, ha dado a luz, con toda felicidad, un hermoso niño la señora doña María Luisa Bas, esposa de nuestro entrañable amigo D. José N. de Urgoiti.

Tanto la madre como el recién nacido se encuentran en perfecto estado de salud.

Con tan fausto motivo, nos es muy grato hacer presente nuestra cariñosa felicitación a las familias de Bas y Urgoiti.

SUMINISTROS Y CONCURSOS

CONCURSO 6.º

Producción de sulfato de alúmina

1.º El objeto de este concurso es una Memoria técnica y un proyecto de instalación para la producción de sulfato de alúmina.

2.º Cada concursante, nacional o extranjero, es libre en elegir el procedimiento que crea más ventajoso y en partir del mineral que crea más conveniente.

3.º En cada Memoria se detallará el proceso químico a seguir, con especificación de materias, calidades de ellas, coste en el comercio, tiempo empleado en cada parte del proceso, valor de la mano de obra y riqueza del producto obtenido. Se fijará el precio a que resulte la tonelada de sulfato de alúmina.

4.º Se estudiarán los medios de transporte dentro de la instalación.

5.º Se proyectará la instalación completa, con hornos, lavadero, molinos, cristalizadores, depósitos, bombas de elevación y transporte y cuantos medios se juzguen necesarios en la elaboración.

6.º Se cubicará la instalación.

7.º Se fijarán los precios unitarios que se han tenido en cuenta y se fijará el presupuesto.

8.º La producción anual de la instalación será de 1.200 toneladas.

9.º Dicho sulfato de alúmina estará exento de óxido de hierro, siendo admisible hasta un 0,05 por 100 en peso como máximo.

10. «La Papelera Española» fija dos premios, de 5.000 y 2.000 pesetas respectivamente, a los dos proyectos que juzgue mejores, quedándose con ellos en propiedad.

11. La presentación de Memorias se regirá por las siguientes condiciones:

A. Los proyectos y Memorias llevarán un lema e irán rubricados, pero sin firma.

B. Para la fecha de adjudicación de premios enviarán los concursantes en sobre cerrado, respaldados con las palabras CONCURSO SULFATO DE ALUMINA, las firmas de los autores y los lemas a que corresponden.

C. La calificación de los trabajos estará a cargo de un jurado designado al efecto por «La Papelera Española».

D. En el acto de calificación pública y adjudicación de premios se numerarán los lemas de los trabajos premiados y a continuación se abri-

rán los sobres en que figuren los nombres de los concursantes.

E. El acto de calificación pública y apertura de sobres tendrá lugar en la Administración de esta Revista el día 15 de enero de 1923, a las once de la mañana.

F. Los trabajos no premiados podrán ser recogidos inmediatamente en dicha Administración.

G. Queda abierta la presentación de Memorias y proyectos desde el 1 de agosto al 31 de diciembre de 1922.

CONCURSO 20

Suministro de maquinaria eléctrica

La Sociedad Editorial «Calpe» saca a concurso el suministro de maquinaria eléctrica que habrá de montarse en sus talleres, situados en la calle de Ríos Rosas, de esta corte, y cuyas bases son las siguientes:

1.ª Un transformador trifásico reductor en baño de aceite.

Potencia, 150 k. v. A.

Tensión primaria, 6.000, 5.600 y 5.200 voltios.

Tensión secundaria, 220 voltios para alimentar motores, y 200 para alumbrado, o sea una tensión simple de 115 voltios.

Frecuencia, 50 períodos.

Tres desconectadores unipolares.

Tres cortacircuitos unipolares de alta tensión (6.000 voltios).

Un interruptor tripolar de alta tensión (6.000 voltios) en baño de aceite, con disparo automático para corriente máxima y tensión nula, con elementos retardadores de tiempo.

2.ª Un grupo convertidor formado por un motor trifásico con anillos de contacto y disposición para poner el rotor en circuito corto después del arranque.

Potencia, 150 HP.

Tensión, 220 voltios.

Frecuencia, 50 períodos.

Este motor accionará directamente por medio de embrague elástico.

Un generador de corriente continua excitado en derivación o compuesto, con anillos colectores, para la unión con divisor de tensión para distribución trifilar.

Potencia: la que resulte, teniendo en cuenta los rendimientos que se garanticen del motor y generador.

Tensión: $2 \times 115 = 230$ voltios.

Con el grupo convertidor se suministrará:

Una placa de fundación, común a generador y motor. Un divisor de tensión para el generador. Un regulador de campo para el generador.

Un reóstato de arranque metálico para el motor.

Un cuadro para generador formado por: una placa de mármol de Italia de 30 mm. de espesor y con la superficie necesaria para contener dos amperímetros electromagnéticos con amortiguación de aire; un voltímetro del sistema de los amperímetros; un conmutador de voltímetro; un interruptor de palanca tripolar de ruptura brusca; dos cortacircuitos unipolares con seis placas fusibles; un brazo con portalámparas y reflector para alumbrado del cuadro.

Cuadro para motor formado por: una placa de mármol de Italia de las mismas dimensiones que el mármol del generador, para contener: un amperímetro electromagnético con amortiguación de aire; un voltímetro del mismo sistema; un conmutador de voltímetro; un interruptor de palanca tripolar de ruptura brusca; tres cortacircuitos unipolares con nueve placas fusibles; un brazo con portalámparas y reflector para alumbrado del cuadro.

Condiciones de los suministros:

1.ª Los precios se darán en pesetas por maquinaria puesta en los talleres de esta Sociedad, libre de todo gasto, incluyendo el aceite del transformador.

2.ª Los concursantes se comprometerán a facilitar montador, siendo de cuenta de la Editorial «Calpe» sus honorarios, como asimismo el personal auxiliar de montaje, obras de cerrajería y albañilería necesarias, materiales de construcción, cables y aisladores necesarios para el montaje, etc.

3.ª Las máquinas se construirán para que, trabajando normalmente, al finalizar la jornada de ocho horas la temperatura de sus arrollamientos no pase de 25º C. sobre la temperatura del ambiente en el lugar de emplazamiento de las máquinas.

4.ª Para la adjudicación se tendrá en cuenta: a) Rendimiento. b) Plazo de entrega. c) Garantías ofrecidas para el cumplimiento del contrato. d) Precio de la maquinaria.

5.ª Los concursantes acompañarán con sus ofertas planos de las dimensiones de las máquinas.

6.ª Las ofertas se admiten hasta el 26 de diciembre del corriente año.

Si algún concursante necesitara alguna aclaración, se le facilitará en la Dirección técnica, Larra, 6, de once a una de la mañana.

Talleres «Calpe», Larra, 6.-MADRID.-Teléfono 513-J.



LA REGION

DIARIO INDEPENDIENTE
DOS EDICIONES DIARIAS

Director: ALFONSO MADRID

REDACCION, ADMINISTRACION
Y TALLERES

Torrecilla, 20, Valdepeñas

Teléfonos: Dirección, 106. Administración, 64

Dirijase toda la correspondencia al Director
APARTADO DE CORREOS NÚM. 1

PRECIOS DE SUSCRIPCION:

Valdepeñas: Un mes, 2,50 pesetas

Resto de España: Un mes, 3 ídem

Número suelto, 10 céntimos

LA PAPELERA ESPAÑOLA

FÁBRICA DE FIELTROS
PARA MÁQUINAS DE
PRODUCIR PAPEL

Rentería

Fabricación
de
fieltros de lana
y fieltros ligeros de lana y algodón.

□ □

*Unica fábrica en España exclusivamente
destinada a fabricación
de fieltros para
máquinas de
papel.*

FLORIDA, 8, MADRID
COLÓN DE LARREÁTEGUI, 20, BILBAO
BAILÉN, 6, BARCELONA

THORVALD SCHIÖTT BILBAO

España, Noruega, Francia, Suecia, Finlandia.

PASTA DE MADERA DE TODAS CLASES

Agente exclusivo en España para

Aktieselskabet TOTEN CELLULOSEFABRIK,

Christianía, Noruega

(Producción anual: 15.000 toneladas pastas bisulfitos.)

L'Union des fabriques finlandaises de Cellulose
HELSINGFORS (Finlandia)

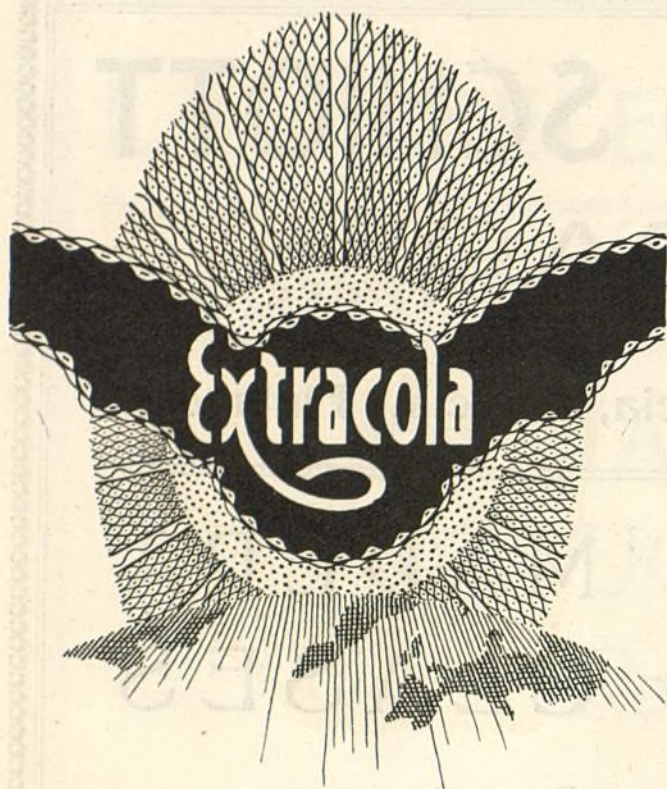
Producción anual ca. 300.000 toneladas.

DIRECCION TELEGRAFICA

SCHIÖTT-BILBAO

Tel. 28-59. Codes: A. B. C. 5Ed. Zebra 3rd.

Calle Príncipe, núm. 2. - BILBAO



FEDERICO DE MAÓRTUA

PRODUCTOS RESINOSOS
ESPECIALIZADOS A LA
FABRICACION DEL PAPEL

"EXTRACOLA"

≈
LIMPIAS
(SANTANDER)



IMPRENTA Y LITOGRAFIA
ARTISTICAS

**A. DE ANGEL
ALCOY (S. EN C.)**



Especialidad en obras
de gran lujo, car-
teles murales,
almanaques y
toda clase
de trabajos
litográficos
de carácter artístico.



**Atocha, 30 duplicado
MADRID - A**

Teléfono núm. 25-43 M.

LATIEGUI Y COMPAÑÍA

BILBAO

MADERAS DE PINO EN TABLAS, TABLONES, VIGAS

TALLERES MECÁNICOS
EXPLOTACIONES FORESTALES

Telegramas y telefonemas: LATIEGUI, Bilbao

Oficinas: IBÁÑEZ DE BILBAO, 16

Depósitos y talleres: TRAVESÍA URIBITARTE

Teléfono núm. 679



ESCOBILLAS
DE
GRAFITO

EXTRA

¡¡LABORATORIOS!!

Su instalación, ampliación y reposición la hace y completa

Doctor T. Torrecilla
FARMACÉUTICO

Fábrica de artículos en vidrio soplado de areómetros y termómetros

FARMACIA Y DROGUERÍA

BARQUILLO, 37

Teléfono M-17. MADRID Apartado 794.

MATERIALES DE CONSTRUCCION

Cal hidráulica,
Cemento Portland,
Yesos,
Azulejos,
Baldosas,
Mosaicos,
Bañeras,
Fregaderas,
Inodoros,
Urinaros
y Lavabos,
Bombas inglesas
para agua.

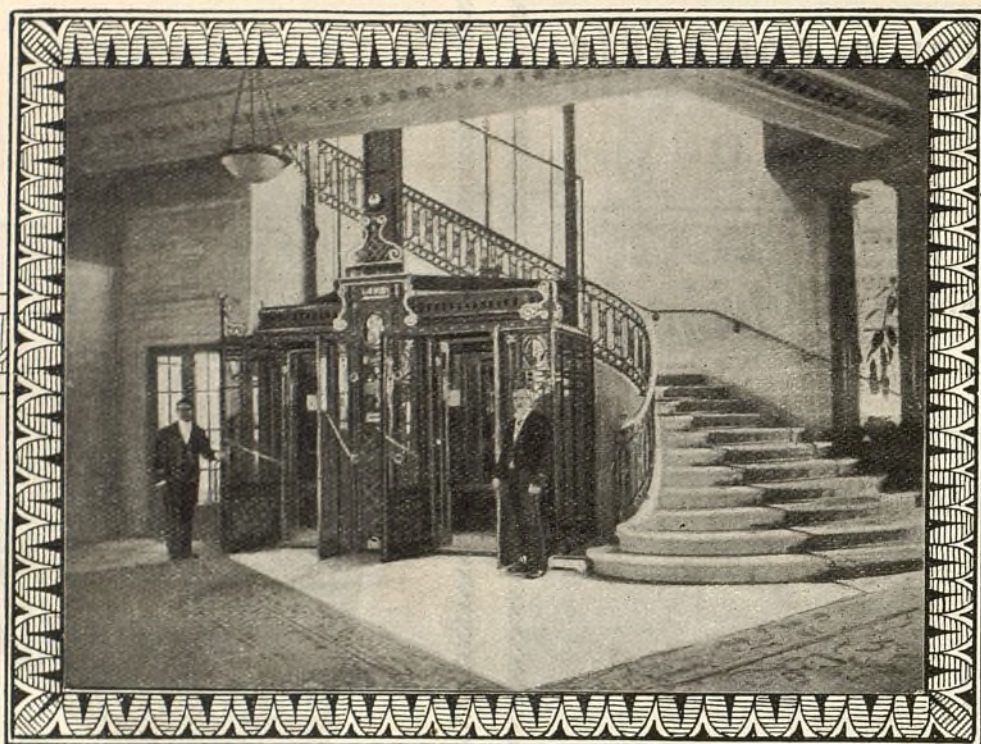
Estufas de todas
clases,
Cocinas
económicas
y a gas,
Chimeneas
francesas
e inglesas,
Tuberías
y demás efectos
de fundición
y
construcción.

LUIS DE FATRAS

ANTES FATRAS HERMANOS

MERCED, núm. 1 (esquina a Ribera)

BILBAO

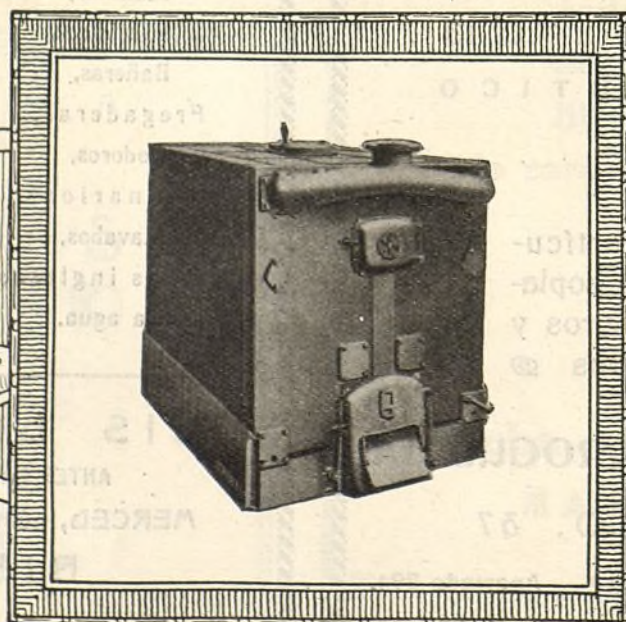


ASCENSORES Y CALEFACCIONES

BOETTICHER Y NAVARRO

ZURBANO, 53

MADRID



FARBWERKE, VORM. MEISTER LUCIUS & BRÜNING

HOECHST S/M. (ALEMANIA)



Grandes fábricas en HOECHST s/m. (Alemania)

COLORES de ANILINA,
Básicos, Ácidos, al Cro-
mo. Directos (Dianiles),
al Azufre (Thyogénes).

AÑIL M. L. B.



COLORES TINA (Hélin-
dones), ALIZARINAS.
Productos químicos. Pro-
ductos para la Fotografía
tricroma, etcétera.

Especialidad en PRODUCTOS FARMACEUTICOS

Especialidad en COLORES PARA LA INDUSTRIA PAPELERA



Venta exclusiva en España:

PRODUCTOS QUÍMICOS

MEISTER LUCIUS & BRÜNING, S. A.

BARCELONA: Cortes, 671

Venta exclusiva

en las Provincias Vascongadas:

VIUDA DE PEDRO BERGOL

TOLOSA (Guipúzcoa)



EFECTOS TIMBRADOS		DOCUMENTACION
PARA MEDICOS		EN GENERAL
Y	ESTABLECIMIENTO TIPOGRAFICO	PARA LA INDUSTRIA
FARMACEUTICOS	M. CARNICERO	Y COMERCIO

INDUSTRIAS DE LA MADERA

HIJOS DE AQUILINO LANTERO

Casa central: MADRID, Alvarez Baena, 2.

ALMACENES Y FÁBRICAS EN
BILBAO, GIJÓN, CORUÑA, VIGO Y VILLAGARCÍA

Importadores de maderas del Báltico y americanas

Maderas del país.
Cajas para envases.

Dirección telegráfica:
«LANTERO»

Madera para minas.
Hierros y aceros.

IMPRENTA ARTÍSTICA

SÁEZ HERMANOS



Especialidad en obras de lujo,
impresos en bicolor y tricolor,
folletos, revistas y toda cla-
se de trabajos comerciales



NORTE, 21 MADRID

TELÉFONO 17-65 J.

JULIO FIOL RAFART

REPRESENTANTE-COMISIONISTA
MATRICULADO

CASA FUNDADA EN 1908

TELEGRAMAS:
FIOL-PROVENZA, 243

TELÉFONO
G-745

BARCELONA: PROVENZA, 243

PRIMERAS MATERIAS PARA
LA **FABRICACIÓN DE PAPEL**

TRAPOS CLASIFICADOS DE ALGODÓN, HILO,
CÁÑAMO, YUTE; CUERDAS, ALPAR-
GATAS, LONAS, ETC., ETC.

PASTAS DE MADERA MECÁNICAS Y QUÍ-
MICAS DE TODAS PROCEDENCIAS.

PASTAS DE TRAPO DE ALGODÓN, HILO,
YUTE, PROCEDENCIAS EXTRANJERAS.

LANAS SUCIAS Y LAVADAS

DESPERDICIOS DE ALGODÓN, LANA,
YUTE, CÁÑAMO, ABACÁ, PAPELES, ETC.

VIUDA DE MARUGÁN

COMPRA Y VENTA
DE TODA CLASE
DE TRAPOS, HIERROS
VIEJOS Y DEMAS
METALES

GENERAL RICARDOS, 3
MADRID

Teléfono núm. 80-07.



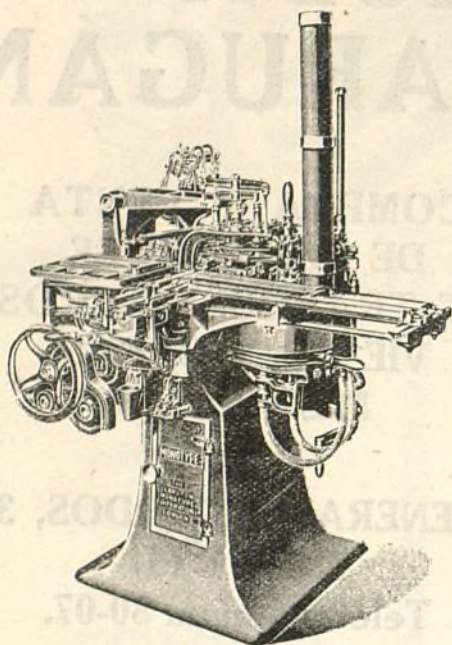
Plomo y zinc nuevo en
lingotes de buenas marcas.

Desperdicios de matadero, astas, huesos,
crines; papeles viejos de imprentas, archivos,
etcétera; vidrios rotos, gomas y otros varios.

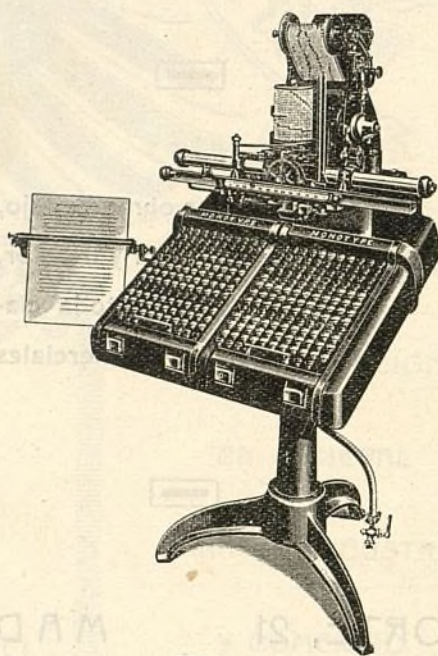
Venta de toda clase de materiales usados procedentes
de las compañías ferroviarias, como carriles, bridas, ejes,
acero en muelles, hierro fundido, chatarra maciza, etc., etc.

Tapos para la limpieza de maquinaria.

MONOTYPE



FUNDIDORA



TECLADO

Unica máquina que funde y compone tipos sueltos de calidad igual a los de las mejores fundiciones, desde el cuerpo 5 al 14 Didot, con un sencillo cambio de molde y con una producción que varía desde 8.000 letras del cuerpo 14 hasta 10.500 letras del cuerpo 5, por hora.

La producción de la **MONOTYPE** es independiente de la habilidad del obrero, puesto que la fundidora va movida a motor.

La **MONOTYPE** ahorra los gastos de inmovilización de material, por servir la tira que perfora el teclado para diferentes composiciones sucesivas.

Produciendo la **MONOTYPE** tipos sueltos, son facilísimas las correcciones, cambios, intercalados de clisés, etc.

Más de cincuenta máquinas **MONOTYPE** colocadas en España, entre las cuales se cuentan las adquiridas últimamente por Editorial Labor (Sociedad Anónima) y la Gaceta de Cataluña, de Barcelona; Editorial Elexpuru Hermanos (Sociedad Anónima), de Bilbao; Imprenta de la Diputación de Guipúzcoa, de San Sebastián; Compañía Anónima Calpe y Prensa Gráfica de Madrid.

Detalles y presupuestos:
Valencia, 266.-Barcelona

G. REGONDI

SUCESOR DE A. ROLANDO
Teléfono 31 37 A.



AGENCIA DE TRANSPORTES

Sus potentes y rápidos camiones, y el personal especializado con que cuenta, le permiten ofrecer a usted

VENTAJOSOS PRESUPUESTOS

y la seguridad de que sus mercancías, por delicadas que sean, han de ser transportadas sin sufrir daño alguno

PIDÁLOS HOY MISMO

LARRA, 6

MADRID

Teléfono J-518



IMPRESIÓN DE

obras y toda clase de trabajos comerciales

JIMÉNEZ y MOLINA



*Encuadernación
de obras, etc.*

GENERAL ALVAREZ DE CASTRO, 40
Teléfono 315-J

MATERIAL PARA SANEAMIENTO DE EDIFICIOS

Fábrica de tubo y plancha de plomo

FAUSTO PEREZ

VENTURA DE LA VEGA, 10

MADRID

Inodoros, lavabos, baños, duchas, planchas de cinc, tuberías de hierro.

EDITORIAL "ELÉXPURU HERMANOS, S. A."

BILBAO

Capital: 1.000.000 de pesetas.


TALLERES:

Tipografía, Litografía, Encuadernación, espléndidamente dotados de los más modernos elementos de producción. Publicación de obras y revistas. Impresos comerciales e industriales y para la Banca



ESPECIALIDADES DE LA CASA: *Trabajos artísticos de gran tirada, en litografía, para etiquetería, propaganda, carteles, etc. Fabricación sobre encargo de libros rayados con o sin cosido especial y encuadernación la más sólida y acabada*

Libros y carpetas de hojas cambiables (*Manskrib y M. E., núm. 2, patente de la Casa*), con extraordinaria aceptación en el mercado.

ALAMEDA DE MAZARREDO, 16  BILBAO



FABRICA

DE

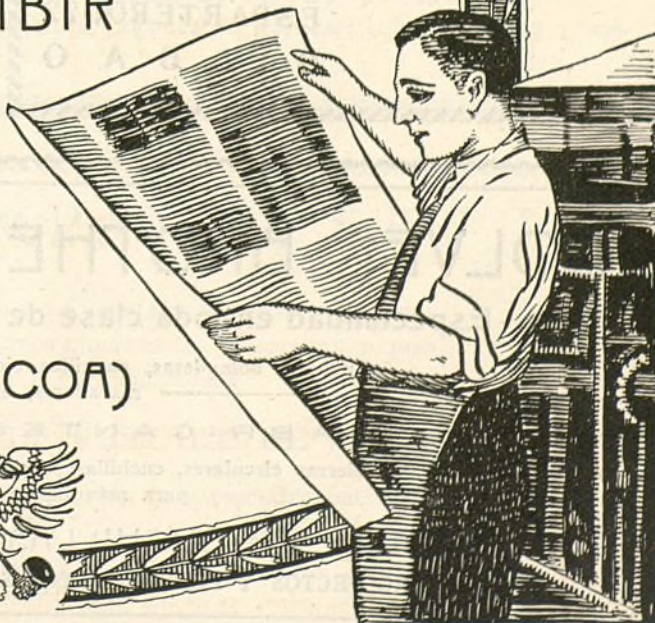
TINTAS DE IMPRENTA

TINTAS DE ESCRIBIR

EMILIO HUNOLT

BEASAIN

(GUIPUZCOA)



LA UNIÓN Y EL FÉNIX ESPAÑOL

COMPañÍA DE SEGUROS REUNIDOS

CAPITAL SOCIAL: 12.000.000 DE PESETAS EFECTIVAS
COMPLETAMENTE DESEMBOLSADO

57 AÑOS DE EXISTENCIA

Agencias en todas las provincias de España,
Francia, Portugal y Marruecos.

Alcalá, 43
MADRID



Seguros sobre la vida. Seguros de valores.

Seguros contra incendios.
Seguros contra accidentes.

Seguros marítimos.

S. A. PAPELES CIANOGRÁFICOS

Fabricación de papeles sensibilizados para usos industriales. Especialidad en papeles ferroprusiados, sepia y ferrogálico. Papeles cuadrículados. Papeles para dibujo de todas clases.

FÁBRICA Y ALMACÉN
ESPARTERO, 22
BILBAO

ESTABLECIMIENTO
TIPOGRÁFICO

NIETO Y C^{IA}

CONFECCION DE TODA
CLASE DE TRABAJOS
TIPOGRÁFICOS, ASI
COMO DE LIBROS DE
CONTABILIDAD

TUTOR, 16. - MADRID

TELÉFONO 20.42 J

COLVER BROTHERS, LTD. PILOT WORKS SHEFFIELD (Inglaterra)

Especialidad en toda clase de cuchillas para fábricas de papel

Cuchillas holandesas, cuchillas circulares, cuchillas para cortar papel,
rascadores, etcétera, etcétera

FABRICANTES TAMBIEN DE

Sierras circulares, cuchillas para cepillar y cualquier otra herramienta
para máquinas para trabajar madera

PROVEEDORES DE CUCHILLAS DE "LA PAPELERA ESPAÑOLA"
PROSPECTOS Y PRESUPUESTOS A DISPOSICION DE QUIEN LOS PIDA

TELÉFONO. 590



BANDERAS, ENGERADOS.
LONAS IMPERMEABLES.
LONAS PARA VELAS.
LANILLAS DE TODOS
TIPOS Y CLASES

JUAN DE BILBAO-GOYÓAGA y HERM.º

CONSTRUCTORES
DE
VELAS PARA BUQUES

TOLDOS PARA FERROCARRILES.
CARROS, CARRETONES.
MUELLES
Y TIENDAS



BARRIO DE LA BÓTICA N.º 43-44

DEUSTO-BILBAO

FABRICA DE TOLDOS IMPERMEABLES PARA F.F.CC Y CONSTRUCCION DE VELAMEN PARA BUQUES



LOS TALLERES DE LINKE-HOFMANN WERKE

AKTIENGESELLSCHAFT

ABTEILUNG FÜLLNERWERK Warmbrunn (Silesia)

construyen con arreglo a las exigencias modernas y a la más perfecta ejecución las máquinas más acreditadas para

Fábricas de papel, cartón, pasta, celulosa y pasta de madera

De todos los talleres de exportación de máquinas alemanas de papel, según la estadística oficial, también el año que acaba de transcurrir figuró nuestra casa en **el lugar primero.**

Nuestros talleres centrales de Breslau suministran vagones de ferrocarril, locomotoras y máquinas a vapor, etc.

BEOTIVAR Y COMPAÑIA, S.^{DA} L.^{TDA}

INTEGRADA POR LA PAPELERA ESPAÑOLA, LA PAPELERA MADRILEÑA, PAPELERA
BEOTIVAR, SOCIEDAD ESPAÑOLA DE TEJIDOS INDUSTRIALES, LA SOLEDAD, D. JUAN
JOSÉ ECHEZARRETA Y D. PATRICIO ELORZA

COMPRA TODA CLASE DE RESIDUOS DE PAPEL

Y GARANTIZA SU TRANSFORMACIÓN EN PASTA PARA LA FABRICACIÓN DEL MISMO

APARTADO 158

MADRID

TELÉF. J. 16-08



EDIFICIO DEL BANCO DE BILBAO, EN MADRID

BALDOSAS DE CEMENTO

— FABRICADAS EXCLUSIVAMENTE CON MATERIALES DE PRIMERA CALIDAD —

GAMBOA Y DOMINGO

S. EN C.

INGENIEROS

CONSTRUCTORES
DE OBRAS

EN

HORMIGON ARMADO

CASA CENTRAL
BILBAO

Aguirre, 13.-Tel. 16-03.

SUCURSAL
MADRID

San Marcos, 37.

COMPAÑÍA ANÓNIMA DE PRODUCTOS QUÍMICOS BARCELONA

FABRICAS EN LAS CORTS DE SARRIA

SULFATO DE ALUMINA 17/18 Y 14/15, EXENTO DE HIERRO
Y SIN ÁCIDO LIBRE, TERRÓN Y POLVO, EN CLASES
ESPECIALES, PARA LA FABRICACIÓN DE PAPEL

Acidos sulfúrico, nítrico y clorhídrico. Sulfatos de hierro y
de sosa. Bisulfato de sosa. Alumbre amoniacal. Aluminato
de sosa. Minio de plomo. Litargirio. Sulfuro ferroso, etc.

OFICINA CENTRAL: 23, calle Moncada, 23, BARCELONA

Dirección telegráfica: SULFÚRICO

AGENCIA CON DEPÓSITO PARA EL SULFATO DE ALÚMINA

Sucesores de LIMOUSIN HERMANOS.—Tolosa de Guipúzcoa

Publicaciones CALPE MANUALES GALLACH



**CONSTANTE PUBLICACIÓN DE
NUEVOS E INTERESANTÍSIMOS
TEMAS. PÍDANSE EN TODAS LAS LIBRERIAS.**

Con. K. 8.

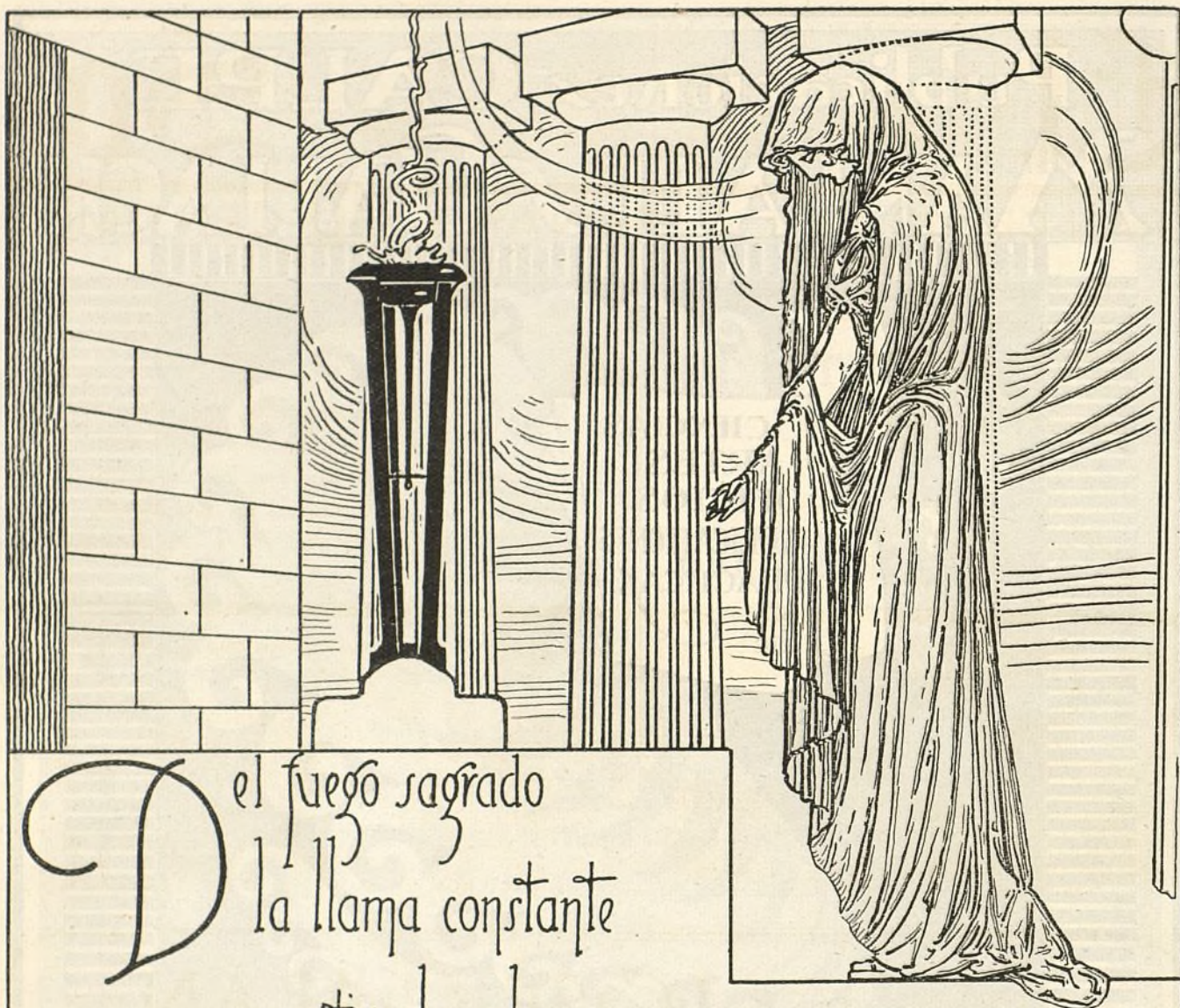
Segreffe. 19

ENVIAMOS GRATIS EL CATALOGO ESPECIAL A QUIEN LO SOLICITE

MADRID

CALPE

BARCELONA



*Del fuego sagrado
la llama constante*

*mantiénela solo
la pura vestal*

*Así en los negocios
el auge creciente
mantiénelos solo
el mucho anunciar.*

AGENCIAS REYES

FUENCARRAL, 13 Y 15

TELEFONO 805 M

PUERTA DEL SOL, 6. T.º 4463 M

MADRID



**PROYECTOS, PRESUPUESTOS
Y TARIFAS GRATIS**

**DIBUJANTES Y RE-
DACTORES PROPIOS**

El



Sol

GRAN DIARIO DE LA MAÑANA - **10** CENTIMOS

Es el periódico español de información mundial más completa; su colaboración política, científica y literaria es de las más prestigiosas firmas de España y del Extranjero.

Publica diariamente fotografías de actualidad de España y el Extranjero y caricaturas de los más afamados caricaturistas de toda España.
Administración: Larra, 8, Madrid.



JOSÉ GALÁN

UNICA MANUFACTURA
ESPAÑOLA DE
PLANCHAS DE COBRE
CINC Y LATÓN
PARA
FOTOGRAFADO

Talleres:
JESUS DEL VALLE, 4

SAN AGUSTÍN 4
MADRID



Representante General.

FEDERICO H. SHAW, Buen Suceso, 4 dupdo. MADRID

FABRICANTES CONTRATISTAS Y PROVEEDORES DE MAQUINARIA
Y MATERIAL PARA EL FOTOGRAFADO Y LAS ARTES GRÁFICAS

**ELECTRICIDAD
EN GENERAL**

ORUETA

LÁMPARAS DE TODAS MARCAS
EN FILAMENTO METÁLICO Y MEDIO WATIO

NÚÑEZ DE ARCE, 7
TELÉFONO M. 1.746

MADRID

<p>Teléfono número 54-78 A.</p> <p>•••</p> <p>Fundada en el año 1897.</p> <p>•••</p> <p>Autorizada por Real orden de 8 de enero de 1909</p>	<p>LA PREVISION NACIONAL</p> <p>SOCIEDAD ANONI- Filial de la CATALANA de MA DE SEGUROS Seguros contra incendios.</p> <p>•••</p> <p>RAMOS ROBO</p> <p>MOTIN O TUMULTO POPULAR E INFIDELIDAD DE EMPLEADOS</p>	<p>DOMICILIO SOCIAL:</p> <p>Rambla de Cataluña, 15</p> <p>BARCELONA</p> <p>•••</p> <p>DELEGACIÓN EN MADRID:</p> <p>Gran Vía, número 16</p> <p>Teléfono 18-89 M</p>
---	---	--

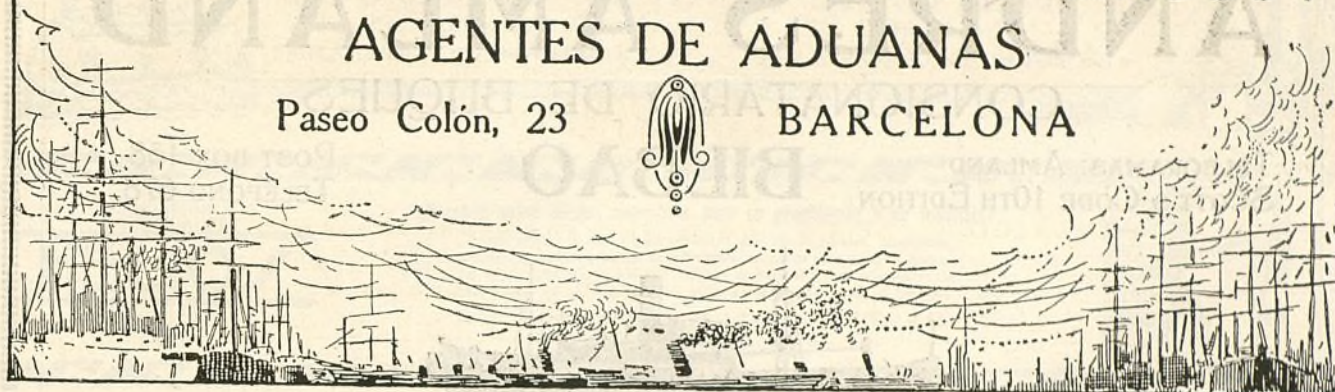
SUCESORES DE GAILLARDE Y MASSOT

AGENTES DE ADUANAS

Paseo Colón, 23



BARCELONA



GARTEIZ HERMANOS, YERMO Y COMPAÑÍA

Escuza, 3, 5 y 7.—BILBAO

SUCURSALES:

VALLADOLID

SEVILLA

RIOSECO

PALENCIA



MAQUINARIA INDUSTRIAL Y AGRÍCOLA

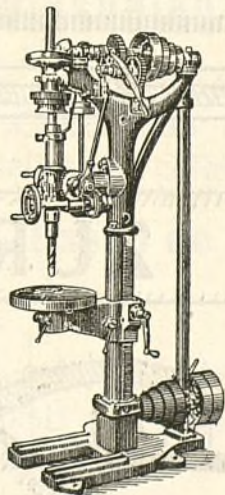
BOMBAS PARA BRAZO Y FUERZA MOTRIZ. — CALDERAS Y
MAQUINAS DE VAPOR. — MAQUINAS-HERRAMIENTAS.
ACCESORIOS Y HERRAMIENTAS PARA TALLERES

VENTA EXCLU-
SIVA DE LA CO-
RREA LECÍTIMA

**"BALATA-
DICK"**

POLEAS DE
CHAPA DE
ACERO

"PHILIPS"
Y ACCESORIOS
PARA TRANSMI-
SIONES



Piedras «VITRI-
FIED», de Co-
rundum (esme-
ril). — MOLINOS
de VIENTO
americanos.

GRUAS-GA-
TOS. — POLEAS
DIFERENCIA-
LES, etc., etc.

ARADOS

SEGADORAS

MECORMICK

SEMBRADORAS

y demás máquinas
y útiles para la Agri-
cultura.

EXPLOTACIÓN GENERAL DE TRAJOS DE TODAS CLASES
TRAJOS PARA LA LIMPIEZA DE LAS MAQUINAS

Anónima Farge

HIERROS Y METALES VIEJOS
GOMAS Y CAUCHO
RUEDAS DE AUTOMOVIL
PARA ALBARCAS



CALLE DE EMBAJADORES, 104
Y MARTIN DE VARGAS, 17 Y 19
MADRID

TELÉFONO N.º 567-M. APARTADO DE CORREOS N.º 84. MADRID

CENTRAL A. B. C. CODE 5TH EDICIÓN

ANDRÉS AMLAND

CONSIGNATARIO DE BUQUES

TELEGRAMAS: AMLAND
SCOTT'S CODE 10TH EDITION

BILBAO

POST BOX 138
TELÉFONO 678



AGENTE DE

Dampskibsinteressentskabet GARONNE
Managers: Fearnley & Eger Kristiania.
Servicio regular de vapores entre Noruega, Francia, Norte de España y viceversa.

Rederiaktiebolaget: SVENSKA LLOYD
Göteborg.

Servicio regular de vapores entre Suecia, Francia, España, Portugal, Italia y viceversa.

Dampskibsaktieselskabet OTTO THORESENS LINIE

KRISTIANIA

Servicio regular de vapores entre Noruega, España, Portugal, Francia, Italia y viceversa.

IGNACIO ZURIMENDI

IMPRENTA

Fábrica de bolsas
y almacén de papel

SUCESOR DE

LITOGRAFIA

Fernández del Campo, 6

BILBAO

Teléfono 1306

RIVAS Y COMPAÑIA, S. EN C.



DROGUERÍA Y PERFUMERÍA JUAN DE LA SERNA

CASA CENTRAL:
SANTA ISABEL, 14.—TELÉFONO 49-15 M

SUCURSAL:
SAN BERNARDO, 45.—TELÉFONO 32-24 M



¿Necesita usted dibujos sugestivos para su propaganda o su industria?

Creamos dibujos y textos para anuncios; modelos de carteles, calendarios, catálogos y depliants; dibujos de maquinaria, proyectos para anuncios luminosos, tarjetas, folletos, mapas, etc. Sección de fotografía para la reproducción de edificios, locales industriales, maquinaria y todo género de artículos.

Don Ramón de la Cruz, 53.—MADRID
Teléfono 21-35 S.



Venta exclusiva en España de los productos de la fabricación de la

Badische Anilin & Soda Fabrik Ludwigshafen s/Rhin (Alemania)

Fábricas en Ludwigshafen s/Rhin (Alemania)

Colores de Anilina, Alizarina e Indanthrénos. Añil puro B. A. S. F.
Aceite y Clorhydrato de Anilina.

Productos químicos. Especialidad en colores para la industria papelera.

LLUCH Y COMPAÑIA. - Paseo de Gracia, 51, BARCELONA

Agencias con depósito: Para las Provincias Vascongadas, JUAN IRAZUSTA ZANONI, Tolosa. JOSÉ PASTOR VILAPLANA, Alcoy.
CHAVARRÍA Y PECOURT, Grao de Valencia.



TALLERES GRÁFICOS

EUSEBIO FERNANDEZ

CASA FUNDADA EN 1884
Teléfono -J-123

GONZALO DE CORDOBA 17
MADRID

Productos Químicos

1ª FÁBRICA EN MADRID 1894
Lejía líquida
LA PRIMERA



PEROT (S. A.)

TOLOSA (GUIPUZCOA)

Especialidades para la industria papelera.
Fábrica de telas metálicas de todas clases.
Telas para máquinas continuas. Rodillos para filigrana.

nar. Rodillos desgotadores. Telas para moldes.

DANDY ROLLS



Angel Vivanco
 Calle Elcano, 20 BILBAO Telé. 13-39 Telegramas: VIVANCO-BILBAO

Suministros generales para automóviles e industria. Neumáticos. Bandajes.

Stocks: Magneto, bujías, instalaciones BOSCH. Carburadores ZENITH.-Collinetes bolas.-Acoples y grasas VACUUM-OIL.-Automóviles.-Camiones U. S. A.-Camionetas.

Cuentas corrientes con el Banco de Vizcaya y Banco Vasco.



TALLER DE REPARACIONES

DE TODA CLASE DE MAQUINAS; TRANSMISIONES, MAQUINAS DE VAPOR, MOTORES DE GAS Y ELECTRICOS, CON TODOS SUS ACCESORIOS

ESPECIALIDAD EN MÁQUINAS LITOGRAFICAS Y TIPOGRAFICAS

ANTONIO PAVÓN
 Plaza de Jesús, 4.-Teléfono 4065
 MADRID

BARANDIARÁN Y COMPAÑÍA

Despacho central y oficinas: CAMINO DE LA PENA.--BILBAO

PINTURA
 SUBMARINA
 PARA
 VAPORES,
 BALANDROS,
 ETCETERA.
 PINTURA
 ESMALTE
 EN
 TODO COLOR

Los almacenes más grandes de España en toda clase de drogas, productos químicos, farmacéuticos, especialidades, aguas minerales, perfumería, accesorios de farmacia, curas antisépticas, algodones de las mejores marcas, aceites, pastas, colores en polvo, barnices. Fábrica de pinturas, pastas, barnices, brochas, pinceles, cepillos, escobones, bruzas para barcos y de todas clases

BILBAO

APARTADO
 NÚMERO 14

MEDALLAS
 DE ORO
 EN LAS
 EXPOSICIONES
 DE
 ZARAGOZA
 Y
 EN LA DE
 BUENOS
 AIRES

IMPORTACION Y EXPORTACION