

n.º 1 a 18

DÉDALO

D/8360

1922



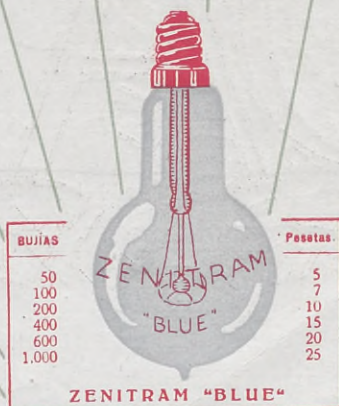
A	B	C	D	E	F
G	H	I	J	K	L
M	N	O	P	Q	
R	S	T	V	U	X
Y	Z	.	-	(	)
"	!	?	;	:	;

72

ZENITRAM

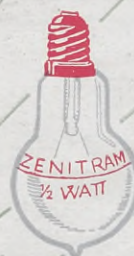


Bujías.....	$\left\{ \begin{array}{c} 5 \\ 10 \\ 16 \\ 25 \\ 32 \\ 50 \end{array} \right\}$	1,75
ZENITRAM		



BUJÍAS	Pasetas.
50	5
100	7
200	10
400	15
600	20
1.000	25

ZENITRAM "BLUE"



BUJÍAS	CRISTAL		BUJÍAS	CRISTAL	
	Claro.	Mato.		Claro.	Mato.
	Ptas.	Ptas.		Ptas.	Ptas.
25 & 32	3	3,30	400	12	13,20
50	3,75	4,15	600	18	19,80
100	5	5,50	1.000	22	24,20
200	8	8,80	2.000	35	38,50

1/2 watt. ZENITRAM

*Es la
lámpara
preferida
por los inteligentes*



Bujías.....	$\left\{ \begin{array}{c} 5 \\ 10 \\ 16 \\ 25 \end{array} \right\}$	2,30
ZENITRAM VELA		



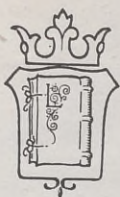
Bujías.....	$\left\{ \begin{array}{c} 5 \\ 10 \\ 16 \\ 25 \\ 32 \\ 50 \end{array} \right\}$	2,50
ZENITRAM SOL		



Bujías..	2 a 5, 3,50 ptas., sin pico.
	2 a 16, 2,80 — con —
	25 a 32, 3,50 — — —
	50, 4 — — —
	100, 6 — — —

ZENITRAM AUTO

El esmerilado aumenta el 10 por 100. Descuentos al por mayor
Exclusiva de MARTÍNEZ H. NOS
 Aparatos, Maquinaria y Material eléctrico
 Fuencarral, 12 MADRID Tel. 50-87 M.



DÉDALO



FACETAS DE UN POLIEDRO

REVISTA QUINCENAL
INDUSTRIA DEL PAPEL
DEL LIBRO Y DE LA
PUBLICIDAD IBEROAMERICANA DE LA
DE LAS ARTES GRÁFICAS

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. 1.

Madrid, 1 de marzo de 1922.

Sumario

Saludo.—Figuras contemporáneas: D. Nicolás M. de Urquiza, por Félix Lorenzo.—Los vegetales en la industria del papel.—Fabricación del papel a mano, por S. de Pedro.—El impresor y no el cliente es quien debe indicar la clase del papel.—Por el progreso intelectual y cultural de Madrid: El Palacio del Libro.—Medicina industrial: Intoxicación por el plomo, por el Dr. José Madinaveitia.—Publicidad y Administración: Cómo debe anunciarse el impresor.—Clientes nuevos.—Nuevas instalaciones.—Unifiquemos la composición.—Banca y seguros.—Divulgaciones bancarias, por S. L. Medrano.—Suministros y concursos.—Bibliografía.

Saludo

Al saludar a nuestros lectores, con motivo de nuestra aparición entre la Prensa profesional, deseamos explicarles el plan, aparentemente complejo, pero en realidad sencillo y rigurosamente lógico, que nos proponemos seguir.

DÉDALO se ocupará del papel, las artes gráficas, el libro, la publicidad, y éstos no son sino eslabones contiguos de una misma cadena, factores de civilización inseparablemente unidos, elementos concurrentes a una misma y elevadísima obra, que, sin comprenderse y ayudarse entre sí, no tendrían el valor y la eficacia necesarios.

El fabricante de papel no debe ignorar la trascendencia que el fruto de su trabajo tiene para la cultura pública. En las artes gráficas aprenderá cómo la hoja de papel, simple producto industrial, se transforma mediante la imprenta y el grabado en un medio invencible de perfeccionamiento moral e intelectual, en un arma incomparablemente civilizadora. Verá así surgir el libro que ha de difundir por el mundo entero las maravillas del Arte y de la Ciencia. Pero, una vez creado el libro, ¿estaría asegurada su difusión, tan amplia y rápida como conviene a la cultura, si no viniese en su ayuda la publicidad, esta publicidad moderna, que ha llegado a constituir un arte difícil, no bien estudiado todavía en nuestro país? El éxito final y definitivo de la industria papelera se funda, pues, en el conocimiento y desarrollo de las

artes gráficas, del libro, de la publicidad, y cada una de estas partes necesita de las otras para vivir con prosperidad, y no puede prescindir de ninguna de ellas.

Pensando en esto, nos ha parecido que sería útil la publicación de una revista que no sólo se dedicase al estudio y mejora de cada una de estas industrias, sino que sirviese como de enlace entre ellas, proponiéndolas un medio de intercomunicación fecunda, y, en caso necesario, un órgano de defensa ante los Poderes públicos y de popularización en todos los países de habla castellana, al mismo tiempo que de cultura industrial, comercial y artística para los consagrados a tan importantes ramas de la humana actividad. La idea nos ha parecido conveniente y viable, y su propia virtualidad nos ha dado alientos para realizarla.

De ahí el plan a que hemos de someter nuestro esfuerzo: tener a nuestros lectores al corriente de toda innovación o desarrollo de cada una de las facetas del poliedro a cuyo estudio vamos a consagrarnos; revelarles los nuevos procedimientos científicos, industriales o artísticos que puedan surgir en todos los países, para que puedan orientar con más firmeza y provecho sus actividades; iniciar y propagar normas seguras para la simplificación y metodización de tamaños, clases y medidas de los productos o materias de su consumo y producción en general; contribuir, en fin, a proporcionarles un conocimiento más profundo, un modo de utilización más eficaz y práctico, un medio mejor de extender y universalizar sus respectivas industrias.

Vasto es el propósito; pero, precisamente por serlo, mueve nuestro entusiasmo y fortalece nuestra voluntad. Le acometemos, pues, con la fe necesaria para lograr que triunfe, con el ardimiento y la confianza del que se sabe dedicado a una alta y bella misión. Y nos atrevemos a abrigar la certeza de que no nos faltará la ayuda de todos aquellos a cuyo bien se encamina nuestra obra.

FIGURAS CONTEMPORÁNEAS

Don Nicolás M. de Urgoiti

No tiene este artículo el carácter ni la forma de una biografía: trata de mostrar, condensada, la resultante de la vida de un hombre y no de historiar paso a paso el desarrollo de esa vida. No es tampoco un panegírico: esperamos que el panegírico se alzará por sí solo en la mente del lector según vayan sus ojos recorriendo estas líneas, y aun que ese panegírico tomará la forma activa y provechosa de un tributo de justicia y un sentimiento de emulación; que a todo el mundo le es dado, por reducida que sea la esfera en que se mueve, estimar y seguir los altos ejemplos.

Se ha acusado, con razón, a los españoles contemporáneos de ser excesivamente imaginativos; exceso que se produce casi siempre a expensas de la voluntad. Aquellos que descubrían mundos, creaban formidables compañías religiosas, se empeñaban en grandes empresas políticas y movían el aire de todos los países de la tierra con el ondear de sus estandartes y el blander de sus armas, han dejado pocos descendientes legítimos, al parecer. Quedan, sin embargo, dos regiones privilegiadas en España—el país vasco y Cataluña—donde la acción es considerada como virtud, donde la fuerte vitalidad se traduce en movimiento, y el movimiento alumbra nuevas fuentes de vitalidad, trazando así ciclos prósperos.

No alabamos lo que suele llamarse «la fiebre de los negocios», ya que toda fiebre es síntoma peligroso de anormalidad. Nuestro propósito es, simplemente, pro-

bar que la acción, cuando ayuda a un pensamiento elevado, en armonía fecunda, es señal de vigor y equilibrio y trae siempre a la colectividad beneficios inestimables.

Hay en España no pocos hombres representativos de un nuevo movimiento nacional en el cual cabe fun-

dar esperanzas; como que parece síntoma de un renacimiento de viejos ímpetus traducidos y amoldados a las aspiraciones del día. DÉDALO ha de honrar sus páginas con la semblanza de todos ellos; y si empieza por la del ingeniero de Caminos D. Nicolás M. de Urgoiti, no es por deferencia especial ni por imperativos del afecto, sino porque el Sr. Urgoiti es el creador de la gran industria papelera española, a cuyo estudio y fomento ha de consagrarse principalmente nuestra revista.

Don Nicolás M. de Urgoiti es uno de los hombres, raros en nuestro país, en quienes la acción y el pensamiento no sólo se auxilian y complementan, sino que parecen compenetrados como si



fuesen una cosa misma. De este consorcio feliz proviene el éxito de sus creaciones y la exuberancia vital con que se desenvuelven. Pero aun esto no destacaría suficientemente su figura entre otras análogas, y también poderosamente brillantes, si en todas sus empresas no apareciese claramente definido como pasión que las inspira, como aliento que las inflama, como guión que las conduce a la victoria, un puro, generoso ideal de mejoramiento patrio, de ennoblecimiento humano,

de concordia universal. Quien escribe estas líneas, habiéndose despojado antes de todo motivo de gratitud y aun de toda emoción de simpatía, ha tenido ocasión de observarle en horas de creación dichosa, en esas horas en que el hombre, inevitablemente, siente el orgullo de su inteligencia y la satisfacción de su esfuerzo, y jamás ha podido sorprender en él la sombra de un fin egoísta. Recientemente, requerida su opinión por el vizconde de Eza sobre el problema del paro, escribió estas o parecidas palabras, que reflejan bien su inquietud espiritual: «Mi deseo es crear trabajo, especialmente para las clases intelectuales.» Es decir, promover la actividad española, para el bienestar común; abrir anchos cauces al pensamiento; movilizar el capital y ponerle al servicio del porvenir de la nación. Una ligera enumeración de las entidades imaginadas y puestas en marcha por Urgoiti nos dirá hasta qué punto van concordes sus palabras y sus obras.

Creó primeramente La Papelera. La industria del papel, base del movimiento intelectual de un pueblo, no existía, organizada, en España. Habían fracasado, o languidecían lamentablemente, intentos aislados, realizados con una evidente desproporción entre los medios y los fines, o tal vez con fines demasiado raquíticos. La Papelera, que tiene por objeto la explotación de fábricas de papel continuo y la de cuantas industrias, directa o indirectamente, se relacionan con el papel y las primeras materias para su fabricación, funciona hoy con un capital que pasa de 60 millones de pesetas, y es una de las entidades más recientemente asentadas y más influyentes en la economía española.

Lógicamente, para desenvolver su pensamiento inicial, fundó otras Compañías que habían de completar y fortalecer a la primera, y que son:

La Sociedad Cooperativa de Fabricantes de Papel de España, con 15 millones de pesetas, destinada a lograr para los fabricantes agrupados las ventajas lícitas que pueden alcanzarse mediante la compra en común de primeras materias y la venta en común de los productos fabricados, y a conseguir también la especialización en las diversas fábricas de la producción de las diferentes clases de papel, medio de perfeccionar la calidad y aquilatar el precio;

La Sociedad de Almacenes Generales de Papel, con 10 millones de pesetas, consagrada a adquirir la producción de los fabricantes asociados y ponerla directamente en manos del consumidor por medio de los almacenes propios establecidos en toda la Península;

La Sociedad Arrendataria de Talleres de Manipulación del Papel, con dos y medio millones de pesetas, y cuya misión está suficientemente explicada en su título;

«Perot», fábrica de todas clases de telas metálicas en bronce y latón, y especialmente las empleadas para la industria papelera; capital, 500.000 pesetas;

«Onena», con 300.000 pesetas de capital, Sociedad dedicada a la compra de papel para su transformación en bolsas; y

Antes de ocuparnos de las últimas fundaciones de Urgoiti, fundaciones trascendentes y complementarias de su obra principal, queremos añadir a la enumeración anterior datos necesarios, reveladores de que esta gigantesca organización de la industria papelera española no es sólo el triunfo de una voluntad heroica y de una capacidad financiera excepcional. Hemos descrito a grandes rasgos la armazón imponente de la obra de Urgoiti; nos falta describir su alma, lo que la presta un altísimo valor espiritual y

hace de ella un admirable modelo que deberían seguir todas las actividades nacionales.

Urgoiti, desviándose de sus primeras tendencias —ya hemos dicho que es ingeniero de Caminos, Canales y Puertos—, se consagró a la industria papelera hace poco más de veinticinco años. Había en España fábricas de papel; pero la industria, virtualmente, no existía, si por industria se tiene algo más vasto que unas cuantas máquinas que no podrían funcionar sin el auxilio del Extranjero. Faltaba en nuestro país lo esencial: las primeras materias. Urgoiti montó aparatos que desfibrasen las maderas de Rusia y Finlandia, aprovechando el sobrante de aguas invernales que se perdía, y utilizando así en favor de la industria la desigualdad del régimen torrencial de nuestros ríos, que no tenía aplicación adecuada. El esparto español venía exportándose a Escocia, donde servía de primera materia a los fabricantes de papel: Urgoiti montó instalaciones para aprovechar el esparto, con el cual se fabrican hoy en nuestro país papeles excelentes. La falta de madera propia creaba un problema de difícil resolución: Urgoiti propagó el conocimiento del rápido desarrollo del chopo y pino insignis, que hoy pueblan ya gran parte del litoral cantábrico. A este fin constituyó la Sociedad Alkartagüia y adquirió para La Papelera centenares de hectáreas que desde hace años se repueblan de árboles en Navarra y Lérida.

No sólo era España tributaria del Extranjero en cuanto a primeras materias, sino que carecía en absoluto de maquinaria para la fabricación del papel: Urgoiti acudió a remediar este mal creando los grandes talleres de fundición y ajuste de Aranguren, gracias a los cuales, haciéndose nuestra industria en gran parte independiente del Extranjero, la permitió, durante la gran guerra, surtir sin interrupción el mercado nacional de toda clase de papel; brillante y honrosísima excepción en Europa.

Constituía todo esto una labor ingente y acaso única por su amplitud, su sistematización y su eficacia en nuestro país; pero Urgoiti no la consideraba completa. No bastaba crear *materialmente* una fuente de riqueza, por perfecta que fuese su organización: había que *crear* también el elemento humano. Y decimos *crear* porque en España no se ha pensado nunca, en términos generales, en concepciones vastas, en la especialización del hombre. Corre por ahí una leyenda, profundamente equivocada, según la cual el español *sirve para todo* y es capaz de sobresalir en los más diversos menesteres con preparación rápida y superficial; pero la falsedad y el daño de esta leyenda están de manifiesto, no ya en la mayoría de nuestras industrias, sino en las esferas más elevadas de la vida social, incluso la gobernación del Estado. Urgoiti cuidó celosamente desde los primeros instantes de proporcionar al funcionario papelero (obrero y empleado) la educación industrial necesaria y el debido bienestar social. Creó dos escuelas: una, para empleados, en Tolosa, y otra, de Artes y Oficios, para obreros, en Zalla, de las cuales sale un personal experto en la fabricación y venta del papel.

Y pensó, sin estímulo exterior, sin más acicate que el de su generosidad y su experiencia, en dar al trabajo el puesto y las prerrogativas que de derecho le corresponden en la moderna política social.

Mucho antes, en efecto, de que las leyes nacionales empezaran a concordarse con las leyes universales de la sociología, La Papelera Española ofreció a sus obreros las siguientes concesiones, entre otras:

Participación en los beneficios (primer caso en Es-

pañá): los obreros de La Papelera perciben el dividendo correspondiente a la representación de sus jornales en acciones;

Cooperativas, Cajas de socorro, etc., administradas autónómicamente por los sindicatos obreros;

Instituciones de previsión, becas, seguros, etc.;

Subvención a los sindicatos, según las toneladas de producción;

Auxilio por accidente del trabajo y para las obreras en las épocas anterior y posterior al parto;

Y, en suma, cuanto corresponde a la concepción moderna de las relaciones entre el capital y el trabajo, que son de cooperación y no de dependencia.

De este modo La Papelera Española ha conseguido, si no hacer imposibles las huelgas, atenuarlas y quitarlas todo carácter de encono.

Cualquier hombre se habría sentido satisfecho después de realizar obra semejante, más que suficiente para llenar y engrandecer una vida de trabajo. Pero el ideal de Urgoiti empieza precisamente aquí a batir sus alas. Ha creado los medios necesarios para que España tenga libros y periódicos; hay que crear también periódicos y libros; hay que dar al periodista y al escritor los medios de engendrar su obra libremente; hay que favorecer el crecimiento de la actividad intelectual y difundir en España y en la América de habla española las obras del periodismo y la literatura nacionales.

Y Urgoiti, a semejanza de los grandes periodistas ingleses, alemanes y norteamericanos, crea un periódico que será padre de otros y que desde el primer instante alcanza sobre la opinión pública un éxito jamás conocido: *El Sol*, Compañía anónima, con un millón de pesetas. De *El Sol* nace *La Voz*, el diario nocturno más popular de España. Y ambos grandes órganos emprenden una campaña de renovación política, de dignificación profesional, y llenan el ámbito español con su voz independiente y honrada, libre de presiones, ajena a contubernios. Y en las páginas de ambos periódicos estampan su opinión, dan su consejo, propagan sus ideales los hombres más esclarecidos de la nación.

La industria del libro tiene en España vida anémica. Pese a los esfuerzos de algunos editores más esforzados que poderosos, el libro español, aunque en pleno refloramiento, no se difunde por España ni por la América española, donde—es vergonzoso decirlo—le usurpan el mercado los industriales alemanes, ingleses y franceses, que imprimen nuestras obras en excelentes condiciones de baratura y propagación. Urgoiti funda la Sociedad *Calpe*.

Calpe, Sociedad editora, Compañía Anónima de

Librería, Publicaciones y Ediciones, con programa amplísimo, aparece con un capital de 12 millones de pesetas. Júzguese de la amplitud y trascendencia de sus propósitos: Publica o edita, por cuenta ajena o propia, toda clase de obras literarias, artísticas, pedagógicas, científicas, profesionales, etc.; estampa, confecciona, publica y administra, también por cuenta propia o ajena, toda clase de revistas, ilustraciones, folletos de carácter cultural, científico, artístico y recreativo, y, por cuenta ajena, periódicos diarios; confecciona y explota en todos sus aspectos el libro impreso, y se dedica en general a las artes gráficas, pudiendo realizar toda clase de actos, operaciones y negocios que tengan conexión directa o indirecta con el ramo editorial, producción del libro, su venta, expansión y propaganda.

Apuntemos, en fin, la última creación de Urgoiti, llamada a causar una revolución en la Medicina y la Farmacia: *Ibis*, instituto de Biología y Sueroterapia, con capital de millón y medio de pesetas, y destinado a la producción de sueros curativos y profilácticos, vacunas y productos opoterápicos; sueros para inmunización y profilaxia de animales domésticos, y creación de hospitales y sanatorios para enfermedades de todas clases, y en general de las epidémicas e infecciosas.

Y aun, si no hubiéramos de limitarnos a lo principal, podríamos citar la «Constructora Calpense» (más de tres millones), dedicada a la erección del soberbio edificio social de *Calpe*; la Sociedad Luso-Española de Minas y otras fundaciones de Urgoiti menos importantes.

No sería justo omitir el inmenso alcance espiritual de la obra de Urgoiti; pero si sólo quisiéramos reducirlo a cifras y significar su influjo en la economía nacional, podríamos contentarnos con trazar esta brevísima semblanza: «Un hombre que ha puesto en circulación fecunda, que ha incorporado a la vida industrial e intelectual de su nación, al bienestar general, en suma, más de cien millones de pesetas; que ha triunfado en todas sus empresas; que ha dado ocupación honrosa, medios de vida y facilidad de desenvolvimiento a millares de españoles; que ha demostrado excepcionales condiciones de creador y organizador, y que, al serle ofrecida por el Sr. Maura, en momentos graves, la cartera de Abastecimientos, contestó declinando honor tan grande «porque no se consideraba suficientemente preparado». Este último rasgo basta para pintar a un español que se ha adelantado en muchos lustros a los tiempos y a la vida de su patria.

FÉLIX LORENZO



Los vegetales en la industria del papel

Muchos factores ha de tener presente el fabricante para que el papel posea las cualidades que requiere el fin a que se destina, y, en cada caso particular, bien convencido de que en nuestra industria no es fácil clasificar en buenas y malas las primeras materias, somete las más convenientes al tratamiento adecuado para conseguirlo.

Cada clase de papel debe satisfacer a una característica, a la que generalmente quedan relegadas a segundo término las demás: ha de ser económico el papel para periódicos, y cumple bien teniendo, con la suficiente flexibilidad, para que se adapte a la forma, la blancura bastante para que destaque la tinta sin fatiga para la vista del lector, y es suficiente, en cuanto a resistencia, la que le permite tolerar la tensión de la rotativa. En el papel para documentos oficiales es condición precisa una gran resistencia al desgaste; en los papeles *indian* y, en general, papeles de impresión delgados, es su opacidad lo más interesante, y lo es en papeles pergamino para grasas, la resistencia a ser pasados por estos cuerpos. Pequeña densidad aparente en los papeles *pluma*; superficie perfectamente homogénea en los estucados, y en los papeles para policromía es interesantísimo la constancia en sus dimensiones cuando se humedecen.

Un papel duro, con mucho carteo, que se presta bien para la escritura, no tiene tan buenas condiciones para la impresión, en cuya aplicación se requiere una gran flexibilidad y cierta blandura, que lleva consigo la facultad de absorber las tintas grasas. El papel para libros conviene que sea opaco, y su tenacidad es de importancia secundaria, mientras que para el papel moneda, la resistencia al plegado o arrugamiento es la propiedad esencial.

Si sólo los trapos fueran la primera materia, como antiguamente, el fabricante no podría ofrecer las innumerables clases que exige el mercado, y, lo que es más grave, no se dispondría de lo suficiente para satisfacer el consumo. Baste considerar, que si los 100 millones de kilos de trapo anuales que en España se necesitarían, fuese el peso de una pieza de tela de un metro de ancho, y de la clase que ordinariamente se emplea para sábanas, resultaría de una longitud que permitiría envolver diez y siete veces nuestro planeta.

En todo vegetal encuentra el fabricante de papel primera materia para su industria, si bien para que sea prácticamente utilizable debe satisfacer ciertas condiciones.

Un vegetal puede ser considerado papelerero, cuando después del proceso químico de preparación de la pasta, que tiene por objeto hacer solubles las materias incrustantes, dejando suelta la celulosa, se presenta ésta en forma de filamentos largos y flexibles que permitan un buen afieltrado por entrecruzamiento de los mismos en la formación de la hoja de papel, a lo que se debe principalmente su resistencia a la rotura.

Que la mayor tenacidad del papel está en relación con la mayor perfección en el entrelazamiento de las fibras, y tiene una importancia secundaria la tenacidad de ellas aisladamente, se comprueba observando que el desgarramiento de la hoja se produce por deslizamiento de las fibras entre sí y no por su rotura.

Las fibras del cáñamo, el lino y el ramio tienen

en este respecto una gran superioridad sobre otras: poseen la propiedad de que durante el refinado se dividen longitudinalmente en gran número de filamentos, que se ensortijan y enredan entre ellos, dando por eso unos papeles de elevada resistencia a la rotura. En una fibra de cáñamo, cuyo grueso es de 0,03 milímetros, hemos contado cincuenta filamentos separados después de la operación del refinado.

El grado de refinado de la pasta y el modo de conducirlo, permiten obtener papeles de cualidades muy distintas con el empleo de pasta de la misma procedencia. Prolongado el refinado en convenientes condiciones—procurando no sean cortadas las fibras, pues en tal caso la labor ha sido contraproducente—, se consigue la parcial transformación de la celulosa en hidrocelulosa, substancia mucilagínosa, traslúcida y de naturaleza vítrea que, actuando a modo de cemento, une entre sí las fibras no transformadas, aumentando notablemente la resistencia a la rotura por tensión, al mismo tiempo que dota al papel de cualidades especiales. Con pastas así tratadas se fabrican los papeles *crystal* y pergamino para grasas.

Otras condiciones, aparte de las señaladas para la fibra, debe satisfacer un vegetal para que pueda constituir base seria para nuestra industria.

Hay muchos vegetales que, poseyendo una fibra de excelente calidad, no son aprovechables, por la pequeña cantidad de que puede disponerse, como sucede con las cortezas de morera y de caña de ricino; otros, el coste de recolección sería demasiado elevado, por hallarse muy diseminados, como la retama y el junco; otros, como la caña común, son de difícil lejiado, no compensado por la calidad de la pasta obtenida; y otros, en fin, no son susceptibles de fácil blanqueo, como sucede a la pasta del plátano.

En España tenemos tan sólo en abundancia el esparto y la paja de cereales.

La paja es de aplicación muy limitada, y, excepto en los papeles de estraza, casi únicamente empleada, y siempre en pequeña proporción, cuando se quiere dar al papel cierta dureza y carteo, porque sus fibras, cortas y rígidas, producen un papel poco flexible y de escasa resistencia al plegado.

De mejor calidad y mayores aplicaciones es la pasta obtenida del esparto: con su fibra están fabricados los hermosos papeles que en litografía se consumen, y que, por estar libres del defecto de distenderse, permiten un perfecto ajuste en policromía; los papeles llamados *pluma*, caracterizados por su pequeña densidad, y que, como la clase anterior, a tan alto grado de perfección ha llegado la industria nacional; y, en general, el esparto entra en la composición de papeles para buenas impresiones.

Desgraciadamente, la pasta de esparto, como la de paja, no puede emplearse sola, porque resulta el papel demasiado flojo, y es preciso su mezcla con fibras de otra procedencia para que, actuando a modo de trama, le dé las cualidades de que carece.

Esta otra fibra la proporciona la madera de ciertas especies forestales, como el pino, el abeto y el chopo, por lo que la industria papelería española, en su ferviente deseo de nacionalizar íntegramente la fabricación del papel, pone a contribución sus esfuerzos, sin escatimar ningún sacrificio, en intensificar las repoblaciones.

Fabricación del papel a mano

La fabricación del papel a mano, arte introducido en España por los árabes y extendido más tarde en el resto de Europa, significa, sin duda, un gran progreso sobre el primitivo procedimiento egipcio, que consistía en formar la hoja por superposición en distintas direcciones de láminas sacadas del tallo del «*Cyperus papyrus*».

En dos secciones podemos considerar dividido el proceso: preparación de la pasta y formación de la hoja.

La clasificación de los trapos en atención a su color y naturaleza de las fibras era operación primera y necesaria, por cuanto, no utilizando agentes disgregantes ni blanqueantes, se hacía preciso agruparlos de manera que respondieran en su calidad y colorido a la clase de papel que se había de preparar.

A los trapos ya seleccionados, cortados y librados de botones, corchetes, etc., operación que es efectuada por mujeres, se les hacía sufrir una fermentación pútrida, y a consecuencia de las reacciones a que da lugar, quedaba el tejido bien dispuesto para que, con los sucesivos tratamientos, las fibras se suelten. Esta operación, llamada *putridura*, se efectuaba en cámaras cerradas (*putrideros*), donde se apilaban los trapos humedecidos. Pronto empieza la fermentación, favorecida más tarde con el calor desarrollado por el fenómeno mismo, llegando a alcanzar en el interior de la cámara una temperatura relativamente elevada.

Durante los ocho o quince días que dura el proceso, según la estación y clase del trapo, removían los montones, tanto para evitar un calentamiento excesivo de la masa como para lograr una fermentación uniforme.

La fermentación efectuada, las ventanas de la cámara, que durante ella han estado cerradas, se abrían, para ventilar y que fuera posible el acceso sin riesgo de los operarios, y el trapo fermentado era lavado con gran cantidad de agua, para llevarlo después a la pila y ser desfilado.

La pila de desfilado consistía en una especie de mortero labrado en madera dura, y más frecuentemente en piedra, sobre la que batían mazos de madera guarnecidos de clavos de hierro en forma de cuña, que se elevaban y descargaban sobre el trapo accionados por levas fijas en un árbol horizontal movido a su vez por rueda hidráulica.

Durante esta operación se está haciendo llegar a la pila agua limpia para reemplazar a la sucia, que vierte por una abertura lateral, ante la cual hay colocada una tela metálica que retiene la fibra permitiendo el derrame del agua.

Continuaba después el tratamiento en otra pila, sin otra diferencia esencial que los mazos no están guarnecidos de clavos, y donde era refinada la pasta procedente del molino anterior y desde donde es llevada a un depósito junto a las tinas.

La pasta ya preparada entra ahora en la jurisdicción del equipo papelero, formado por tres operarios, que se nombran *sacador*, *ponedor* y *levador* por las funciones que cada uno desempeña.

El aparato de que se sirven para preparar la hoja, al que se denomina *forma*, es en esencia un tamiz formado por un bastidor rectangular de madera, sobre el que se fija la tela metálica, sirviéndole de reborde un segundo marco, también de madera, que encaja en el primero.

La tela metálica está soportada y fijada también en los cantos labrados en arista viva de una serie de listones llamados *corondeles*, colocados paralelamente a los lados menores de la *forma* y espaciados 17 milímetros, los cuales, y con objeto de mantener bien plana la tela, son conservados en el mismo plano merced a una espiga de madera que, uniendo los puntos medios de los lados menores del bastidor, pasa por taladros hechos en todos ellos. Lleva además la *forma* otras dos espigas a cada lado, paralelas a la mencionada, pero que sólo enhebra los cinco primeros *corondeles*, sin cuyo refuerzo pronto se deformaría, porque en éstos engancha los dedos el operario durante el trabajo. Con esto, y otra espiga que lleva el bastidor en cada ángulo, a los que llaman *rinconeras*, es perfecta su rigidez.

La formación de la hoja se hace del siguiente modo: el *sacador* toma la *forma* por los lados menores, sujetando con los dedos pulgares el marco que le sirve de reborde, y en la tina donde tiene la pasta diluida con la conveniente cantidad de agua la introduce casi verticalmente; la eleva ahora horizontalmente y la sacude suavemente en todos los sentidos, de modo semejante al movimiento que se imprime a una criba, hasta que el agua haya pasado por las mallas del tamiz, quedando entonces una capa de fibras, que, una vez terminadas las operaciones que siguen, será la hoja de papel.

En este punto el *sacador* lanza la *forma*, quedándose con el marco-reborde, haciéndola deslizar por una tabla, al otro lado de la tina, donde la recibe otro operario, el *ponedor*, quien la coloca inclinada, apoyada sobre un caballete, para que escurra el agua. En tanto, sobre un plato de prensa coloca una bayeta o sayal de dimensiones algo mayores que la hoja de papel, de modo que la cara de pelos largos quede hacia abajo; toma la *forma*, que ha dejado escurriendo, y, sujetando sobre la bayeta uno de los lados mayores de aquélla, que ahora está vertical, se va haciendo descender el otro hasta que la capa de fibras esté en toda su superficie en contacto con la bayeta. Se levanta la *forma* por el lado que primeramente apoyamos y la hoja queda separada.

Devuelve la *forma* al *sacador*, quien le lanza otra con una nueva capa de fibras; la pone a escurrir como la anterior, mientras coloca una bayeta sobre la hoja formada antes, con la precaución, como antes también, de colocar la cara de pelos largos para abajo; toma la *forma* y repite las operaciones hasta tener una *posta* de 250 pliegos, más 10 que se suman para suplir con éstos los defectuosos o *costeros* que resulten. La *posta*, pues, está formada por 260 hojas y 261 bayetas, más las bayetas que se ponen debajo y encima para que formen lecho a las hojas de los extremos.

Entra ahora en funciones el *levador*, tercer operario del equipo, quien, con ayuda del *ponedor*, lleva la *posta* a la prensa.

El *ponedor* fija atención en colocar las bayetas de la manera que hemos dicho, porque sobre la cara que tiene pelos cortos se adhiere mejor la hoja húmeda de papel y absorbe mejor el agua que suelta durante el prensado. Si la colocación de la bayeta fuere inversa, la hoja no quedaría pegada en ella, o requiere gran pericia del operario para conseguirlo, y en todo caso tendría como inconveniente que una gota de agua que por cualquier circunstancia caiga sobre la

bayeta no es absorbida, y, quedando aprisionada entre ella y el papel, resulta la hoja con el defecto que llaman *bizcocho*, por la forma alargada que toma la gota.

Prensada ya la *posta*, operación que tiene por objeto expulsar el agua, el *levador* va apilando a un lado las hojas de papel y al otro las bayetas, que pone al alcance del *ponedor* para utilizarlas nuevamente.

La pila de hojas de papel, a la que denominan *posta blanca*, es sometida a nuevo prensado, repetido hasta cuatro veces, a presiones cada vez mayores, alterando en cada uno de ellos el orden de colocación de las hojas, para que el efecto sea igual, según el grado de satinado y firmeza deseados.

Los pliegos prensados son llevados al *tendedero* o *secadero*, donde se cuelgan en cuerdas, y expuestos al aire, para eliminar por evaporación el agua que aun retienen. Rara vez, y sólo en caso de urgencia, se recurre al calor artificial para acelerar el secaje, porque la rapidez es a expensas del buen aspecto del papel.

El *sacador* hace el trabajo más difícil, pues aun cuando los tres operarios del equipo han de tener gran práctica en sus respectivas labores, de él depende que las hojas sean de igual peso por unidad de superficie —factor que varía él a voluntad, principalmente modificando la concentración de la pasta en la *tina*—; que las fibras queden en la *forma* bien afieltradas, y, en una palabra, que el papel responda a las condiciones exigidas.

Un tal equipo hacía en una jornada 18 *postas* de 250 pliegos (más 10 pliegos para substituir los *costeros*), o sean nueve resmas, con 4.500 pliegos útiles.

El encolado de los pliegos se efectuaba del siguiente modo: En una *tina* conteniendo una disolución de gelatina al 5 por 100, a una temperatura alrededor de 40°, se sumerge una pilada de hojas, dejándolas

descansar sobre dos listones del fondo, y encima se coloca otro, para que las hojas no vayan a la superficie. El tiempo que se tienen en esta disolución es el suficiente para que empapen bien, y es abreviada la operación hojeando la pilada por dos lados opuestos alternativamente.

Los pliegos ya encolados se prensan, para expulsar el exceso de cola, y al mismo tiempo para que penetre bien en el papel, por lo que conviene que la presión sea aumentada poco a poco, y son de nuevo expuestos a secar.

El secaje se efectúa colgando en cuerdas las hojas dobladas, y el *tendedero* está dispuesto de manera que pueda tenerse una atmósfera templada, en particular en invierno, pues de otro modo la gelatina no seca y se da lugar a su descomposición, produciendo entonces un papel flojo y de mal olor; pero si la temperatura es algo elevada, el papel obtenido es duro y áspero. Secadas ya las hojas de papel, se apilan, interponiendo chapas de cine de dimensiones algo mayores, y quedando cada hoja entre dos chapas, se hacen pasar un cierto número de cada vez entre los dos rodillos de hierro superpuestos, que constituyen la *lisa*, tantas veces y a mayor presión cuanto más alto grado de satinado se desea. Se empaquetan en resmas de 500 hojas y se ofrecen al consumidor.

Cuando se desea tener el papel con filigrana, sobre la tela de la *forma* se fija el dibujo apetecido, hecho con alambre. Este relieve hace que el espesor de la capa en los espacios por él ocupados sea menor, y mayor la transparencia, por lo tanto.

Los bordes desiguales del papel es el carácter más aparente del mismo, por lo que se le conoce más con el nombre de *papel de barba*, aun cuando esto puede hacerse también en máquina redonda, que describiremos en otro artículo.

El impresor y no el cliente es quien debe indicar la clase del papel

Con frecuencia ha habido grandes discusiones sobre quién debiera indicar la clase de papel que se emplee en un trabajo impreso, si el cliente o el impresor. El extracto siguiente, sacado de un discurso pronunciado en el Rotary Club, de Milwaukee, por Mr. Alexander Thomson, director de Ventas de la Compañía Champion Coated Paper, aporta a este asunto algunas observaciones claras y terminantes:

«Aconsejaría la abolición de otra costumbre que entiendo ha causado un daño enorme al impresor y al fabricante de papel. Me refiero a la práctica usual de que sea el cliente quien especifique la clase de papel que debe emplearse en un trabajo impreso. El impresor es el técnico y el artista y, sin duda, el más capacitado para poder decir la clase de papel que debe usarse.

«Quienes encarguen sus trabajos a impresores que no merezcan confianza por su honradez y habilidad no esperen que sus impresos lleven el sello del buen gusto artístico. No tiene más razón un cliente al indicar la clase de papel que debe emplear su impresor que la que tendría un enfermo si señalase a su médico la clase de medicina que debiera recetarle para curar su enfermedad. Debe aconsejarse que todo aquel que compre impresos indique la clase de resultados que desea y la naturaleza del texto que ha de impri-

mirse; pero creo que casi todo lo demás debe dejarse en manos del impresor, por ser el verdadero responsable del éxito o del fracaso. Forzar a un impresor a emplear un papel que sabe no es apropiado para el trabajo, y al propio tiempo exigirle buen resultado, equivaldría a hacer que tomase parte en una carrera un caballo que cojease.

«Hay que advertir, sin embargo, que cuando el impresor tropieza con un cliente de mal gusto, duda mucho antes de ponerle de manifiesto su error, porque no sabe si sus leales advertencias serán bien o mal recibidas.»

Señorita taquígrafa-mecanógrafa, con inmejorables referencias y mucha práctica, se ofrece para llevar correspondencia comercial o particular por las tardes. Dirigidse por escrito a la Administración de DEDALO.

POR EL PROGRESO INTELECTUAL Y CULTURAL DE MADRID

EL PALACIO DEL LIBRO



PROYECTO DEL EDIFICIO

Madrid espera con impaciencia el día en que ha de ver concluida su obra de la Gran Vía, y la población se apercibe de que esa fecha ha de ser para la villa y corte algo semejante a lo que son en la vida de los individuos esas horas de plenitud juvenil en que se define una personalidad para siempre.

Esta nueva calle, cuyo proyecto, ya antiguo, se halla hoy en la mitad de su ejecución, no sólo ha de ser la vía que enlace la maravillosa barriada de Rosales y Parque del Oeste con el centro de Madrid y barrio de Salamanca, en su ingreso por Alcalá, sino, lo

que vale más, la calle lujosa y rica de la gran población que, sirviendo de sala de recibo al forastero visitante, ha de estimular las sensibles fibras del orgullo, si es nacional, o la noble aprobación, si es extranjero, y, a todos, el halago que producen el *confort* y lo suntuoso.

Entre los valores ofrecidos por la Gran Vía se señala con fuerza el carácter comercial de los edificios con que se va formando, que acredita la firme voluntad de la raza entera de concurrir y vencer en las competencias mundiales del comercio.

Compartirá el lector nuestra opinión si por un momento se detiene a observar estas fotografías de uno de los edificios que en el segundo trozo, o sea avenida de Pi y Margall, se construyen, y considera que se debe a la iniciativa de la empresa editorial «Calpe», que deseando instalarse en Madrid adecuadamente a la importancia de su programa cultural, de tan considerable trascendencia para toda la raza que habla nuestra lengua, no ha reparado en dificultades para hacerlo espléndidamente.

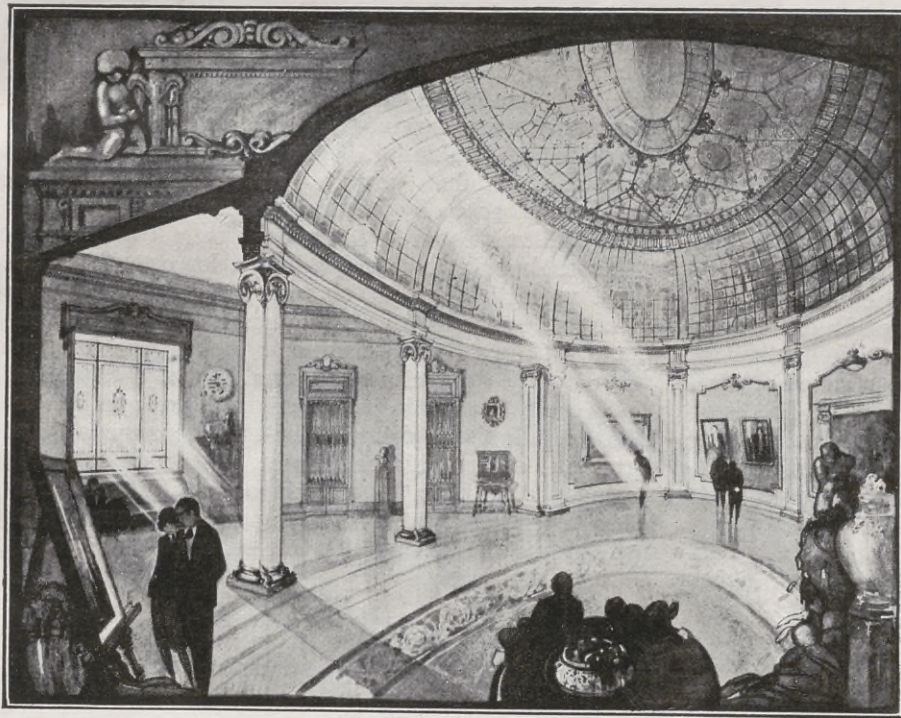
Buscar en el Madrid de hace no muchos años local apropiado a la magnitud de esa idea no era empeño fácil; y como, afortunadamente, nuestros hombres de negocios no se conforman tan parcamente como nuestros Ayuntamientos para instalar una escuela o un Juzgado, o nuestros gobernantes para tantas dependencias oficiales, hubo de pensarse en la creación de un Palacio del Libro; a este fin, ningún lugar tan apropiado como la Gran Vía.

Buen botón de muestra comienza siendo la propia obra de erección de un edificio de este empuje, planeado y ejecutado en su totalidad con ausencia de aportación extranjera, y en su parte más importante con elementos genuinamente locales.

Feliz en la concepción, el arquitecto, Sr. Yarnoz, ha dado al edificio armonía de dimensiones y grandio-



ESTADO ACTUAL DE LA OBRA



SALON DE EXPOSICIONES, CONFERENCIAS Y CONCIERTOS

sidad, haciendo una sólida construcción de hierro, ladrillo y cemento, con tres espléndidas fachadas, sencillas de ornamentación, inspirada en los motivos más elegantes del estilo *barroco*, característico de las mejores obras arquitectónicas del antiguo Madrid.

Se ha tratado de edificar un Palacio del Libro, y a tal fin la Compañía «Calpe» ha reservado cuatro plantas, que dan a la fachada de la Gran Vía y a la de la calle de la Salud. El resto, hasta doce que tiene el edificio, se alquilará por separado, reservando la preferencia a las artes afectas a la industria del libro, tales como maquinaria para imprenta, para la encuadernación, fabricación del papel, primeras materias y auxiliares de estas industrias; máquinas de escribir, de calcular, etc.; se reservan para su alquiler como viviendas los cuatro pisos más altos y el último, o ático, que se distribuyen en dos habitaciones por piso, amplias y con el lujo correspondiente al lugar de edificación. Completará la insta-

lación de «Calpe» un soberbio salón de conferencias, exposiciones y conciertos, situado, con su cúpula en cristalada, en el centro del edificio. Motivo de constantes iniciativas de divulgación cultural, su importancia ha de ser muy grande entre los elementos intelectuales.

El importante costo de una obra de esta naturaleza, que asciende a cerca de tres y medio millones de pesetas de presupuesto inicial, obligó a crear una empresa nueva, denominada «Constructora Calpense», en forma de Sociedad anónima, en la que a «Calpe» se agruparon otros importantes elementos financieros. Ello ha dado lugar a otra notable suma de iniciativas, pues la nueva Sociedad afronta la construcción con carácter cooperativo, permitiendo a los futuros in-

quilinos ser accionistas de la misma y, por tanto, dueños del propio local alquilado. Se hermanan así intereses antagónicos y se facilita el poder disfrutar en propiedad, con reducido capital, habitación o local de comercio sin privarse de las ventajas de un edificio amplio, moderno y bien situado.

El edificio a que nos venimos refiriendo ha de estar definitivamente terminado dentro del presente año, que es también el plazo señalado para la conclusión de los trabajos de urbanización del segundo trozo de la Gran Vía.

Que la obra total sirva de estímulo a otras empresas de análoga importancia, para que muy pronto la corte de España constituya para todos un legítimo orgullo y el mejor ejemplo de prosperidades y trabajo.

MEDICINA INDUSTRIAL

Intoxicación por el plomo

El problema de la intoxicación por el plomo es demasiado vasto para tratado en una breve nota como la que nos proponemos dar.

Son muchísimos los trabajos publicados; innumerables las investigaciones hechas acerca del estudio de esta enfermedad.

No nos debe ello extrañar, pues el desarrollo de las industrias en que manipulan los trabajadores el plomo como una de las materias más importantes ha alcanzado un grado extraordinario, y en la actualidad son muchos los miles de obreros que en cada país se hallan expuestos a sufrir la intoxicación por el plomo.

Sería prolijo enumerar aquí las industrias en que se manipula este metal con riesgo para los obreros. Sin embargo, de todos es conocido que, por lo menos en nuestro país, los enfermos afectos de *saturnismo* (intoxicación crónica por el plomo) son, en su inmensa mayoría, obreros que trabajan en imprentas o pintores (el albayalde contiene cantidad suficiente de plomo para poder producir la enfermedad).

La intoxicación por el plomo es casi siempre debida a la inhalación y absorción por el aparato digestivo y respiratorio de polvo que contienen el metal y humos. Parece que las mujeres tienen una susceptibilidad doble que los hombres para adquirir la enfermedad. Pero tal vez sea esto debido a que los trabajos que se les encomienda—en otros países, pues en España apenas existe esta enfermedad en mujeres—son de mayor peligro para la intoxicación.

Una estadística reciente obtenida en Inglaterra demuestra que la gravedad de los ataques de saturnismo ha disminuído de una manera notabilísima en el curso de los últimos veinte años, como asimismo ha disminuído el número de recaídas. Según esta estadística, la industria que proporciona mayor número de intoxicados por el plomo es la de los acumuladores eléctricos.

Aproximadamente, puede decirse que basta la cantidad de dos miligramos de plomo inhalados diaria-

mente en forma de humo o polvo para producir al cabo de los años saturnismo crónico. Probablemente, si el aire respirado contiene menos de cinco miligramos de este metal por diez metros cúbicos de aire, no se produce nunca la enfermedad, cuando menos en sus formas graves.

Esto pone de manifiesto, naturalmente, la necesidad de que los trabajadores que manipulan el plomo trabajen en locales sumamente ventilados. Tiene tanta mayor importancia el conocimiento de estas nociones elementales de profilaxis contra la intoxicación por el plomo cuanto que esta enfermedad está incluida entre los accidentes del trabajo, y por su relativamente larga duración resulta muy costosa para el patrono.

No nos detendremos en la descripción detallada de los síntomas de esta enfermedad. Bástenos con indicar que se manifiesta casi siempre por trastornos del aparato digestivo, de mayor o menor agudeza según la intensidad del ataque. Es frecuente la parálisis intestinal absoluta, inflazón subsiguiente del abdomen, color azulado del reborde de las encías, y más adelante, cuando la enfermedad progresa, suelen aparecer trastornos nerviosos de tipo de parálisis parciales de las extremidades. Entre las modificaciones que los análisis clínicos permiten descubrir, se ha insistido mucho sobre la presencia de hematíes (glóbulos rojos) anormales en la sangre.

Naturalmente, hay individuos a los que no se debería permitir trabajar en industrias que expongan al envenenamiento por el plomo. Entre éstos se encuentran, en primer término, aquellos que han sufrido ataques anteriores de saturnismo. También es peligroso este trabajo para los individuos que han tenido el paludismo o cualquier otra enfermedad que produzca destrucción sanguínea, no siendo tampoco recomendable para los que tienen una anemia marcada o tendencia a la epilepsia o histerismo, pues esa intoxicación tiene una cierta apetencia por el sistema nervioso.





Cómo debe anunciarse el impresor

De varios medios dispone un impresor para que florezca y prospere su industria: imprimiendo y terminando con esmero los trabajos que le encarguen; entregándolos en la fecha prometida, y, por último, anunciándolos. El anuncio asegura, por lo menos, la publicidad del trabajo o producto que uno elabora.

Pues si los que un impresor realiza en sus talleres son de calidad tan elevada que el público habla y trata de ellos con encomio, es innegable que sus impresos le servirán de anuncio, y de anuncio muy estimado.

Si la entrega del encargo se verifica en la fecha prometida, los clientes harán saber a quienes precisen trabajos tipográficos que el impresor B cumple fielmente su palabra entregando siempre los encargos en las fechas señaladas, sin buscar disculpas por haber tardado demasiado; con lo cual el impresor obtendrá otro valioso medio de anunciar su negocio.

Y si el impresor gasta dinero para advertir a todo el mundo que sus trabajos siempre son de calidad inmejorable, que sus precios son equitativos y que las entregas se verifican pronto y con regularidad, habrá conseguido mayor publicidad para su negocio, aunque esta vez tenga que pagarla.

Para estudiar qué clase de publicidad conviene más a un impresor ha sido escrito este artículo. Por desgracia, parece que muchos impresores no han conseguido aún apreciar las grandes ventajas que supone el empleo de impresos para hacer la propaganda de sus trabajos. En general, sólo se afanan en utilizar anuncios pintados en las vallas, por ejemplo, casi siempre ejecutados por otra persona, y puede también decirse que emplean cualquier otro medio de anuncio, excepto sus impresos.

Cuando un impresor no estima su propio trabajo como medio de publicidad, puede afirmarse que descuida el propio negocio y hace florecer, en cambio, el de un individuo cualquiera.

En efecto; el impresor que confía a la pintura, verbigracia, el anuncio de su negocio, confiesa que para él dicho medio de publicidad es de mayor eficacia que sus impresos, y lo mismo sucedería si emplease cualquier otra forma. Esto, naturalmente, es una completa equivocación.

Una gran parte del negocio de una imprenta estriba en la confección de trabajos cuyo destino por los clientes es la propaganda directa por correo. El impresor, por consiguiente, debiera hacer cuanto fuere posible para convencer a los anunciantes de que la palabra impresa es, sin ningún género de duda, la mejor forma de publicidad existente; y para predicar con el ejemplo debe limitar su propia publicidad a los impresos confeccionados en su imprenta o a los anuncios en los periódicos.

Los impresores verdaderamente inteligentes están más convencidos cada día de que el impreso les ofrece amplio campo para el desarrollo de los proyectos de publicidad que se les puedan ocurrir en relación con

sus propios negocios. Efectúan su propaganda de manera sistemática y encuentran que les produce dinero. Citaremos aquí las experiencias de cierto impresor, propietario de una pequeña imprenta, pero cuyo negocio va creciendo tan rápidamente que pronto se verá obligado a ampliarle.

Este industrial (a quien llamaremos Gutiérrez) decidió gastar mensualmente cierta suma de dinero en anunciar su negocio. Decidió, claro está, gastar ese dinero en su propia imprenta, no sólo porque así le resultaría más productivo, sino también para que sus anuncios fuesen una prueba palpable de la inmejorable calidad de sus trabajos.

Gutiérrez escogió el papel secante como un buen medio de anunciarse, y mensualmente publicaba uno con el santoral correspondiente y unas líneas sugestivas acerca de algún trabajo especial que estaba haciendo para cualquier empresa conocida. Dichos secantes los distribuía en todos los escritorios públicos y de los hoteles, oficinas de Correos y Bancos, y también los enviaba a los directores de aquellas empresas cuyos trabajos deseaba conseguir. Este impresor era de lo más práctico en cuanto al texto de los anuncios ajenos que estampaba en los secantes. Procuraba siempre hacerse con informes y testimonios de las Sociedades para quienes trabajaba y los imprimía después en tales anuncios. De esta manera consiguió llamar considerablemente la atención. A los directores de las Sociedades cuyos nombres publicaba en los secantes les hablaban sus amigos del anuncio, y tal forma de publicidad dió mucho que decir a la gente, pudiendo Gutiérrez comprobar que un número importante de encargos nuevos había sido conseguido gracias a los secantes.

Al principio la publicidad por dicho procedimiento fué la única adoptada por el impresor; pero cuando el negocio empezó a marchar mejor dedicóse a publicar un anuncio diario, de tamaño reducido, en cada uno de los periódicos de la localidad. En el espacio del anuncio repetía los testimonios publicados en los secantes, así como también otros nuevos. Este medio de propaganda le produjo también determinados y agradables resultados.

Pero el impresor, a pesar de estar muy satisfecho de su sistema, notaba que aun le era posible hacer algo mejor para demostrar a sus probables clientes lo que se podía conseguir con impresos de buena calidad, y de esta manera concibió el proyecto de enviar artísticos tarjetones con varios dobles y con este título: «¿Produce dinero el anuncio directo?» Dentro del tarjetón el impresor exponía la creencia de que el anuncio directo produce mejores resultados que casi ninguna otra forma de publicidad, y por menos dinero, y que él no tenía inconveniente en demostrar por medio del tarjetón lo que se podía conseguir con dicho anuncio. Después preguntaba a los que lo recibían si les gustaba el estilo de sus impresos, y si deseaban les hiciera algún trabajo a un precio razonable no tenían mas

que cortar el cupón que iba en la esquina y depositarlo en el correo. «De esta forma—terminaba el tarjetón—podría el Sr. Gutiérrez comprobar los resultados obtenidos con este sistema de anunciar», los cuales fueron prácticamente satisfactorios: el tarjetón costó 200 pesetas entre impresión y franqueo, y con él se consiguieron pedidos por valor de 2.500 pesetas. Es muy probable que el éxito del tarjetón fuese debido, en parte, a la manera franca y decidida en que iba redactado.

Es natural que el impresor viera en seguida la posibilidad de sacar beneficio de esta excelente apología de la publicidad directa, y unas dos semanas después envió otro tarjetón relatando los resultados obtenidos con esta campaña. Este obtuvo igual o mejor éxito que el primero, y fué seguido al poco tiempo de otros dos tarjetones concebidos en parecidos términos. Después del envío de los dos últimos el señor Gutiérrez dejó de emplear esta forma de publicidad, por temer que la repetición constante hiciese de los tarjetones algo demasiado visto y produjese efectos contraproducentes.

Sin embargo, siguió el impresor anunciándose de la manera más económica posible. Vió que surtía buen efecto el poner siempre que le era posible, y cuando el cliente se lo permitía, en todos los buenos trabajos y folletos confeccionados por él, la siguiente frase: «Impreso por Gutiérrez.» Si el cliente se negaba a ello, esta coletilla final no aparecía.

Otro método de gran resultado y poco gasto empleó el impresor: solicitó de sus amigos que disponían de escaparates le permitiesen exponer en ellos por unos días una colección de sus trabajos. Para esta exposición, generalmente reunía cabeceras de cartas, las más elegantes y mejor hechas que había producido recientemente. Después imprimía un cartelito, que colocaba en lugar bien visible. En él se decía de ordinario algo parecido a esto: «Último estilo en cabeceras para cartas. Los estilos de las cabeceras de cartas cambian en la misma forma que los de los vestidos, sombreros y zapatos. Si ustedes quieren que

su negocio parezca más próspero cambiando el estilo de la cabecera en el papel que empleen para la correspondencia, consulten con Gutiérrez, que ha impreso los modelos expuestos aquí.» Semejante exposición atraía siempre nuevos pedidos. Otra clase de trabajos tipográficos que el Sr. Gutiérrez exponía con gran éxito en los escaparates eran las tarjetas de negocios, tarjetones, folletos, rótulos para escaparates, catálogos, programas, etc. Cada una de dichas exposiciones conseguía cierto número de interesantes pedidos.

Podrá objetarse que el empleo de escaparates para sus exposiciones está en contradicción con el título de este artículo. Pero no es así: el verdadero anuncio eran los impresos expuestos. Gutiérrez mostraba la clase de trabajos que podía producir.

Esta, como último análisis, es la mejor publicidad que puede hacer un impresor. Si éste produce la mejor clase de trabajo posible y repetidamente enseña a los que emplean impresos que tal trabajo está hecho por él, terminará por lograr tantos pedidos como le sea posible atender en su establecimiento. Todo es cuestión de poner en el negocio un poco de inteligencia, ideas, decisión y... *pimienta*. Cuando se tiene cuidado de emplear estas facultades y conocimientos en el negocio tipográfico puede tenerse la seguridad de que se obtendrán resultados satisfactorios, lo mismo que cuando se emplean en cualquier otro negocio.

Encargar a personas ajenas a la imprenta, y por procedimientos no tipográficos, el anuncio de que en determinada casa se hacen los mejores trabajos para la publicidad directa, no es, en verdad, emplear mucha inteligencia en el propio negocio. Hacer eso equivale a decir que uno considera que existen otros medios mejores que la publicidad directa por correo para llamar la atención de los probables clientes. El empleo de tal propaganda, confeccionada por uno mismo, es el medio más adecuado para anunciarse con provecho, pues es el mejor anuncio para un impresor; porque empleando dicha publicidad practica exactamente lo que predica.

C l i e n t e s n u e v o s

Los nuevos clientes son tan esenciales a un negocio como el alimento al hombre; sin ellos, la muerte es segura.

Hace poco tuve una conversación con un joven impresor que me hizo pensar lo que antecede. Este señor, que ha conseguido crearse una excelente clientela en cosa de cinco años, ahora cree que su trabajo está ya hecho y puede descansar sobre sus laureles. Esta idea la expresaba bien claramente al decir: «Tengo siempre el taller lleno de pedidos de clientes que acuden a mí año tras año, y creo haber llegado al punto en que no necesito preocuparme.»

Esto me recordó a una Sociedad que estaba poseída de la misma idea acerca de la perseverancia de sus clientes, y, sin embargo, tuvo un despertar bien triste. Después de diez años de constante trabajo, dejaron de preocuparse, diciendo: «Hemos conseguido una clientela buena y segura, lo bastante para procurarnos un ingreso suficiente y vivir cómodamente; lo mejor será deshacernos de todo trabajo nuevo y tomar las cosas con calma.»

Pero sucedió que el director de la empresa que era su mejor cliente falleció, siendo reemplazado por un economista que les redujo el negocio a la mitad. Otro buen cliente encontró que se iba hacien-

do viejo y decidió liquidar sus asuntos y retirarse a la vida tranquila; un tercero traspasó su negocio a un amigo que tenía un pariente impresor. De esta forma, el 25 por 100 del negocio desapareció en un abrir y cerrar de ojos. Finalmente, hubo también algunos que se dejaron ganar por la competencia. Los hombres que habían trabajado con ahinco muchos años para abrirse paso descubrieron que el éxito es sólo una condición pasajera y tuvieron que comenzar sus desvelos para encontrar nuevos clientes. Conociendo su negocio suficientemente bien para descubrir nuevos empleos a la tipografía que cubriesen las necesidades de sus clientes, pronto consiguieron reparar los daños sufridos y cubrir las bajas habidas, y hoy se encuentran ya, por decirlo así, fuera de peligro. Ahora, sin embargo, han cambiado de criterio, y recientemente el socio capitalista decía: «La Sociedad que no consigue aumentar por lo menos en un 5 por 100 al año la lista de sus clientes está sentenciada a desaparecer en pocos años.» Todo negocio moderno debe tener cuidado de sumar constantemente nombres nuevos a su lista de clientes en su libro mayor, si un día no quiere encontrarse con la desagradable sorpresa de que el balance aparezca en el lado contrario.—(De *Inland Printer*.)

Nuevas instalaciones

En una conferencia celebrada en París durante el Segundo Congreso Nacional del Libro, M. Colas, vicepresidente del Sindicato francés de los Fabricantes de papel y cartón, ha hecho mención de la Sociedad civil de estudios L'Alfa, fundada en Francia en 1917 por iniciativa del Sr. Badin, en unión de algunas fábricas de papel.

Dicha Sociedad tiene por fin el estudio y la solución del problema de la producción de la pasta de esparto, problema de grandísimo interés para Francia.

La industria de la pasta de esparto era puramente inglesa; desde Inglaterra se importaban en Francia cantidades considerables de papel confeccionado con la pasta de esparto procedente de las colonias francesas del Africa del Norte. Antes de la guerra no era posible competir con Inglaterra, por las condiciones bastante inferiores en que Francia se hallaba con respecto al precio del carbón, los productos químicos, los transportes, etc., etc.; pero ahora, después de continuos y profundos estudios, la Sociedad L'Alfa está concretando el progreso en la materia, desde largo tiempo ya ideado, de la utilización de las materias brutas de Argelia, y especialmente del esparto.

Han entrado también a formar parte de la Sociedad L'Alfa la Sociedad Outhenin-Chalandre et Cie.,

única fábrica de papel francesa que antes de la guerra producía pasta de esparto; la Société Electro-Chimique et Electro-Métallurgique, y muchas fábricas de papel. Dicho grupo, que ha ido adquiriendo una importancia grande, estudió las mejores condiciones para implantar una fábrica, y después de varias indagaciones resolvió erigir el establecimiento sobre el Ródano, en Sorgues, cerca de Avignon.

Atendiendo al desarrollo que adquiriera la Sociedad, su fábrica se limitará primeramente a una producción anual de 12.000 toneladas de pasta seca. La fábrica será constituida en secciones independientes entre ellas, capaces de producir cada una diez toneladas diarias, de modo que puedan elaborar también, independientemente del esparto, otras fibras vegetales, como la paja, la retama, el papiro, etc., que existen en abundancia en Argelia.

Para el tratamiento químico se emplearán la sosa cáustica y el cloro, procedentes de la sal marina; con lo que dicha industria será completamente independiente del Extranjero, y la obra emprendida se presenta desde ahora bajo los auspicios más favorables y satisfará a las urgentes necesidades nacionales con medios exclusivamente franceses.

(De *L'Industria della Carta*.)

Unifiquemos la composición

¡Espere usted un momento! Hasta que le explique-mos lo que nosotros entendemos por unificación no diga que no es posible. Hay demasiadas clases de tipos, o quizá debiéramos decir que se realizan demasiados intentos para crear nuevos tipos retorciendo el alfabeto. La mayoría de ellos no son bonitos ni hacen fácil la lectura; pero generalmente los impresores hemos adquirido la costumbre de desear algo diferente de lo que nos ofrecen los fundidores. Es verdad que durante estos últimos años ha habido alguna moderación en la creación de tipos nuevos; pero aun no ha sido eliminado ninguno de los grotescamente alargados o comprimidos, que se dice son los predilectos de los anunciantes. Esta es la razón por la cual nuestras imprentas están sobrecargadas con infinidad de esos tipos, que son usados sólo porque no existe el suficiente número de caracteres verdaderamente artísticos para que permitan a un tipógrafo realizar correctamente un trabajo. Los operarios se acercan a las cajas que contienen el tipo que saben ellos sería el más apropiado, y que desde luego preferirían emplear, y como las encuentran vacías o medio vacías, se ven obligados a usar aquel tipo que está más completo o a emplear distintas clases.

No es esto una exageración, pues hay muchísimas imprentas que alardean de poseer un material de composición abundantísimo, y en la práctica resulta que el surtido de cada clase es tan pequeño, que componer un texto de alguna extensión les ocasiona pérdidas.

Esto es innecesario y ciertamente poco beneficioso. Más y mejor trabajo puede hacerse con un amplio surtido de cuatro o cinco clases de tipo que varíen desde el cuerpo seis al treinta y seis o treinta y ocho, que con diez veces este número de pequeños surtidos y de diferentes tipos y ojos. Un surtido de cinco series de tipos escogidos en esta forma representaría de setenta a ochenta juegos, lo cual es sufi-

ciente para poder atender todas las órdenes y dar gran variedad a los trabajos; pero aun haría más que esto: permitiría al impresor establecer su estilo de trabajo, lo mismo que otros artesanos y artistas establecen el suyo, y esto crearía un conjunto de partidarios de su estilo que no lo abandonarían tan fácilmente.

Esta unificación del material de cajas, ayudada de una división de trabajo de acuerdo con la habilidad de los obreros, haría bien pronto fructífero el dinero empleado en el negocio y lograría que cada operario produjese más, fuese más artista y estuviese también más satisfecho.

Unificación no significa atenerse estrechamente a un conjunto de reglas inalterables, sino la cuidadosa interpretación de las ideas por medio del menor número de útiles de trabajo.

La creciente demanda de mayor economía en la producción y de reducción del coste hará que tal unificación impere en breve plazo. No sólo será raro, sino en absoluto imposible económicamente el tener un gran número de juegos de tipos, cajas, chibaletes y comodines solamente por si acaso hay que copiar el trabajo de algún otro impresor.

Para que lo que preconizamos tenga verdadera eficiencia es necesario que los compradores de impresos se den por satisfechos con el estilo del impresor a quien hagan el pedido, o, en caso contrario, que envíen la orden de repetir un trabajo a aquel establecimiento cuyo estilo les ha gustado. Esto tendrá un beneficioso efecto, pues mejorará el aspecto del promedio de los impresos comerciales y eliminará igualmente gran parte de las llamadas ofertas rivales, que con frecuencia no son mas que regateos. Se conseguirá también la reducción de coste, porque un impresor no tendrá empleado tanto capital en su departamento de composición, y, sin embargo, habrá mucho más rendimiento.



DIVULGACIONES BANCARIAS

Seguros de cambio

Siempre que se examina un balance de una entidad bancaria suele llamar la atención a los profanos en la materia la cantidad tan exorbitante que alcanzan las sumas totales de las cuentas que lo componen. Y es el caso que cuando un balance sale a la luz para ser examinado por los accionistas y, a su aprobación, ser expuesto a la consideración de los clientes y del público en general, ha sufrido tantos amaños y transformaciones, que no deja recuerdo del original que lo engendrara.

Además, los balances que se publican son hechos sólo con los saldos de las cuentas de que conviene dar noticia, habiendo sido previamente expurgados de algunas de las llamadas *Cuentas de Orden*, auxiliares siempre, e imprescindibles en muchos casos, para la buena marcha de una contabilidad extensa.

Si esto no se hiciera, asombraría al público la cifra verdaderamente considerable a que alcanza la suma del balance, tal como es, sacado directamente del Mayor, y parecería a los ojos profanos verdaderamente insignificante la ganancia realizada con unas operaciones que, en la generalidad de los Bancos, suelen alcanzar, totalizadas al final del ejercicio, a varios miles de millones de pesetas.

Una de las citadas cuentas de orden más necesaria es la que se suele denominar con el nombre de *Seguros de Cambio*. Aunque no descubramos nada para los peritos en la materia, como nuestro afán es vulgarizar algunos procedimientos generales de la contabilidad bancaria, vamos a exponer el funcionamiento de esta cuenta, que, por lo demás, es de extrema sencillez, como lo son la casi totalidad de las operaciones de aplicación de cuentas, pese a la aridez de ese asunto y a la intrincada trabazón que a primera vista denota la aglomeración de números y números. La prohibición de especular con divisas ha reducido las cuentas de cambio extranjero a las estrictas proporciones y ha cortado los vuelos que durante la guerra y en años posteriores habían adquirido, y que determinaron la conocida Real orden cuya conveniencia no es de este caso discutir.

Sin embargo, como, aun habiéndose restringido, no se anuló, ni podría hacerse, la compraventa de moneda extranjera, las cuentas de que nos ocupamos siguen aplicándose en sus respectivos casos, como, por ejemplo:

Los Sres. Iturralde Hermanos compran al Banco de Préstamos, a pagar en un plazo de treinta días, 1.000 francos a 65 por 100, que han de devolver en la misma moneda al terminar el plazo.

De hacerse los asientos a medida de su desarrollo, el Banco de Préstamos habría de extenderlos en la siguiente forma:

<i>Iturralde Hermanos</i>	<i>a</i>	<i>Caja de moneda extranjera.</i>
Ptas. 650.		Frs. 1.000. Ptas. 650.

lo que originaría una salida de francos a 65 por 100, que daría un beneficio o pérdida en relación con el cambio de cierre.

Y al vencimiento de la operación, al ser reembolsado el Banco, extendería éste los asientos relativos de esta manera:

<i>Caja de moneda extranjera</i>	<i>a</i>	<i>Iturralde Hermanos.</i>
Frs. 1.000. Ptas. 650.		Ptas. 650.

Este asiento daría en la posición de moneda una entrada de francos a 65 por 100, con su correspondiente pérdida o beneficio comparados con el cambio del día.

Para evitar esto, puesto que la operación es a cambio convenido, y el beneficio que deja (comisión, corretaje o interés, que no es de este asunto) no tiene que ver nada con la cuenta de divisas, se aplica la cuenta auxiliar de *Seguros de Cambio* y la contrapartida, que podremos llamar *Cambio Asegurado*. Entonces se plantearía de esta forma:

DÍA DE LA OPERACIÓN:

<i>Iturralde Hermanos</i>	<i>a</i>	<i>Caja de moneda extranjera.</i>
Ptas. 650.		Frs. 1.000. Ptas. 650.

<i>Seguro de cambio</i>	<i>a</i>	<i>Cambio asegurado.</i>
Frs. 1.000. Ptas. 650.		Ptas. 650.

DÍA DEL VENCIMIENTO:

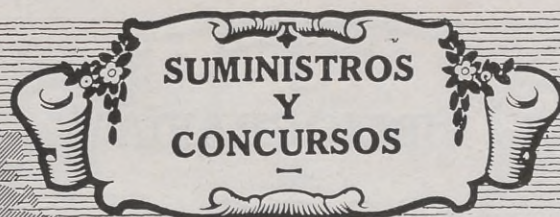
<i>Caja de moneda extranjera</i>	<i>a</i>	<i>Iturralde Hermanos.</i>
Frs. 1.000. Ptas. 650.		Ptas. 650.

<i>Cambio asegurado</i>	<i>a</i>	<i>Seguro de cambio.</i>
Ptas. 650.		Frs. 1.000. Ptas. 650.

con lo que en ningún caso hay entrada ni salida de moneda extranjera y, por consiguiente, queda inmóvil el beneficio sobre cambio. Claro es que para presentar con sencillez el funcionamiento de las cuentas hemos sintetizado, presentando sólo el esquema de la operación, aislada por completo de otras derivaciones a que pudiera habernos llevado el presentar en lugar de la cuenta de caja de moneda extranjera la de efectos u otras análogas.

Y para terminar, anotaremos que esta clase de cuentas auxiliares se usan no sólo en las operaciones de plazo, sino siempre que convenga por motivos del cambio dejar en suspenso la entrada o salida de algún efecto de moneda extranjera.

Y en el desarrollo de las contabilidades bancarias se demuestra que suele ser de bastante utilidad el empleo de las cuentas de orden de esta clase, aunque venga a componer esas sumas que causan asombro a los que, sin más datos que un balance impreso, intentan descifrar el misterio que para ellos encierran unas cifras herméticas.



CONCURSO 1.º

PAVIMENTACION DE UNA NAVE DESTINADA A TALLERES

- 1.º La superficie de dicho taller es, aproximadamente, de 7.250 metros cuadrados.
- 2.º Destinándose los mencionados talleres a imprenta, debe tenerse presente que ha de soportar carritos de cuatro ruedas cargados con un peso aproximado de 2.000 kilos.
- 3.º En atención al frecuente tránsito, ha de evitarse en lo posible que ofrezca una superficie resbaladiza.
- 4.º El material en que ha de hacerse queda a libre elección de las Casas que concurren al concurso.
- 5.º Las proposiciones deben ser enviadas por escrito, antes del 25 del actual, a esta Administración, donde se ampliarán detalles en caso necesario.

CONCURSO 2.º

INSTALACION DE CALEFACCION PARA UNOS TALLERES

- 1.º Dichos talleres, situados en una sola planta, se distribuyen en cuatro naves, con un volumen total de 45.500 metros cúbicos.
- 2.º La temperatura que se desea obtener será de 18 grados centígrados.
- 3.º En la Administración de esta Revista están expuestos con mayor detalle cuantos antecedentes de ampliación se deseen.

CONCURSO 3.º

ENLOSADO EN CRISTAL DE UNA TERRAZA Y TRES LUCERNARIOS

- 1.º Las dimensiones serán de 78 metros en la primera y cinco en los segundos.
- 2.º Aun cuando las baldosas hayan de ir montadas en bastidores de hierro, los presupuestos podrán indistintamente presentarse por la totalidad de la obra o la de cristalería únicamente.
- 3.º Se establece como condición indispensable que la parte referente a terraza reúna las condiciones necesarias para obtener una absoluta impermeabilidad.
- 4.º La resistencia deberá ser calculada para soportar el paso de personas y carretillas cargadas con peso no mayor de 100 kilos.
- 5.º Las proposiciones deben ser enviadas por escrito, antes del 25 del actual, a la Administración de esta Revista, donde se ampliarán cuantos datos estimen necesarios las Casas concurrentes.

○ ○ ○

En breve publicaremos las bases de un concurso que abre La Papelera Española entre los peritos e ingenieros industriales acerca de la fabricación del sulfato de alúmina.

Tanto por la importancia del tema como por los premios que a las obras de mayor mérito ofrece, creemos que ha de revestir un excepcional interés.

MUY IMPORTANTE

A nuestros suscriptores y anunciantes.

Deseosos de contribuir de un modo directo al desenvolvimiento más perfecto de los negocios de cuantos nos honran con su colaboración, hemos concertado con uno de los más importantes laboratorios madrileños un servicio de reconocimiento y análisis de todos aquellos productos que estén relacionados con las industrias del papel, artes gráficas y sus derivados.

Si bien de momento no nos es posible facilitar a nuestros suscriptores y anunciantes una tarifa de los precios que regirán para este servicio, dada la complejidad de casos que pueden presentarse, y en tanto que confeccionamos una lista de precios de sus labores más frecuentes, podemos anticipar que sobre la vigente tarifa percibirán un 25 por 100 de descuento.

Dada la importancia que representa saber las características de cada producto que se adquiere, y que permiten en cada caso darle su aplicación debida, conocer si su valor está en relación con el precio a que se propone la venta, precisar si el suministro se hizo en las condiciones que se contrató y cuantas otras ventajas no menos importantes se derivan de su conocimiento exacto, creemos haber realizado un propósito de positiva eficacia para todos.

Montada expresamente una sección para este objeto, las consultas y análisis se llevarán a cabo con la mayor celeridad que sea posible.

BIBLIOGRAFÍA

MANUEL VII Y SU ÉPOCA, por *Eugenio Heltai*.—Traducido del húngaro por *Andrés Révész*.

La Editorial CALPE acaba de publicar, en su colección «Los Humoristas», una obra que el público esperaba con avidez: *Manuel VII y su época*, del escritor húngaro Eugenio Heltai.

Trátase de la segunda parte de *Family Hotel*, la deliciosa novela que, al aparecer en castellano hace pocos meses, alcanzó un éxito sólo comparable al que había obtenido en Hungría y en Francia, y nos dió a conocer a Heltai como uno de los primeros humoristas del mundo.

En *Manuel VII y su época* se pinta, como en *Family Hotel*, en forma caricaturesca la vida política de un diminuto Estado balcánico. La elevación al trono de Manuel VII, a quien conocimos en París corriendo la más pintoresca serie de aventuras que puede imaginarse, da ocasión a innumerables y sorprendentes lances, que no desentonarían en la más divertida novela de pícaros españoles.

A LO LARGO DEL AMAZONAS, por *W. H. G. Kingston*.—Traducción del inglés por *F. de Casas*.—Dos tomos, 6 pesetas.

La Editorial CALPE ha publicado, en su serie de «Libros de Aventuras», la magnífica novela de Kingston *A lo largo del Amazonas*.

Sin dejar de ser este libro un interesantísimo relato de extraordinarias aventuras, su mérito principal consiste en la admirable documentación del autor, que da a la novela una enorme fuerza de realidad.

Kingston conocía perfectamente la parte de América que describe, y dominaba nuestro idioma, hasta el punto de que su novela está llena de frases y giros españoles.

El accidentado viaje de los protagonistas a lo largo del Amazonas constituye, pues, una soberbia lección sobre la fauna y la flora de aquellos parajes, sobre los peligros de la navegación fluvial y sobre las costumbres de las tribus indias que pueblan las márgenes del inmenso río. Y como se trata de unos lugares donde la Naturaleza se ha desbordado creando tales maravillas que ninguna imaginación humana podría igualarlas, el viaje que el lector realiza al pasar las páginas de la novela de Kingston es un verdadero viaje de ensueño.

CALPE ha editado lujosamente el libro, adornándolo con bellas y numerosas ilustraciones fuera de texto.

HISTORIA DE UNA ANGUILA, por *Antón Chejov*.—Traducción del ruso por *Saturnino Ximénez*.

Componen este volumen que acaba de publicar CALPE, en su colección «Los Humoristas», veinticinco cuentos del admirable novelista ruso Antón Chejov, ya bastante conocido en España por otras obras suyas que ha traducido la misma Compañía editorial.

Son deliciosas narraciones, exquisitos cuadros, en que la simplicidad del alma rusa se revela entre notas de amable humorismo.

La mayor parte de los cuentos comprendidos bajo el título de *Historia de una anguila* son verdaderas obras maestras en su género y se han hecho populares en Rusia.

CALPE presenta la obra elegantemente editada, con una preciosa cubierta en colores.

EL MATADOR DE LEONES, por *Julio Gérard*.—Traducción del francés por *Salomé Núñez y Topete*.—Un tomo, 3 pesetas.

El capitán Gérard, del ejército francés de Argelia, es el más famoso cazador de leones que ha existido. Arrastrado por una vocación irresistible, se consagró durante muchos años a tan peligroso ejercicio.

Los indígenas se atrevían pocas veces a luchar con el león, al cual atribuían un poder sobrenatural, y cuando lo

hacían era acechándole desde seguros parapetos. El capitán Gérard quiso probarles que podía luchar con el león él solo y frente a frente, y así lo hizo en innumerables ocasiones.

Su relato tiene, pues, un interés dramático intensísimo. Los mil trances apurados en que se vió; las mil aventuras que hubo de correr, no sólo en su lucha con las fieras, sino entre las tribus semisalvajes de Africa, han sido relatados por él en este libro con vivacidad y color insuperables.

CALPE ha incorporado *El matador de leones* a su serie de «Libros de Aventuras», traduciéndolo con mucho esmero y adornándolo con numerosas ilustraciones. La cubierta, dibujada en colores, es verdaderamente preciosa.

VIAJES DE GULLIVER, por *Jonathan Swift*.—Traducción del inglés por *Javier Bueno*.—Un tomo, 3 pesetas.

La Editorial CALPE ha publicado, en su serie de «Libros de Aventuras», una nueva y preciosa edición de los *Viajes de Gulliver*.

De la inmortal obra de Swift se han hecho en nuestro país numerosas ediciones; pero la mayor parte no son sino extractos o arreglos que apenas dan idea de su belleza.

La versión que ahora publica CALPE ha sido hecha escrupulosa y directamente del texto original.

A esto hay que añadir su excelente presentación. Numerosas ilustraciones aumentan el atractivo del texto, y una cubierta dibujada en colores da al libro lindísimo aspecto.

EL DRAMATURGO MISTERIOSO, por *Esteban Szomahazy*.—Traducción del húngaro por *Andrés Révész*.

Entre los humoristas húngaros—numerosos y muy notables—figura en primera línea Esteban Szomahazy, y, de todas sus obras, la de mayor éxito es *El dramaturgo misterioso*, novela que CALPE ha traducido para su colección «Los Humoristas».

No brilla sólo en Szomahazy la gracia de la frase y la agudeza de la observación, sino también el arte de interesar al lector profundamente.

En *El dramaturgo misterioso* sobresale extraordinariamente esta cualidad de Szomahazy. Es imposible abandonar el libro una vez leída la primera página; de tal modo cautiva el interés y excita la curiosidad.

CALPE, que ha dado a conocer en España a la mayor parte de los humoristas húngaros, ha tenido ahora un verdadero acierto al traducir *El dramaturgo misterioso*.

El libro está muy elegantemente presentado y lleva una preciosa cubierta dibujada en colores.

Talleres "Calpe", Larra, 6.—MADRID.—Teléfono 518-J.

O C A S I O N

Máquina rotativa, nueva, formato 63 x 94, para 2, 4, 6 y 8 páginas, dos bobinas. Entrega inmediata.

Actualmente se halla en España un enviado especial de la Casa constructora, que proporcionará cuantos detalles se deseen.

Dirigidse a la Administración de DEDALO.