

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. 10.

Madrid, 15 de julio de 1922.

Sumario

Europa en fermentación.—El Palacio y el Taller del Libro, por «Un Castellano».—Importancia de la selección juiciosa del papel para la propaganda impresa, por Alfonso Carnicero Barrio.—Los literatos se asocian, por J. L. Mayral.—Las industrias de la pasta de madera y del papel de Suecia.—¿Capitaliza usted el impetu?, por Gabriel Dafonte.—El agua en la fabricación del papel, por José Ortega Ayani.—Notas bilbainas.—Una encuesta interesante: El problema económico-social en España, por el Conde de Romanones.—Invención de la tipometría, por Juan J. Morato.—Publicidad y Administración: El escaparate.—Transportes y Aduanas: Transportes férreos, por Antonio Miguel.—La corrección de pruebas, por Pedro Morante.—Suministros y concursos.

EUROPA EN FERMENTACION

Bajo este título está publicando estos días *El Sol* un interesantísimo trabajo firmado por nuestro querido e ilustre amigo D. Nicolás M.^a de Urgoiti.

El interés que en sí encierra y la palpitante actualidad de las impresiones recogidas por él en su último viaje nos mueve a extractar sus puntos más salientes.

A modo de prólogo recuerda que durante su actuación como director de la revista *Nuevo Mundo* escribió una serie de crónicas en las que atribuía a Alemania el desencadenamiento de la guerra, pero que, aun culpable de ella y todo, fué y es uno de los más fervientes admiradores de sus virtudes de capacidad, seriedad e inteligencia.

A continuación hace un examen minucioso del valor de la moneda, comparando entre las fechas 1912 y 1922. Hace ver la inquietud que a Francia le produce la otra orilla del Rin, achacando a este temor el que no decida el desarme, a pesar de su falta de militarismo. En cambio, rechaza la actitud intransigente de Francia en el apremio para el cobro de las reparaciones; actitud que últimamente parece rectificada en cuanto tenía de terminante. Califica, en lo que se refiere al estado de su moneda, de política honrada el fiar a su esfuerzo y riquezas naturales el restablecimiento de su valor. Como causas cooperadoras a una normalización próxima indica la circunstan-

cia de carecer esta nación de paro forzoso, su capacidad productora y la baja que se observa en la tendencia social comunista.

En Inglaterra—observa—la situación es muy distinta. La necesidad de adquisición de alimentos y exportación de los productos de sus industrias tienen un terrible obstáculo en la depreciación del marco, que permite a Alemania una ventajosa concurrencia.

A pesar de todo, Inglaterra ha puesto un especial empeño en sanear su moneda, sospechando que la mayor estimación que se concede a ésta pudo dar como fruto la terrible crisis industrial por que atraviesa. Sin embargo, parece lógico que su más justa causa sea la escasa demanda que se observa en el mundo. A su juicio, la política monetaria de Inglaterra es la más ventajosa, de más positivos resultados inmediatos, y sus presupuestos, a pesar de los agobiadores impuestos, se saldan con superávit.

«La crisis social y económica en Escandinavia» titula su tercer capítulo, y en él, después de dedicar brillantes párrafos a elogiar las bellezas de aquellos países y la magnificencia de sus comunicaciones, particularmente el ferrocarril de Bergen a Cristianía, que califica de honra de la ingeniería, se ocupa de la situación de Noruega, grandemente resentida en su primer elemento de vida: la Marina mercante. De una

parte la falta de carga, y de otra la temible concurrencia alemana, ocasiona una paralización considerable en este aspecto. Este problema se ve aún más agravado por causa de la influencia bolchevique en su masa trabajadora. Afirma que el proletariado noruego es sin duda el que más prácticamente ha sentido esta repercusión rusa. Esto hace que los gobernantes empleen su mayor prudencia con el elemento trabajador, y de ahí que el costo de sus productos, maderas, pastas y papel exceda de sus vecinas Suecia y Finlandia. Por tanto, mientras estos mercados no coloquen sus productos no podrá Noruega poner en juego su fabricación. Si tal sucediese y se retrasase demasiado este momento, entonces las quiebras y ruinas, que ya hoy se dejan sentir, se reproducirían entonces con mayor intensidad.

En Suecia, en cambio, tanto por su mayor variedad industrial como por la mejor disposición de su masa obrera, la situación es mucho más lisonjera; gradualmente se ha ido a la baja de jornales, y si bien en las industrias eléctricas y siderúrgicas se ve resentida por la competencia alemana, la industria papelera, de madera y de pastas aguarda el resurgimiento importador de América para el próximo otoño, con el cual colocará el complemento de las necesidades yanquis una vez adquirida la producción finlandesa, desde luego más ventajosa que la suya.

Las coronas suecas, noruegas y danesas tienen igual valor nominal, pero se cotizan a tipos diferentes, revelando en cierto modo la situación económica respectiva. Para comprar una libra esterlina bastan 17,20 coronas suecas, hacen falta 20,60 danesas y se precisan 27,10 coronas noruegas.

EL PALACIO Y EL TALLER DEL LIBRO

La Empresa editorial Calpe, deseando instalarse en Madrid con arreglo a la grandeza y trascendencia de su programa cultural, construye actualmente en el centro de la capital, en su calle más suntuosa—la avenida Pi y Margall—, un Palacio del Libro, que será espléndido edificio, alto, amplio, rico, de pretensiones arquitectónicas, con tres fachadas, con plantas destinadas al libro y con grandes escaparates en que se muestren los productos del ingenio humano.

¡El libro! Cuanto hagamos por ensalzarlo, por glorificarlo, por presentarlo decorosamente y por difundirlo a los cuatro vientos será poco, porque el libro es, sin disputa, el más hermoso y el más potente instrumento de civilización, de recreo, de perfeccionamiento de la Humanidad; el que más ha de contribuir a que nuestra sociedad, que en gran parte es, como decía Henry George, piara de hambrientos cerdos que se disputan impacientes la escasa bazofia que se les presenta en inmundada gamella, se transforme en una reunión de hombres correctos que, sentados en torno de una mesa servida de exquisitos manjares, se obsequian unos a otros sin disputas ni recelos, sabiendo que habrá comida para todos.

El libro—hoja suelta diaria en el periódico, unas cuantas hojas agrupadas en la revista, o muchas hojas formando el libro propiamente dicho—es manantial purísimo y abundante de alegría, de riqueza, de felicidad. El es el que nos enseña los encantos de la Naturaleza, diciéndonos cómo la han visto otros hombres y cómo debemos verla nosotros. El que nos hace más inteligentes, más fuertes y más humanos. El que nos enseña cómo desarrollar y fortalecer nuestro cuerpo y cómo transmitir la antorcha de la vida a las generaciones venideras. El que nos dice cómo ser escultores de nuestra alma, depurándola del barro manchadizo y acercándola a su divino origen. El es amigo fiel, servidor leal, consejero constante, inspirado juglar que nos alegra y entretiene disipando nuestras preocupaciones y ahuyentando nuestras amarguras. El es eterno consolador de nuestras penas. Bien merece, pues, el libro un palacio tan suntuoso, tan grande, tan rico como lo tienen los adinerados, los poderosos,

los que mandan y triunfan en la vida.

El libro debe tener su palacio—grande o chico, lujoso o modesto—en toda gran ciudad culta. Y debe hallarse dicho palacio en el foco de la urbe, allí donde más gente transite, para que lo admire y lo disfrute como el palacio de todos. Del niño que va a la escuela y empieza a deletrear, y del viejo que, no pudiendo ya leer, busca quien por él lea y le dé hasta el último día de su existencia el manjar exquisito de una buena lectura; del rico y del no rico; del hombre y de la mujer; del obrero, del artista, del sabio, del comerciante, del industrial, del actor, de todos, en fin, que para hacer la vida más inteligente, más entretenida, más buena, necesitamos de la hoja impresa, en la cual el que escribe vierte generalmente lo más puro y elevado de su inteligencia, y el que lee halla las satisfacciones más hondas, más puras y más agradables de su vida.

En el Palacio del Libro debe haber grandes, amplios, lujosos escaparates, dispuestos de modo que junto a los libros y revistas, alternando con ellos como buenos camaradas, embelleciéndolos y perfumándolos, haya plantas y flores frescas constantemente renovadas por manos femeninas en búcaros y jarrones artísticos.

Y debe tener todo Palacio del Libro lo que tendrá el de la casa Calpe en Madrid: un soberbio salón coronado por enorme y artística cúpula que sirva para actos públicos, en donde se den conferencias, en donde se expongan obras de arte, en donde se celebren conciertos, en donde se congreguen los espíritus cultos, los sedientos de verdad, de belleza y de amor entre todos los hombres.

Y debería tener más el Palacio del Libro. Debería tener un gran salón-biblioteca, que podría ser gratuito, o podría ser de pago para los que a él se abonaran, o podría ser reservado para los lectores o suscriptores de algunas de las publicaciones Calpe. Un salón de lectura y de estudio, amplio, cómodo, silencioso y tranquilo, también adornado y perfumado con plantas y flores, repartidas con profusión por mesas de trabajo y estanterías y vitrinas. Salón que debería estar situado en la parte más alta del

edificio para hallarse inundado de luz natural y lejos del ruido callejero; con infinidad de libros, periódicos y revistas; con índices bibliográficos y catálogos de Casas editoriales; con una sección de consultas, para que el ansioso de saber tenga a quién dirigirse para satisfacer su curiosidad. Salón donde trabajen unidos tranquila y pacíficamente, como hormigas del mismo hormiguero, ayudándose mutuamente, hombres y mujeres; donde los concurrentes puedan disponer de cabinas aisladas en que haya máquinas de escribir; con buzones en que el público, viviendo en íntima y constante comunicación con las Casas editoriales, exponga francamente sus reparos, sus observaciones y sus deseos para mejorar incesantemente dicho salón-biblioteca.

Así debería ser, a juicio mío, el Palacio del Libro que debería haber en toda gran ciudad. Así puede ser el Palacio del Libro que con felicísima iniciativa se está construyendo en el sitio más céntrico de Madrid.

El Taller del Libro.—Pero el libro, que se exhibe lujosamente en su palacio, necesita antes un taller en que hacerse, y este taller ha de estar en armonía con aquel palacio. ¿Cómo debe ser el Taller del Libro?

Si el Palacio del Libro debe hallarse siempre en el corazón de la ciudad para vivir en contacto con el gran público, para exhibirse ante la multitud y ofrecer a todos el tesoro de las ideas, que, según frase de Núñez de Arce, surgen aladas y luminosas del fondo del cerebro humano, el Taller del Libro debe estar retirado del bullicio cortesano.

El Palacio del Libro bien está en la Gran Vía. El Taller del Libro debe estar en las afueras, muy en las afueras; en barriadas poco populosas hoy, pero de gran porvenir, como Carabanchel, como el camino que lleva al Cerro de los Angeles, como la carretera de Chamartín, como la Ciudad Lineal. Allí, junto a una línea de tranvías, en campos soleados, inundados de aire puro; en terrenos extensos y baratos, debe acotarse una superficie de 30, de 40, de 100 ó más hectáreas, para hacer una aldea industrial que se inspire en las originalísimas *garden villages* de Hellerau; o de la Casa Krup en

Alemania, de Port Sunlight o de Bournville en Inglaterra.

En esa aldea industrial, donde los edificios ocuparían mucho menos terreno que los espacios libres—campos de recreo, huertas, jardines, bosquecillos y praderas—, habría espaciosos talleres con grandes ventanas que dejaran entrar a raudales la luz, el sol y el aire puro, perfumado con aliento de flores de los jardines inmediatos; salas de labor en las que el obrero y el empleado trabajaran el libro en medio de una atmósfera sana, sin que sus pulmones enfermen por el aire viciado que respiren, sin que sus ojos se gasten prematuramente por un trabajo penoso e intenso con luz artificial a las doce del día, sin que sus nervios se exciten por una labor angustiosa.

Esos talleres limpios, de suelo unido, fácilmente lavable, en lugar de los indecentes manchurroneos de los dibujos obscenos y de las frases asquerosas que tan frecuentes son en muchos talleres, tendrán paredes pulcras, decoradas con hermosos dibujos y ostentando en artísticas cartelas, escritos con letras de oro, los nombres de algunos de los que con su palabra escrita guiaron a la Humanidad por el camino del bien; de los que en lugar de la espada destructora y la tea incendiaria manejaron la pluma libertadora. Poetas y predicadores, dramaturgos y políticos, historiadores y novelistas, periodistas y maestros, sabios y artistas, jurisconsultos y médicos; los nombres gloriosos e imperecederos de Séneca, Cervantes, Teresa de Jesús, Calderón, Echegaray, Zorrilla, Costa, Concepción Arenal, Alfonso el Sabio, Rosalía Castro, Balmes, Castelar, Pi y Margall... Y con los españoles, los extranjeros: Víctor Hugo, Mantegazza, Flammarión, Guerra Junqueiro, Camoens, Shakespeare, Didon, Dante, San Pablo, Bossuet, Lamartine, Ruskin, Tolstoi...

Junto a los talleres, formando parte de los mismos como accesorios indispensables, salas de descanso, lavabos y duchas; salas-bibliotecas, sala de cría para las obreras con niños de pecho, sala de consulta de enfermedades y de cura de urgencia para casos de accidentes, etcétera.

Y en pabellones independientes, recreos lícitos que substituyan a la embrutecedora taberna; campos de ejercicios físicos, piscinas de natación, frontones, *foot-ball* y, sobre todo, *lawn-tennis*; que es hora ya de que en España el entretenido y fortalecedor *tennis* no sea patrimo-

nio de la gente adinerada, sino que se generalice entre obreros y obreras como distracción honesta y ejercicio saludable.

Y aun debería ser más y aun debería ser mejor el Taller del Libro. Para hacer esa intensa labor de eficiencia industrial, formando parte del recinto todo de la aldea industrial, debería haber una gran barriada en que vivieran los empleados y obreros del Taller del Libro y sus familias. Pero no una barriada de casas en hileras divididas en pisos; no la barriada antihigiénica en que se recluye al obrero y en que se explota su necesidad de vivienda, albergándole en cubiles estrechos, de una sola fachada, sin sol, sin aire, sin flores, sino la barriada modelo, la barriada obrera de la ciudad-jardín, de la ciudad-sanatorio, formada por casas-hogares independientes, alquiladas a precio bajo o vendidas a plazos largos; la casa rodeada de terreno destinado a jardín alegre o a huerta provechosa que le aleje de la *tasca* inmundicia y le sirva de recreo en los ratos de ocio y de utilidad siempre, porque en ella trabajen todos los de la familia, cultivando legumbres y flores y criando animales domésticos.

Relacionado con el Taller del Libro, habrá instituciones sociales que fomenten el espíritu de cooperación de sus empleados y obreros en obras de economía doméstica, de previsión y de recreo, tales como restaurantes o comedores en combinación con cocinas cooperativas; almacenes cooperativos; huertos co-

munales y coto social de previsión a la manera que Costa los predicaba; Sociedades de préstamos cooperativos; ahorro escolar y obrero; asistencia médica, botica y entierro; Sociedades de recreos físicos e intelectuales, orfeones, etc., a más de instituciones oficiales, como socorros de accidentes, pensiones de invalidez o vejez, etc.

Así se haría, por esfuerzos de la asociación entre patronos, empleados y obreros, una hermosa y fecunda obra de solidaridad social, de intensa labor industrial, de cultura y educación y mejoramiento material y moral del obrero; obra que sería de gran interés para todos.

El *Palacio del Libro* y el *Taller del Libro* deben hacerse en grande, muy en grande, como una prueba de la importancia que el libro tiene en toda la vida contemporánea: en la vida física y en la vida espiritual, en la vida económica y en la vida intelectual. El uno, el *Palacio*, será como la gran dama aristocrática que se exhibe y se luce y solicita las miradas y la admiración de todos. El otro, el *Taller*, como la obrera modesta que realiza una intensa y fecunda labor, trabajando como solícita abeja en el campo entre flores. Ambos como la mujer. Como la mujer adorable y adorada ante quien debemos rendir siempre, siempre, el tributo de nuestra más ferviente admiración, de nuestra consideración más respetuosa, de nuestro más acendrado cariño, de nuestro más profundo interés, para hacerla cada vez más hermosa, más inteligente y más buena.

Importancia de la selección juiciosa del papel para la propaganda impresa

Entendemos por *propaganda impresa* los folletos, catálogos, prospectos, cartas y sobres comerciales, secantes con anuncios, menús, programas, tarjetas, papeles de lujo para envolver productos, etiquetas, carteles y, en general, todos aquellos papeles que de una o de otra manera sirven de vehículo a la publicidad.

De intento hemos dejado aparte el papel de periódicos y revistas, porque el vendedor de cualquier producto o servicio no puede escoger libremente, para sus anuncios o su propaganda, el papel en que se impriman tales publicaciones, que no se varía a gusto del anunciante. Pero este vendedor puede seleccionar el papel de la restante propa-

ganda impresa editada por sí mismo, y debe hacerlo por la mucha importancia que tiene escoger juiciosamente el papel.

Aun siendo muy sutil la influencia que ejerce el aspecto del papel impreso en la persona que lo recibe, está bien definida, y no sería de buen sentido desperdiciar tal ventaja. El papel, lo mismo que las personas, tiene cierta individualidad, y según sea su naturaleza puede producirnos una impresión favorable o repulsiva.

Si el papel es apropiado, ayuda con eficacia a la palabra impresa y a las ilustraciones en su misión de transmitir al comprador potencial las ideas que deseamos le lleve nuestra propaganda y atenúa la fría acogida con que se la pudiera

recibir. Si fuere inadecuado, anulará los efectos de las ilustraciones más finas y de las tintas, ornamentos y caracteres empleados en la impresión; será un obstáculo a la eficacia de tales elementos porque producirá una impresión contraria, y el folleto, catálogo, prospecto, etcétera, impresos en él irán a parar al cesto de los papeles antes de que el texto y las ilustraciones produzcan sus efectos.

Un papel a propósito refuerza tan considerablemente el valor de la propaganda impresa, que nunca es tiempo perdido el que se invierte en seleccionarlo. Los tipos, ornamentos, ilustraciones y colores suelen escogerse mirando a la consecución de los mejores resultados; al escoger el papel es lo corriente que no se tenga en cuenta más que su precio. El papel más costoso no siempre es el más apropiado. Hemos visto muchos folletos y catálogos impresos en papeles caros que hubieran producido mejor efecto en papel más barato y más en armonía con el texto e ilustraciones, y, sobre todo, con el objeto a que se referían aquéllos. El precio del papel es lo que decide realmente al encargar la propaganda impresa, y nos parece que ésta es una falsa economía.

Ha de notar el comerciante o el industrial que cada parte de su propaganda impresa, planeada científicamente, como es obligado que se haga hoy, tiene que crear un ambiente favorable para el producto anunciado, conduciendo al lector al fin concreto de adquirir el producto, y en este empeño le será de mucha ayuda un papel escogido con juicio.

Así, por ejemplo, un papel suave al tacto y de aspecto delicado creará un ambiente refinadamente femenino, y si el comerciante que lo emplea en su propaganda se dedica a vender perfumes o trajes de seda para señora, es indudable que conseguirá producir con dicho papel una impresión grata entre las señoras elegantes y de gusto exquisito aficionadas a estos lindos artículos.

Y lo mismo ocurre en cuanto al color del papel. Por atrevida que parezca entre nosotros esta afirmación, es lo cierto que cada color es capaz de expresar científica y artísticamente una idea peculiar, y en la práctica se ve que de hecho la expresa.

Si en una noche helada entramos en una habitación extremadamente fría y vemos sobre un sofá dos mantas de lana del mismo tamaño

y calidad, pero teñida una de color azul pálido y la otra de un brillante color rojo, como el fuego, ¿cuál de las dos mantas utilizaremos instintivamente para abrigarnos, creando la sensación de calor? Cuantas veces se ha llevado a cabo este experimento, siempre se ha preferido la manta roja. Pues si está comprobado que preferimos instintivamente el color rojo para crear un ambiente de calor, de fogosidad o de energía, vale la pena de que el anunciante explote en su propaganda estas ideas representadas por dicho color. Si el color azul da una sensación de frialdad, amortigua la acción y calma y mitiga los nervios excitados, debe el anunciante sacar partido de estos hechos sirviéndose del color azul para expresar ideas de frialdad, refrenamiento, quietud o reposo.

De este modo no sólo se refuerzan las ideas afines contenidas en el texto, puesto que se repite la misma impresión, sino que muchas veces es posible reducir la cantidad de texto que en otro caso sería necesaria.

El color amarillo expresa ideas de luz, regocijo, vivacidad, placer. Ello es así porque es el color que más se aproxima a la luz solar, a la luz de la luna y a la luz artificial. El efecto benéfico del sol sobre las plantas y sobre el ser humano es bien conocido. El color amarillo produce en nosotros un efecto semejante, porque le asociamos mentalmente con la luz y con los efectos que la luz produce. La luminosidad, el regocijo y la alegría son las cualidades predominantes en el ambiente creado por el color amarillo, dondequiera que se use. Experimentos realizados en habitaciones oscuras, cuyas paredes se cubrieron después con papel y colgaduras amarillas, demuestran que este color produce un efecto luminoso y de alegría que ejerce una reacción inmediata sobre las personas que las habitan. Aplicando estos principios a la práctica, es indudable que las cubiertas de la propaganda impresa de los balnearios o estaciones veraniegas serían extraordinariamente atractivas de emplear un papel amarillento claro y de superficie brillante, que contribuiría a crear un ambiente luminoso asociado con las arenas doradas por el sol.

El rojo es el color de humano interés. Es el más parecido al fuego. Es el que incita a la acción, induce a la sangre a circular con más rapidez, excitando de este modo la actividad mental; despierta las

pasiones, expresa la fuerza y produce una sensación agradable de calor. Se llama al rojo *color caliente*, y aplicándole en su máxima intensidad es el más violento, el más irritante y el más agresivo de todos los colores. Una señora de buen gusto jamás se pondrá un traje de color rojo intenso, chillón, un día de julio a pleno sol, porque le parecería una falta de consideración hacia los hombres que pudieran verla.

En cambio, a nadie desagrada ver alguna pluma o adorno pequeño de dicho color. ¿Por qué razón ha de producir el anunciante este efecto desagradable en circunstancias parecidas llenando con enormes cartelones de un rojo rabioso las vallas y otros sitios públicos? Los colores deben usarse con moderación. No es de buen sentido emplear diez metros de superficie roja para expresar ideas que se pueden poner de manifiesto adecuadamente en otra superficie de cinco centímetros cuadrados. Nada tenemos que objetar contra la utilización del papel rojo para las cubiertas de un catálogo de fundición, calefacción o de hornos eléctricos, por ejemplo.

El color azul es el más reportado; puede decirse que es lo contrario del rojo en las sensaciones que produce. Es más apaciguado, más restringido, y alguna vez casi es repelente. Se le llama *color frío*. No es raro que el color denominado *azul-acero* produzca la sensación de frío. El azul expresa estas ideas o cualidades individuales que ningún otro color puede expresar. Por lo tanto, para el catálogo de una fábrica de hielo sería apropiada una cubierta de color azul.

El papel de color naranja (amarillo y rojo) significa luz y calor. Estos dos elementos unidos son la señal de fuego o incendio. La sensación que produce en el público una gran superficie de color naranja es destructiva; es una sensación de peligro. No conviene abusar de este color.

El papel de color verde (amarillo y azul) significa luz y frescura. Nada más agradable que un paraje claro y fresco cuando se viaja en verano en un coche caluroso. Nótese que los árboles están verdes en el verano, cuando el cielo está más azul. Estos vegetales son los antídotos del calor excesivo. Si empleáramos una cubierta de color verde intenso en el programa anunciador de un partido de *golf* es evidente que se asociaría muy bien con el campo en que se efectúa este juego.

El papel de color violeta o púrpura (azul y rojo) representa la unión del fuego y de la frialdad; brasas juntas con hielo. Es el color que indica lo sombrío. Es todo lo contrario del amarillo, su complementario. Neutraliza el júbilo, disipa la luz, engendra las tinieblas, conduce a la noche. De este color tampoco conviene abusar.

Los colores primarios *amarillo, rojo y azul* y el color secundario *verde* son los colores más usados por el más grande de los artistas, por la Naturaleza, y con ellos principalmente se obtienen esos magníficos efectos que admiramos todos los días.

Más del 90 por 100 de la propaganda se imprime sobre papel blanco sin otra razón que la costumbre de hacerlo así. Esto, naturalmente, no significa que sea el mejor procedimiento para todos los casos, puesto que hay catálogos y folletos impresos en papel de color que resaltan extraordinariamente entre los impresos en papel blanco y son tanto o más atractivos que éstos.

Un buen sustituto del papel blanco es el de color crema o amarillo claro, que impreso con tinta negra produce un efecto más agradable que el papel blanco, puesto que en éste es mucho más brusco el contraste con lo negro y brilla más la tinta. Se ha comprobado en muchos casos que empleando papel color crema e imprimiendo sobre él ilustraciones en que predomina el color violeta, el rojo o el azul, se obtienen efectos mejores que imprimiendo con las mismas tintas de color sobre papel blanco.

Desde luego son preferibles para la impresión los papeles de colores pálidos. Es evidente que el color del papel empleado en las hojas interiores o en el cuerpo del catálogo debe ser tal que constituya un fondo atractivo que armonice con los caracteres tipográficos e ilustraciones de forma que la vista se detenga y vea con la mayor rapidez y claridad lo impreso, porque si se emplean papeles de color obscuro se confundiría con ellos el color de la tinta en vez de contrastar armónicamente ambos.

De un modo análogo a lo antes dicho para las cubiertas, podríamos afirmar que para la impresión del interior de un catálogo de muebles antiguos no encontraríamos otro papel más adecuado que el de estilo antiguo, color crema, con barba en los bordes, imprimiendo el texto y las ilustraciones con tinta sepia. Para las páginas de un catálogo de maquinaria se podría escoger un

papel gris claro, muy satinado, que armonizaría con el carácter frío de las máquinas representadas en él.

Pueden substituir al papel blanco, ventajosamente muchas veces, papeles de color amarillento, azul claro, verdoso, violeta, rosa, y en general los de colores pálidos, siempre que las tintas con que se impriman estos papeles sean negras o azules, por ejemplo, u otras que armonicen con ellos.

Hasta en el papel de color gris, que es de más difícil tratamiento, pueden obtenerse artísticos efectos si se escoge un tono de color conveniente. De estos papeles los hay que parecen de un color blanco sucio y otros imitan ese color poco grato de la neblina; ni unos ni otros emplearíamos. Pero escogido un papel gris de color más limpio, podemos imprimirle con tinta azul o sepia, o con violeta o marrón si se busca un contraste más fuerte. En un papel de color azul pálido producirán buen efecto las tintas sepia o de azul obscuro.

El color y la clase del papel habrán de reflejar en lo posible tanto el espíritu de los productos que en él se anuncien como su calidad. Establecer reglas para todos los casos sería prolijo, sin contar con que el acierto es más que nada cuestión de buen gusto y de sentido artístico. Los ejemplos expuestos creemos que basten para servir de guía al anunciante en cada caso particular.

La superficie del papel tiene también mucha importancia y siempre ha de adaptarse al procedimiento de impresión que se quiera emplear. Si se trata de imprimir fotograbados de medio tono es necesario que esta superficie esté perfectamente alisada, y con tal objeto se usa el papel couché, de brillo o mate, que en ambas clases es adecuado. La superficie de este papel está formada por sulfato de barita, mezclado con cola fuerte o caseína. Cuanto mayor sea el número de líneas que tenga la trama o cuadrícula en que está dividido el fotograbado, más alisada debe ser la superficie del papel couché si ha de resultar perfecta la impresión. Durante mucho tiempo ha sido creencia de los impresores considerar al papel couché como el único a propósito para la buena impresión de los fotograbados de medio tono; pero actualmente va desapareciendo esta idea, puesto que hoy se fabrican papeles especiales satinados con los cuales se pueden imprimir perfectamente estas ilustraciones gastándose menos dinero.

El papel couché tiene también otro inconveniente, y es que no se puede doblar sin agrietarse. Si en un catálogo nos vemos precisados a publicar una ilustración de doble plana, puede imaginarse el mal efecto que producirá a quien vea la grieta blanca que corta de abajo arriba la figura por la mitad.

Existe además este mismo inconveniente, aumentado, cuando se envían por correo los prospectos o los folletos y catálogos con cubierta de papel, pues como no se tiene un cuidado especial al meter esta propaganda en las sacas de Correos, ni en el transporte, ni al distribuirla después, es muy rara la vez que llegan a su destino en buenas condiciones los impresos hechos en papel couché. Como es esencial la buena presentación de la propaganda, ponemos en guardia al anunciante respecto a estos inconvenientes, que por disminuir o anular la eficacia de aquélla pudieran convertirla en un gasto inútil si no se busca el medio de evitarlo, protegiendo suficientemente la propaganda impresa.

Si las ilustraciones de la propaganda son fotograbados de línea, hay más clases de papel para escoger; pero no estamos conformes con el dicho muy extendido de que *los fotograbados de línea se pueden imprimir sobre cualquier clase de papel*. Para la impresión de estos fotograbados pueden emplearse papeles que cuesten menos que el papel couché; pero tales papeles deben ser de buena clase si se quiere que las ilustraciones tengan buen aspecto. Los fotograbados de línea exigen, si han de salir bien, una superficie casi tan alisada, aunque no tan suave, como la del papel couché, y el mejor efecto que producen empleando buen papel compensa con creces el gasto un poco mayor que esto ocasiona.

En todos los papeles de impresión, aun en los más delgados, ha de procurarse que lo impreso en una cara no se transparente por la otra. El anunciante debe exigir al impresor que evite en absoluto la huella de lo impreso que suele verse al dorso de la impresión. Cuando esta huella corresponde con un fotograbado de medio tono impreso al respaldo inutiliza sus efectos.

En resumen: debe emplearse en la propaganda impresa el mejor papel, que armonice con ella tanto en la calidad como en el color, pues de otro modo será en balde el dinero gastado en una redacción esmerada, en la composición del texto y en las ilustraciones.

Los literatos se asocian

Hace pocos días se reunieron en fraternal banquete los literatos españoles de más positivo mérito y de más justo renombre. Celebraban la constitución de una nueva colectividad, la «P. E. N. Club»—poetas, ensayistas, novelistas—, a imitación de Sociedades similares del Extranjero, y cuyos fines principales son el fomento de la amistad, de la cordialidad y de la fraternidad entre los escritores, y crear relaciones entre los literatos españoles y extranjeros. El ilustre *Azorín* considera que todos cuantos producen bellas poesías y magníficas prosas han de estimarse y conocerse por sobre las fronteras políticas, y cree además que es beneficiosa para la literatura de un país la influencia de las demás.

¿Cómo no estar conformes con ideales tan hermosos? ¿Cómo no desear que el canto que viene de lejos nos deje una huella sensible en el corazón? ¿Cómo no amar al compañero de otras tierras, mensajero lírico de las inquietudes pares a las nuestras?

Digno es todo esto de *Azorín*, de Maeztu, el iniciador; de los que se han agrupado unánimes ante la llamada fraternal del «P. E. N. Club».

Pero porque todos los que se reunieron en el banquete eran románticos y poetas, y además de esto españoles, observamos en seguida, al leer las referencias de la fiesta, que en la expresión de los sentimientos de nuestros literatos había demasado amor para lo espiritual y muy poco apego para la realidad grosera, pero tangible.

Nosotros sabemos que las Asociaciones de literatos extranjeros cumplen una doble misión moral y práctica que siempre redundan en beneficio de la colectividad. No hay cuento, poesía, crónica, comedia u opereta francesas y alemanas que se editen o se representen en España que no cobren, y a veces espléndidamente, sus respectivos autores.

Existen agentes celosos que se encargan, con la mayor diligencia, de reclamar toda clase de derechos de propiedad literaria: no se escapa nadie.

En cambio, los españoles apenas si cobran sus colaboraciones simplemente en la Península, y a precios mezquinos. Los periódicos y revistas de toda la América latina—cientos, miles—copian, reproducen y hasta mutilan los trabajos literarios nuestros sin la menor dificultad.

El humilde periodista que esto es-

cribe ha visto reproducidas muchas de sus crónicas a la vez en siete y ocho diarios de diferentes países americanos y jamás ha recibido ni una carta solicitando la necesaria autorización. No queremos con estas líneas señalar un abuso, porque la expansión de nuestra literatura, siquiera sea tan deleznable como la del que escribe, es un honor que se nos concede; pero nosotros creemos firmemente que igual se reproducirían los trabajos literarios, que hoy se recogen sin dificultad alguna, si nuestros escritores, estrechamente unidos y asociados, demandasen de la Prensa americana, por medio de

agentes activos, los derechos pequeñísimos que se estipulasen.

Precisamente los periódicos americanos están constituidos por Empresas fuertes, que aceptarían gustosas un régimen así, tan beneficioso para nuestros literatos de máxima categoría.

Ese pudiera ser otro de los fines esenciales del admirable y recién fundado «P. E. N. Club», a cuyo ilustre presidente nos dirigimos un mucho avergonzados de nuestro atrevimiento y un bastante más esperanzados de que en su claro criterio hallarán cordial acogida nuestras humildes palabras...

Las industrias de la pasta de madera y del papel de Suecia

La producción de los artículos enunciados ha tenido un gran incremento durante los últimos tres decenios, obteniendo continuamente una mayor importancia en la vida económica de Suecia. Para poder demostrar claramente este desarrollo es necesario poder comparar las cifras de la producción a partir del año 1892, en que la producción de pasta de madera mecánica alcanzó tan sólo 46.000 toneladas y la de pastas químicas 48.000 toneladas; cifras que en 1915 llegaron a 306.000 y 910.000 toneladas de pasta mecánica y química respectivamente.

Este rápido desarrollo ha sido posible a causa de las grandes cantidades de madera que se encuentran en el país, así como también por la riqueza en fuerza hidráulica producida por las innumerables corrientes que lo cruzan, las cuales han sido, especialmente durante los últimos años, puestas en condiciones de producir energía en gran proporción. En lo que a la calidad de estos productos se refiere, Suecia ha alcanzado el primer lugar en la producción mundial, y con respecto a la cantidad total de los mismos fabricados en el país, debemos mencionar que tan sólo los Estados Unidos han sobrepasado a Suecia. Pero en cuanto a la exportación, indiscutiblemente la de Suecia ocupa el primer lugar. La mayor parte de las exportaciones van destinadas a Inglaterra y Francia, siendo entre los otros países compradores los de más importancia los Estados Unidos, Japón, Bélgica, Holanda, Dinamarca y España.

Durante los últimos años, todas las fábricas de pasta de madera han encaminado sus esfuerzos a poder obtener una utilidad de los productos que en gran cantidad se desperdiciaban durante la fabricación. Estos trabajos han tenido el feliz resultado de que de las lejías empleadas en el blanqueo de la pasta, por sucesivas transformaciones, puede obtenerse alcohol, de una calidad especialmente adecuada para poder emplearlo como combustible, y del cual se exportan grandes cantidades anualmente.

La mayor parte de las pastas de madera fabricadas en Suecia se destinan a la exportación, consumiéndose en el país tan sólo una pequeña cantidad de las mismas, para ser transformadas en papel y cartón. El desarrollo de la industria papelera ha adquirido un gran incremento, especializándose en papel para periódicos, papel para embalaje y cartón. Una gran parte de la producción de estos artículos está destinada a la exportación. Igualmente se fabrican otras calidades de papel fino y cartón para construcciones; pero la exportación de estos artículos resulta insignificante, consumiéndose en el país toda la producción.

*  DEDALO  *
* Apartado de Correos 4.003. Teléfono J - 518. *
* Telegramas: JOSUR. Telefonemas: JOSUR. *
* Dirección y Administración: *
* Larra, núm. 6.—MADRID *

¿Capitaliza usted el ímpetu?

Un automóvil puede recorrer, sobre poco más o menos, un kilómetro en terreno llano empleando la misma cantidad de gasolina que gastaría para hacer una arrancada difícil.

Esto es debido a que un automóvil en marcha capitaliza, por decirlo así, su propio ímpetu.

Un tren expreso cuesta a las Compañías de ferrocarriles menos por kilómetro recorrido que un tren mixto, sólo porque este último, con sus frecuentes altos, arrancadas y contramarchas, gasta o emplea mucho tiempo y combustible.

Lo más difícil del mundo es comenzar un trabajo; una vez empezado, el ímpetu ayuda considerablemente a sostenerlo en marcha. Una buena arrancada, un buen comienzo; y esto es tan verdad en el caso de una carrera de caballos como en un negocio o profesión, en que con gran frecuencia es la sola causa de que al final nos encontremos «ganadores» o, cuando menos, «colocados».

Hábito es ímpetu. ¿Capitaliza usted el ímpetu?

La persona que no tiene costumbres, hábitos provechosos, ha malgastado inútilmente su energía, pues se verá forzada a comenzar continuamente. Todo hábito bueno supone, en otras palabras, un enorme ahorro de trabajo.

Por estimarlos de gran valor copiamos a continuación una lista de hábitos provechosos y útiles sugeridos por uno de los hombres de negocios de más fama en el mundo:

1. *Hábito de la puntualidad.*—Considerad un deber el llegar a una cita un poco antes de la hora. Recordad que la única manera de llegar con tiempo es saliendo a tiempo. Tened siempre en cuenta los retrasos inevitables y frecuentes en los medios de comunicación, y obrad en consecuencia.

2. *Hábito de ser honesto.*—Acostumbraos a decir siempre la verdad, toda la verdad y nada más que la verdad.

3. *Hábito de la lealtad.*—¿Sabéis a quién debéis fidelidad? Nunca habléis, pues, mal de una persona o cosa a quien debáis ser leales, ni penséis mal tampoco. Despreciad la deslealtad de pensamiento u obra como cosa indigna.

4. *Hábito de la sinceridad.*—Eludid el fingimiento, afectación, pose y todo aquello que no sea natural y verdadero.

5. *Hábito de la cortesía.*—Ser

cortes un día está bien; pero podéis considerarlo como un derroche inútil de esfuerzo si no sabéis ser corteses en todas ocasiones. Adquirid el hábito.

6. *Hábito de la alegría.*—Pesimismo es generalmente una pose; mal humor es, por lo general, sólo un mal hábito; la alegría, el buen humor, es un buen hábito. Sed alegres.

7. *Hábito del ahorro.*—El ahorro en sí no es más que un hábito. Guardad una parte de lo que ganáis en el Banco o en la Caja de Ahorros y vivid con el resto. Guardad siempre la primera parte, no la última.

8. *Hábito de la aspiración.*—Pensad alto y trabajad bien.

Todos estos consejos, como otros varios que hemos indicado en distintas ocasiones y en esta misma revista, no serán factores de éxito cierto e indiscutible, pero sí estamos seguros que, unidos a cualidades más o menos naturales, cuales son la inteligencia, perseverancia y voluntad de «llegar», no dejan de producir resultados apetecibles y avances hacia el *goal* que todos nos hemos marcado en nuestro fuego interno. Por de pronto, de todo aquel que pueda decir que los consejos que aquí damos los practica él hace ya tiempo, nosotros diremos que es una persona eficiente; eficiente, no en el sentido en que lo entienden los señores de la Real

Academia Española, o sea el que tiene «la virtud y facultad de hacer una cosa», sino aquel que posee lo que nosotros llamamos eficiencia, y que es hacer cosas y no el desear poder hacerlas soñando o preguntándose si son factibles.

Eficiencia, en nuestro entender, es, además, el conocimiento de saber aplicar la teoría a la práctica, volviendo un fracaso en experiencia y haciendo uso de ésta para obtener el éxito. Es también la habilidad de hacer sentir la personalidad propia en cualquier sitio y hora y la eliminación de la debilidad, impresión, preocupación y miedo.

Es confianza en sí mismo vestida con modestia, persistencia más delicadeza.

Eficiencia es asimismo viveza, presencia de ánimo, facilidad de amoldamiento a lo inesperado, saber oponer el yo a la combinación de elementos, fortuna, suerte, costumbre y prejuicios hasta que se los hace ceder.

Es determinación, práctica, paciencia, el tamaño real y efectivo del alma, la habilidad de usar las propias pasiones, amistad, enemistad, hábitos, experiencias, educación, cuerpo y alma, sin ser a su vez usado por ellas.

Es dominio de sí mismo, concentración, vista y sentido común y la suma total de todo lo que constituye un hombre.

EL AGUA EN LA FABRICACION DEL PAPEL

En toda industria química el agua limpia y abundante es tan necesaria, que podríamos citar algunas fábricas que arrastran una existencia lánguida y otras que sienten paralizado su desarrollo por no haber tenido en cuenta sus directores al estudiar el emplazamiento de la fábrica la facilidad de procurarse agua necesaria para el consumo de la misma.

Las modernas fábricas para la producción de papel están sujetas a la regla general, y para darse cuenta de la gran cantidad de agua que es necesaria para su funcionamiento basta considerar que la nueva fábrica de Prat de Llobregat consume para la máquina continua de fabri-

cación de cartón e instalaciones auxiliares 4.000 litros por minuto, y que una vez instalada la máquina continua para fabricación de papel será necesario prever para el conjunto de la instalación un consumo de 8.000 litros de agua por minuto, teniendo en cuenta que el agua de refrigeración del condensador se aprovecha para la fabricación, pues de lo contrario el consumo sería de 11.500 litros por minuto. Si a esto se añade la necesidad de que el agua sea perfectamente cristalina, sobre todo en las fábricas de papeles finos, se comprenderá las dificultades que ofrece el hallazgo de un emplazamiento que a las demás condiciones peculiares a

toda industria una la esencialísima de un fácil abastecimiento de aguas y una cómoda evacuación de las aguas residuales.

Por todas estas circunstancias las fábricas de papel están generalmente situadas en las orillas de los ríos, y la mayor parte de ellas toman el agua de los mismos. Esto último es un grave inconveniente, por el frecuente enturbiamiento de las aguas y la dificultad de establecer, dada la gran cantidad consumida, un sistema de filtración de resultados aceptables. En las fábricas de papeles finos especialmente los trastornos producidos por el enturbiamiento del agua se traducen en reclamaciones de los clientes, para evitar las cuales se dispone en las fábricas bien organizadas, en cuanto se inicia el enturbiamiento, un cambio de clases en aquellas máquinas que elaboren tipos superiores, fabricando, hasta que el agua venga limpia, papel de clase inferior y compensando con una mejor composición la diferencia de tono de color que la suciedad del agua habría de ocasionar.

En otras regiones, donde el agua artesiana no está muy profunda y el terreno es propicio a la construcción de pozos artesianos, el agua se obtiene de este modo, y fácil es comprender que las fábricas que se abastecen por este sistema están en situación privilegiada por cuanto a la limpieza y blancura de los papeles fabricados se refiere.

En la fábrica de Prat de Llobregat se ha seguido para el abastecimiento de aguas un procedimiento que difiere de los indicados.

Como los terrenos del llano del Llobregat son de aluvión y la pendiente muy pequeña, pues no pasa del 1 por 1.000, resulta que se forma una gran cubeta, y, por lo tanto, profundizando en el terreno se obtiene agua, que está, como es natural, tanto menos profunda cuanto más cerca del mar se haga la perforación.

Es posible, por lo tanto, extraer la cantidad de agua que se necesite, y para ello solamente es preciso aumentar, según las necesidades, la superficie de captación.

El sistema empleado para el abastecimiento de la citada fábrica es el siguiente:

Se construye un cilindro hueco, un verdadero tubo, de ladrillo, de un diámetro interior en relación con la cantidad de agua que haya de extraer y un espesor de 45 centímetros. Este tubo termina en un anillo de hormigón armado de sección triangular, en cuña, para que se clave fácilmente en el terreno.

Se extrae la tierra del interior,

primero, a pala, y después, con una noria, cuyos cangilones son de chapa perforada, para escurrir el agua, y se carga al mismo tiempo la parte superior para que el cilindro se vaya introduciendo en el terreno. Una vez que la parte superior del tubo haya bajado al nivel del suelo, se recrece un par de metros y se vuelve a repetir la operación, cuidando de que el cilindro se introduzca verticalmente, lo que se consigue graduando los pesos y apuntalando cuando se tuerece.

A los cuatro metros hay agua; pero se profundiza hasta ocho metros, colocando la cebolla del tubo de aspiración a seis metros.

El agua extraída de esta forma es perfectamente cristalina, y, como decíamos anteriormente, la cantidad sólo depende de la superficie de captación. De las experiencias realizadas deducimos que un pozo de esta naturaleza cuyo diámetro interior sea de seis metros puede suministrar un caudal de agua constante de 4.000 litros por minuto.

Al comenzar la extracción del agua se observa que el nivel de la

misma en el interior del pozo baja rápidamente algunos centímetros, hasta que al llegar a un nivel tanto más bajo cuanto mayor cantidad de agua se extraiga permanece constante en tanto no haya variación en el gasto. Cuando se suspende la extracción vuelve el agua a recobrar rápidamente su nivel primitivo.

Si se pretende extraer más agua de la que corresponde a la capacidad del pozo se produce una remoción de los limos, y el agua sale completamente turbia, produciéndose, si se continúa la extracción, el agotamiento del pozo.

Cuando la capacidad de un pozo sea insuficiente basta construir próximo a él otro u otros, comunicándolos por la parte inferior con el principal.

De las consideraciones anteriores se deduce la facilidad de abastecimiento de aguas de la fábrica de Prat de Llobregat; pero al propio tiempo saltan a la vista las dificultades que ha sido necesario vencer para la cimentación de los edificios, chimenea y máquina continua de la citada fábrica.

NOTAS BILBAINAS

Transecridos seis meses de lucha entre los obreros tipógrafos y Empresas periodísticas de esta villa, por peticiones de los primeros, han quedado resueltas el pasado día 14 las diferencias habidas entre ambos contendientes, reapareciendo en este día todos los periódicos de esta localidad.

Al felicitarlos de ello hemos de felicitar también a unos y otros, considerando el convenio sin vencidos ni vencedores, ya que tanto los representantes de las Empresas como la Comisión de huelga de los obreros han sabido defender los puntos de vista que sus representados les tenían encomendados, llegando de este modo a armonizar los intereses del capital con los del trabajo.

Acertadísimas han sido las gestiones llevadas a cabo en este pleito por el alcalde de esta villa, Sr. Arancibia, y muy bien secundadas por el Sr. Picaza, alcalde en funciones por ausencia del primero, quien ha sido el firmante, como árbitro, de las condiciones acordadas en este asunto.

Hemos visto las condiciones convenidas y auguramos que han de ser duraderas, ya que significan una verdadera reglamentación del traba-

jo y un compromiso para las Empresas a observar un buen comportamiento con el trabajador que se conduzca siempre bien.

En esta lucha de clases ha habido un tercer perjudicado, y éste ha sido el fabricante de papel, que en el tiempo de parada ha dejado de suministrar unas 350 toneladas de papel, que representa aproximadamente la suspensión del funcionamiento de una de las máquinas corrientes de papel de cerca de cincuenta días, con lo cual, además de los perjuicios irrogados a las Empresas papeleras, ha perjudicado también a los obreros, siendo mucho más sensible esto dada la gran crisis industrial tan intensa que venimos atravesando en esta región.

SEÑORITA TAQUÍGRAFA-MECANÓGRAFA, CONOCIENDO FRANCÉS E INGLÉS, OFRÉCESE PARA LLEVAR CORRESPONDENCIA POR LA TARDE

Dirígidse por escrito a la Administración de DÉDALO

EL PROBLEMA ECONÓMICO-SOCIAL EN ESPAÑA

La gravedad actual del momento económico y social de España es indudable, y a ella han contribuido especialmente, como nadie ignora, por lo que se refiere al exterior, las consecuencias naturales de la tragedia europea, y por lo que atañe al interior, la campaña costosa en sangre y dinero que venimos sosteniendo en la zona de nuestro protectorado en Africa.

La postguerra, para beligerantes y neutrales, ha sido y es tan amarga como costosa, tan perturbadora como funesta. Y eso que España no es ciertamente de los países más castigados por el choque formidable de los pueblos europeos. Nuestros mercados constituyen el ideal de naciones poderosas que en otros tiempos hacían caso omiso de las ventajas que pudiéramos ofrecerles.

Nuestra producción aumenta relativamente, en vez de disminuir.

El florecimiento de las industrias, no obstante las dificultades con que tiene que luchar—precisamente por el problema social planteado en la sombra—, es una realidad viva que no puede discutirse.

Una política económica, social e internacional, equivocadas, en fin, parece empeñada en matar las energías juveniles y vigorosas de España, y lejos de sucumbir, florecen, desafían y luchan siempre, confiadas en un engrandecimiento definitivo.

En este punto siempre he sido y seré optimista. España triunfará; pero es necesario que los hombres que la gobiernen la ayuden, ya que, afortunadamente, operan en un cuerpo vivo sensible a toda iniciativa, a toda reforma benéfica y a toda innovación progresiva.

¿Remedios?

En la cuestión social, el restablecimiento de la más estricta justicia, buscando el medio, al amparo de leyes nuevas y definitivas, de que obreros y patronos diriman armónicamente sus diferencias.

A ese fin tendían proyectos que presenté en el último período de mando del Gobierno que presidí en 1919.

Si el sindicalismo perdura en el propósito manifestado en las últimas asambleas, en el sentido de actuar activamente dentro de la política



Consecuentes con la promesa que hicimos a nuestros lectores en el número octavo de la Revista, tenemos el honor de publicar hoy la opinión que merece al ilustre jefe de la derecha liberal el momento actual de España en su aspecto económico y social y los medios que cabría poner en práctica para su resolución.

La recia personalidad política del conde de Romanones nos revela de todo elogio para sus cuartillas, que vienen a afirmar una vez más su bien ganado prestigio como hombre de gobierno y su rápida y feliz apreciación de los arduos problemas que la política presenta.

DÉDALO, al honrarse con su concurso, le hace público homenaje de gratitud por su deferencia.

tica legal, será más fácil esa labor, por la propia iniciativa de los que hasta ahora se han mantenido dentro de la órbita revolucionaria.

En resumen: por parte del Poder público, lo mismo para el capital que para el trabajo, aplicación rigurosa de las leyes para toda clase de extralimitaciones. Reforma—después de un detenido estudio—del régimen jurídico de la propiedad, sin radicalismos extraordinarios por el momento que produjeran perturbaciones contraproducentes. Respeto para la

huelga justa de carácter legal. Garantías sólidas y definitivas para la libertad del trabajo condicionada a las circunstancias del momento.

¿En lo económico?

Reciente está mi conferencia de Sevilla, en la que proclamé firmemente la necesidad imperiosa de concluir con los gastos ruinosos que significa para España la campaña de Marruecos, mediante la implantación del Protectorado civil, precedido de lógica, rápida y cautelosa preparación.

Ese ha de ser el primer paso que ha de darse para la reconstitución económica de España, como demostré igualmente al intervenir en el debate último iniciado en el Parlamento acerca del problema marroquí.

Se completaría esa obra, para la reconstitución económica de España, con la confección de un Presupuesto radicalísimo, castigando los gastos inexorablemente y aumentando los ingresos de un modo implacable, para matar la Deuda y concluir con el déficit, que en el Presupuesto para el próximo ejercicio de 1922 a 1923 se aproximará a 800 millones de pesetas.

Pero en ese Presupuesto, como condición *sine qua non*, había de acometerse la reorganización del Ejército; un plan completo y bien meditado de Obras públicas, de inmediata y fácil realización, y la reforma de la enseñanza a base de que, por el aumento de escuelas y de maestros y de las debidas sanciones, se pusiera término al vergonzoso y vergonzante analfabetismo en nuestro país; que hay, desgraciadamente, muchas regiones españolas que en ese caso concreto constituyen una dolorosa repetición de Las Jurdes.

Creo firmemente que realizando esa labor con perseverancia, firmeza y patriotismo se resolverían, con la política del pan barato y de la casa económica—que es la verdadera política liberal—, los dos únicos problemas, aparte el fundamental de Marruecos, que hoy plantea la realidad a la consideración del Poder público: el social y el económico, sobre los cuales ha tenido DÉDALO la galantería de solicitar mi modesta opinión.

CONDE DE ROMANONES

Invencción de la tipometría

Vamos a hablar hoy—¡oh compañeros de caja!—del hombre a quien, después del glorioso fundador, debe más nuestro arte, y vamos, naturalmente, a hablar de su obra. Llamóse Simón Pedro Fournier; nació el año 1712 en París, donde vivió y trabajó hasta su muerte, ocurrida en 1768.

Hijo de un buen impresor—por lo que se le llamó y llama *el Joven*—, aprendió el arte de su padre, más el arte de fundir caracteres de imprenta. Tomó lecciones de dibujo y composición de uno de los mejores pintores de su tiempo, y grabó muy bien para la impresión tipográfica y en talla dulce. Además estudió humanidades y música.

Sobresalió en todo y repartió prodigo los frutos de sus estudios, investigaciones, descubrimientos, observaciones e inventiva. De él dice la *Enciclopedia* (tomo II, pág. 659, artículo «Caractères d'Imprimerie», 1751): «Aseguramos que esta obra sería perfecta en lo que se refiere a las artes si siempre hubiésemos encontrado personas tan amantes del progreso de su profesión, tan ilustradas y tan comunicativas como el Sr. Fournier el Joven. Cien veces hemos observado que los obreros ocupados en oficios importantes son los más ignorantes, y que los ocupados en oficios sin importancia o viles fueron los que se mostraron más recelosos y reservados.»

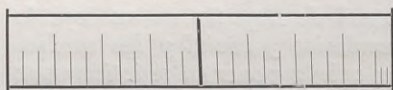
Escribió de historia y técnica del grabado, de historia de la imprenta—regateando, a fuer de grabador, méritos a Gutenberg—, de técnica (*Manual del tipógrafo*, 1664-1666, dos volúmenes, obra que no concluyó) (1); modificó la fundición de notas, signos y rayas (pentagrama) para la composición tipográfica de música, facilitándola; inventó un ingenio para fundir regletas bien calibradas y laminadas, que reemplazaron con ventaja, por ser más baratas, a las toscas y desiguales de cobre y latón, y, sobre todo, inventó la tipometría, y esto en lo más florido de su juventud. Su *Tabla de proporciones de los caracteres de imprenta* apareció en 1737, o sea

cuando no contaba más que veinticinco años.

Además ideó, grabó y fundió tipos, viñetas, adornos, etc., nuevos. (En el «suplemento» con que la Dirección de DEDALO ilustra magníficamente este articulejo aparecen, al final de los tipos corrientes fundidos por Fournier—se exceptúan la *perla* y la *sedanesa* o *parisiense*, que eran de la Imprenta Real, de París—, una *bastarda* en dos cuerpos, dibujada y grabada por este hombre, más una muestra de música. La reproducción conserva exactamente las dimensiones, y las planas se copiaron de la *Enciclopedia*.)

Como tipógrafo y como fundidor, advirtió Fournier la falta de relación y concordancia de unos caracteres con otros y procuró poner orden en aquel caos.

Para lograrlo, tras largos estudios, y aconsejándose de personas entendidas, levantó una escala, que dividió en dos partes—a las que llamó *pulgadas*, aun cuando la medida no tuviese relación con la pulgada legal francesa—; cada *pulgada* la dividió en cuatro *partes*; cada una de estas partes, en tres *líneas*, y cada línea, en tres *puntos* (1). La escala es la siguiente:



Con esta escala queda resuelto el problema de la unidad de cuerpo, y, por lo tanto, el de la concordancia de los caracteres.

La tabla que del trabajo del ingenio S. P. Fournier copiamos a continuación da una idea aun más exacta del sistema. (La casilla final la

hemos añadido para mayor claridad, y los puntos son de las medidas del reformador.)

Denominaciones y equivalencias.	Líneas.	Puntos.	TOTAL en puntos.
1.— <i>Parisiense</i>	»	5	5
2.— <i>Nompareille</i>	1	»	6
3.— <i>Mignone</i>	1	1	7
4.— <i>Petit-texte</i>	1	2	8
5.— <i>Gaillarde</i>	1	3	9
6.— <i>Petit-romain</i> = 2 parisien- nes.....	1	4	10
7.— <i>Philosophie</i> = 1 parisienne y 1 nompareille.....	1	5	11
8.— <i>Cicero</i> = 2 nompareilles o 1 parisienne y 1 mignone.....	2	»	12
9.— <i>Saint-Augustin</i> = 2 migno- nes o 1 nompareille y 1 petit-texte.....	2	2	14
10.— <i>Gros-texte</i> = 2 petit-texte o 1 parisienne y 1 philosophie o 1 nom- pareille y 1 petit-romain o 1 mignone y 1 Gaillarde o 2 parisien- nes y 1 nompareille.....	2	4	16
11.— <i>Gros-romain</i> = 2 Gaillard- des o 3 nompareilles o 1 nompareille y 1 cicero o 1 mignone y 1 philosophie o 1 petit- texte y 1 petit-romain o 2 parisiennes y 1 petit- texte o 1 parisienne y 1 nompareille y 1 mignone.....	3	»	18
12.— <i>Petit-parangon</i> (1).....	3	2	20
13.— <i>Gros-parangon</i>	3	4	22
14.— <i>Palestine</i>	4	»	24
15.— <i>Petit-canon</i>	4	4	28
16.— <i>Trismégiste</i>	6	»	36
17.— <i>Gros-canon</i>	7	2	44
18.— <i>Double-canon</i>	9	2	56
19.— <i>Triple-canon</i>	12	»	72
20.— <i>Grosse-nompareille</i>	16	»	96

Con esto quedaba inventada la tipometría, que en rigor tenía por base el *cicero*—una línea equivale a medio *cicero*—, el tipo más usado entonces, el que Sweynhein y Pannartz fundieron en Roma para imprimir con él las *Epístolas familiares* de Marco Tulio Cicerón.

Pero otro hombre glorioso modificó las dimensiones. Y como ello es largo de contar, quédese para otro día.

(1) Quien haya leído el artículo que precede a éste recordará que nuestro Ibarra adoptó la *m* de «parangona» para establecer la medida de las líneas. Ello hace presumir que conoció y adoptó la reforma de S. P. Fournier.

(1) Omitimos las combinaciones de caracteres de aquí en adelante por innecesarias y por excesivas. El lector puede hacerlas si gusta de ello, porque el mecanismo es duro.

O C A S I Ó N

Máquina rotativa, *nueva*, formato 63 × 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.

Diríjase a la Administración de «DEDALO»

LARRA, 6

MADRID

(1) No debe confundirse este *Manual* con el que Enrique Fournier—discipulo de Didot—publicó en París el año 1825, titulólole *Tratado de la Tipografía*. De éste aparecieron nuevas ediciones en 1854, 1870 y 1904, la última ampliada por A. V. y traducida al castellano por el colaborador de DEDALO Pedro Morante, que la denominó *Manual del arte tipográfico* y la enriqueció con notas, noticias y un «vocabulario», tomado, naturalmente, de anteriores publicaciones españolas, con lo que realizó un buen servicio a la didáctica profesional. Las biografías que conocemos de estos dos Fournier no indican que hubiese entre ellos relación de parentesco, como no la hay entre sus «manuales».



EL ESCAPARATE

Aquello de que «el buen paño en el arca se vende» ha pasado a la historia. Como son muchas las Casas que poseen «buenos paños», la competencia se establece, y para ganar la partida en esta lucha hay que forzar los medios imaginativos si queremos dar salida a nuestros artículos.

El escaparate tiene en España una formidable enemiga en el prejuicio de los compradores, que suponen una elevación de precio en aquellos artículos que se presentan al público con un lujo que antaño no era conocido. Trabajo cuesta domar este recelo; pero la constancia y un poco el tiempo van consiguiendo destruir esa barrera levantada por la ignorancia.

Nuestro escaparate no puede ser comparado con el francés o el inglés. Encierra características muy especiales, y la sugestión se ha de producir por elementos comprensibles a nuestra poca costumbre. Además, el escaparate ha de estar preparado para su público consumidor. Un escaparate de joyería podrá estar admirablemente presentado y hacer poco negocio si la población donde radica no cuenta con presuntos clientes. Un escaparate de artículos de fantasía no tendrá eficiencia si está situado en los arrabales de una población. Es, por lo tanto, necesario acomodar el escaparate al lugar en que nos encontremos.

Para ser un buen escaparatista se requieren condiciones peculiares de observación y ser un artista consumado. En el Extranjero existen verdaderos especialistas en este arte que cobran pingües sueldos. En nuestro país se va refinando el gusto, y sin llegar a constituir especialidades ni cobrar las crecidas sumas que en otras partes pagan, se van seleccionando los empleados que saben llamar la atención del público. En Madrid se presentan con frecuencia escaparates que sugestionan y hacen desfilar por ellos a bastante público.

El esfuerzo de nuestro personal empleado en el arreglo del escaparate es demasiado grande si se compara con los elementos educativos

de que dispone, y muchas veces se esteriliza por imposibilidad de coherencia los gustos propios con los del jefe de la Casa. La educación de los empleados para este asunto casi siempre carece de fundamento científico, y apenas pueden valerse de otra cosa que del efecto de los conjuntos en la retina.

Es el escaparate un elemento de comparación cuya incógnita debe quedar para resolverla cerca del mostrador. La socorrida costumbre del sexo femenino al decir «de tiendas» utiliza esa facilidad comparativa y abusa de ella, acercándose a los mostradores para agotar los elementos de juicio. Si nuestros empleados, a la vez que cumplían finamente con las exigencias del público no comprador, se acostumbrasen a referirse con frecuencia al escaparate, la labor educativa de ese público se aceleraría hasta acostumbrarse a saber que las novedades, las gamas de los colores, las formas, etc., se encontraban contenidas en aquella exposición permanente, y al traspasar éste el umbral de la tienda llevaría el juicio definido de lo que deseaba.

Tan latente es la ineducación artística de nuestro público, que un 70 por 100 adquiere lo que el comerciante le dice, sin tener en cuenta ni la edad ni los caracteres individuales. Sobre todo en el vestir se abusa de una manera desconsiderada, y se cree mejor presentado quien más dinero ha pagado por una tela o una confección o el que lleva sus dedos convertidos en un bazar de bisutería. Claro es que el comerciante, para vender, tiene que saltar por una porción de detalles; pero es indudable que se acreditará más aquel que constituye con gusto, no sólo el escaparate permanente de su Casa, sino el escaparate ambulante de sus clientes, que, por pueril vanidad, se apresurarán a decir la procedencia del objeto de admiración y hasta el consejo del vendedor. De manera que antes de entrar en detalles sobre el escaparate hay que pedir al comerciante gusto para las compras, imposición de tipos, modificaciones de otros y toda una labor inten-

sa e interesante de las evoluciones de la moda en todos los órdenes, para graduar los gustos ulteriores.

Sin apartarnos de la cuestión, pero considerándola ligada a estos elementos complementarios, debemos fijarnos en que la moda tiene un ciclo muy reducido, y que limitados, por ejemplo, a veinte sus componentes, con una sencilla operación aritmética sabemos la totalidad de sus presentaciones teóricas. No podemos olvidar que en los últimos cincuenta años las transiciones de la moda son alternativamente opuestas y variables, es decir, que a un vestido corto en exceso substituye otro largo en exceso también, y la tercera evolución la da un vestido largo, *pero* ancho, siendo la cuarta otro vestido estrecho que, ni largo ni corto, modifica los adornos, o los suprime, y así sucesivamente. Bajo estos elementos viene la *creación* del nuevo modelo en gamas diferentes, y a la hora de estimular al público a la novedad es el escaparate la *trompeta de la Fama*.

Para llegar hasta aquí, ¡cuánto hay que aprender!

Entre las condiciones que hemos de utilizar en el arte del escaparate nos encontramos: 1.º, el escaparate varía con la índole de la población; 2.º, varía también, dentro de la misma población, con el lugar en que se encuentre enclavado; 3.º, características del establecimiento que causen un recuerdo imborrable; 4.º, condiciones del local en cuanto a dimensiones; 5.º, valor de la luz y su máxima eficiencia; 6.º, importancia de los objetos; 7.º, construcción fija, y 8.º, elementos sugestivos.

Primer punto.—Como ya hemos manifestado anteriormente, no puede adornarse un escaparate de igual manera en una población eminentemente agrícola o minera que en otra en que abunden los burócratas o los militares. En la primera, por mucho que abunden los capitales, se conceptúan éstos ganados con mayor esfuerzo, y no causa efectos de ilusión el objeto que no es a la vez útil. En cambio, en la segunda exis-

te un mayor refinamiento en el capricho y se aprecian más los objetos agradables, aun cuando sean de una utilidad dudosa. Estas segundas, aun requiriendo mayor gusto artístico, es más fácil de atenderlo que a las primeras, cuya resistencia cuesta más trabajo vencer, y la utilidad del objeto ha de ser tan palpablemente manifiesta, que sin esta condición nadie pierde tiempo en admirarlo.

Punto segundo.—También hemos hecho mención de él. Dentro de toda población, grande o chica, podemos considerar tres zonas: la central, en la que se acumulan los comercios de toda clase, la más visitada y la que requiere mayores elementos de atracción (podríamos denominarla zona de la fantasía; en ella se exponen los objetos con mayor gusto, y la variedad de éste es frecuente); la zona media, que forma una verdadera graduación, y cuyo punto de enlace con la central tiene similares necesidades, que se van amortiguando a medida que se acerca a la zona siguiente, y la de la periferia, eminentemente utilitaria. La primera de las zonas tiene dos grupos: las plantas bajas, que son las más corrientes, y los pisos primeros, sobre los que es muchísimo más difícil llamar la atención.

Punto tercero.—Tiene que ingeniarse el comerciante para dar a su establecimiento un sello peculiar. Se ha abusado de los títulos, que, para ser eficientes, deben de ser cortos y representativos de una idea concreta. No menos se ha abusado de los colores, unificándolos para el servicio de la Casa. Ahora está en boga la determinante de uno de los artículos de la Casa, queriendo representar con ello una especialidad que permite encontrarla en todos sus detalles a precio más reducido. Otros llevan la referencia a signos que para nada están en relación con el objeto ofrecido y que, sin embargo, permiten conservar permanentemente el recuerdo: «la Casa de las rejías», «la Casa del reloj», «la Casa de las escalerillas», etc., etc.

Punto cuarto.—Para que el escaparate no pese sobre el transeunte es necesario que tenga alguna profundidad, y en los que ésta falta hay que suplirla con ingenio. La escasez de fachada se suple mejor incitando al transeunte a que fije su atención en la línea vertical en vez de la horizontal. Ahora bien; cuando así se procede es indispensable hacer la graduación de los volúmenes en el sentido de reducirlos a medida que la mirada ascienda, pero en forma que los objetos no pierdan

la línea ni el contraste por la altura en que se hallen colocados.

Punto quinto.—Altamente importante es el valor de la luz natural. En las calles un poco estrechas hay que tener especial cuidado al elegir el local, para que los efectos de la luz no amortigüen el aspecto del establecimiento. De nada serviría un escaparate artísticamente dispuesto si el realce de la luz no se apreciaba. Este factor hace variar los colores, que deben elegirse según su intensidad, y cuando escasea la luz, los objetos han de tener muy limitado su volumen si queremos que destaquen. No es muy grande la utilización de los espejos para reforzar la luz, y en muchas ocasiones éstos se vienen encima y causan desagradable impresión y peor concepto.

La luz artificial borra muchos de estos inconvenientes, y hay poblaciones que sólo de noche agrada mirar sus escaparates. Hoy la luz permite adoptar formas especiales, para concentrar su fuerza sobre determinados puntos, para constituir tonalidades y para que, cumpliendo su papel dentro del escaparate, no se difunda más allá de su propio terreno.

Punto sexto.—Cuanto menos útiles son los objetos, más difícil es llamar la atención de los mismos. Un escaparate de calzado retiene con facilidad al sexo femenino. Un escaparate de joyería lo retendría más si gran parte del público no sintiese el temor de que lo consideren pedante por admirar lo que no ha de adquirir. La exposición de artículos de alto precio hay que hacerla forzando nuestra atención, y esto no se consigue de cualquier manera.

Hay también escaparates de artículos al alcance de todos y de uso constante que tampoco detienen nuestros pasos, como no sea que algo extraordinario se cruce en nuestro camino. Los escaparates de una tienda de ultramarinos o de una pastelería apenas tienen público. Son siempre las mismas cosas y los mismos precios. En cambio, una pescadería, con la variación de existencias y de cotizaciones, nos llama la atención, principalmente por su finalidad económica.

El escaparate se ha hecho principalmente para la admiración del sexo débil, y son los artículos que le conciernen los que más provecho han sacado de la exhibición. Sin embargo, el escaparate persigue también con tenacidad la atención del sexo fuerte, aun teniendo que utilizar ideas extrañas al negocio.

Punto séptimo.—Es la labor del artista quien ha de realizarla. Deno-

minamos escaparates de construcción fija aquellos en que la atención del objeto se consigue por el objeto mismo. De cómo se han de distribuir los objetos expuestos; cuál es el fondo que más ayuda a hacerlos resaltar; cómo han de obtenerse las combinaciones de colores para que cada artículo se considere destacado de los demás sin que el conjunto pierda armonía y buen efecto; cómo han de hacerse las substituciones periódicas para que un objeto principal pueda subsistir y hacerlo cada vez más codiciable: de todo ello se ha hecho una especialidad el escapatista, que, fuertemente influido por la idea de la belleza, llega a comunicar a las masas idéntica sensación.

Algo se ha escrito sobre la formación de este especialista; pero no ha llegado a determinarse su verdadero alcance. Nosotros, que contamos con excelentes pintores, no hemos educado a ninguno de ellos para fines tan reproductivos.

Punto octavo.—En la lucha constante de retener nuestra atención se acude a la extrema medida de producir sugestión indirecta. Agotado el procedimiento de colocar en los escaparates juguetes mecánicos caprichosos que, reteniéndonos largo tiempo viendo su funcionamiento, nos obligue a pasear la mirada por el resto de la instalación, y después de ensayar la sugestión del hombre por otro ser humano que acciona dentro del escaparate, se acude a nuevas formas, y verdaderos alardes de fantasía nos salen cada día al camino. Muy celebrada ha sido en Madrid la exhibición de una plaza de toros para exponer unas tintas.

Se ha llamado «procedimiento socorrido» la exposición de un cuadro o de una escultura de firma acreditada para alardear un determinado artículo; pero se ha observado que el objeto principal expuesto absorbía demasiado la atención del público, al que no daba tiempo para fijarse en lo demás.

La corte de España podía tener cien escaparates modelo; pero es tal el abuso de los abigarramientos y el deseo de volcar tras el cristal todas las existencias de la Casa, que son contadísimos los que saben llamar la atención; y es lástima, porque el fino ingenio suele dar muestras de gallardía, como sucedió no ha mucho en una calle principal con el escaparate de *las maletas* para ahuyentar a los ociosos que eclipsaban un comercio.



TRANSPORTES FERREOS

1900-1920

Dada la diversidad de forma que adoptan las Memorias de las Compañías ferroviarias, no es muy fácil unificar los datos para hacer un completo estudio de nuestros transportes por ferrocarriles, y siendo imprescindible establecer los juicios con una cierta unidad, tomaremos los que nos brinda una de nuestras mayores Compañías, datos que sólo utilizaremos en la parte de recorrido general (red antigua), prescindiendo del recorrido más específi-

co (red catalana). Estos datos, hasta donde llega la veracidad de las estadísticas ferroviarias, son suficientes para desarrollar nuestro trabajo.

Haremos servir de números índices los del año 1900 y a ellos nos referimos en las comparaciones.

Siguiendo el mismo orden que los cuadros publicados en las Memorias y utilizando únicamente las cifras que se refieren a la explotación, nos encontramos:

*Y relacionando ambos cuadros, tendremos:

1 : 2	1,8	1,6
1 : 3	31	25

Demostrándose que para un arrastre a igual recorrido los trenes de mercancías han tenido una mayor utilidad de 33 por 100 y los vagones cargados de 20 por 100.

El recorrido de los vagones vacíos con relación a los vagones empleados se reduce en un 5 por 100 sobre cifras absolutas.

El transporte de mercancías por kilómetro año es de 1.200 toneladas para 1900 y 1.960 para 1920.

Como no sabemos el número de unidades útiles en cada año, buscaremos por otro camino la eficiencia del material fijo y móvil.

Siendo 3.653.000 los viajeros que circularon durante 1900, nos encontramos con un promedio diario de 10.000 viajeros, y calculando en 300 plazas cada tren, pasarán sobre la vía 33 trenes. Contando los trenes cortos y de lujo en un 10 por 100 de aumento, los trenes de viajeros se representarán por 37. Las mercancías transportadas por día se aproximan a 10.000 toneladas, que, arrastradas por trenes de 300, hacen un promedio de 33 trenes. Considerando como una cinta los 2.927 kilómetros de línea, estos trenes estarían separados entre sí por 42 kilómetros y pasarían por un mismo punto cada veinte minutos.

Si repetimos la operación para las cifras de 1920 y calculamos que los trenes cortos y de lujo aumentan en un 20 por 100 la cifra inicial, tendremos 100 trenes de viajeros. Los de mercancías se representarán por 53 trenes, y siendo 2.944 los kilómetros, estos trenes estarían separados entre sí por una distancia de 19 kilómetros y pasarían por un solo punto cada nueve minutos. El efecto útil del material fijo ha quedado reducido a su mitad.

A partir de esta consecuencia capital, pueden derivarse todas las causas de las actuales deficiencias

	1900	1920	Coefficiente en 1920
1. Número de viajeros.....	3.653.558	9.024.111	247 %
2. Recorrido medio.....	87 km.	88 km.	101 %

Como elemento complementario tenemos:

	1900	1920	Coefficiente en 1920
Recorrido kilométrico:			
3. Coches ocupados.....	34.547.555	51.236.457	148 %
4. Recorrido de trenes.....	4.670.850 km.	6.297.748 km.	134 %

Y relacionando ambos cuadros, obtendremos:

1 : 3	9,4	5,7
1 : 4	1,2	0,7

Demostrándose que para un recorrido medio igual la utilización o rendimiento medio de los coches ocupados se mejora en un 61 por 100 y la del recorrido de trenes en un 58 por 100, factores que permiten llegar matemáticamente al considerable aumento de viajeros habidos en los últimos veinte años.

Los viajeros por kilómetro y año se representan en 1900 por 1.247 y en 1920 por 3.065, siendo el porcen-

taje de aumento de 1.818 viajeros, igual a un 242 por 100 (téngase en cuenta que en 1920 se explotaban 17 kilómetros más).

En el cuadro núm. 9 hay dos datos muy interesantes: la utilización de coches correos, que sólo aumenta en un 5 por 100, y el recorrido de coches vacíos, que se reduce a una mitad. El primero indica la poca expansión dada al servicio postal dentro de la misma línea, y el segundo un perfeccionamiento en la organización de los depósitos de material.

En cuanto a la pequeña velocidad, nos encontramos:

	1900	1920	Coefficiente en 1920
1. Número de toneladas.....	3.509.000	5.753.000	163 %
Recorrido medio.....	178 km.	206 km.	115 %
Tarifa media T-K.....	0,072	0,106	144 %

Las cifras de conexión complementaria serán:

	1900	1920	Coefficiente en 1920
Recorrido kilométrico:			
2. Trenes de mercancías.....	6.362.000	9.188.000	144 %
3. Vagones cargados.....	108.720.000	146.000.000	134 %

en el servicio de los transportes. Son éstas:

- 1.^a Falta de líneas transversales de enlace.
- 2.^a Insuficiencia de apartaderos.
- 3.^a Falta de vías de playa y poca capacidad de los muelles.
- 4.^a Falta de centros de distribución.
- 5.^a Falta de dobles vías.
- 6.^a Poca velocidad de los trenes.
- 7.^a Carencia de suficientes medios de tracción.
- 8.^a Poco rendimiento de los vagones.
- 9.^a Discordancia entre el público y las Empresas ferroviarias.
10. Fomento de la inmoralidad del personal ferroviario.

Al analizar este decálogo no nos referimos a una sola Compañía, sino a todo el sistema ferroviario de España, que careció de base científica en su desarrollo por inspirar en los proyectos fines individuales, deficiencia que no se puede enmendar, pero que puede aminorarse.

Hemos colocado en primer lugar la falta de líneas transversales de enlace por considerarla más importante que las demás. Nuestro sistema ferroviario se asemeja a dos abanicos abiertos cuyo clavillo es Madrid. Las mercancías procedentes de los extremos periféricos tienen, para ser transportadas a otros extremos, que recorrer gran parte o toda una varilla para después en línea casi paralela deshacer el camino andado. Y si en la parte económica resulta carísimo recorrer dos lados de extremo a extremo de un triángulo cuando puede recorrerse una hipotenusa, en la parte técnica es mayor el absurdo, tanto por lo que entorpece el tráfico como por el mayor desgaste del material utilizado. Cual si no fuesen bastantes estos motivos para que las líneas transversales de enlace se multiplicasen, tienen las grandes Empresas otro que está representado por crecido número de millones de pesetas. Nos referimos a las *reclamaciones*. Estas, sujetas como todo a la ley proporcional, se reducirían cuanto más se redujese el tiempo del transporte.

Colocamos en segundo término la insuficiencia de los apartaderos. Por grandes que sean los cuidados de los técnicos al establecer los cuadros de marcha de los trenes, no consiguen evitar que haya bastantes estaciones que se ven obligadas a guarecer dos trenes para dar paso a un tercero de mayor velocidad. Por la legítima preferencia se despachan antes los trenes de viajeros y se resta rendimiento a los de mercancías.

Aparentemente este punto va aparejado con el de la doble vía, pero nada más que aparentemente, porque ésta no resolvería el problema de la diferencia de velocidad de los trenes, mientras que lo propuesto reduciría al mínimo las pérdidas de tiempo para los cruces y alcances.

Resta eficiencia al material fijo la poca movilidad de los vagones. Podemos tener grandes facilidades para la tracción y, sin embargo, atascarnos en los muelles. Estos tienen casi la misma capacidad que hace veinte años, y además continúa sin corregirse su sistema, que requiere maniobrar con numerosas unidades para aislar un solo vagón. No es de los profanos indicar el sistema a seguir para obviar este inconveniente. La falta de tacto hace que muchas estaciones se encuentren encerradas en una cintura de obstáculos que oprima la expansión, y es hora de que al proyectar no se tengan en cuenta las necesidades presentes, sino las posibles para dentro de cuarenta años. El inconveniente actual se agrava con la poca capacidad de los muelles, y aun cuando se han dictado disposiciones para aminorar el estrago que produce la paralización de material, medidas que en el sentido económico son bien gravosas para los consignatarios, éstas no han surtido el efecto apetecido por no saberlas aplicar o por imposibilidad material de recoger todo lo que caería dentro de su sanción.

La falta de centros de distribución tiende a desaparecer. Se inician éstos, pero muy lentamente y con demasiada restricción. Los dos cercanos a Madrid van bien dispuestos y mejor dotados; pero no son menos necesarios otros que el entronque de líneas está demandando. El efecto real de estos centros es demasiado importante para no apreciarlo, porque cumplen su misión completamente separados de la línea general, sin causar estorbo al tráfico cotidiano, y permiten formar trenes que no se disloquen hasta el término de su viaje o en su última cuarta parte.

Ocupa el quinto lugar la falta de dobles vías. Nuestro juicio personal es que esta falta no es tan importante como se supone, ya que la doble vía no soluciona ninguno de los anteriores apartados. Las condiciones de nuestro país sólo la permiten en determinadas regiones en que los accidentes del terreno son escasos, pues en otras sería más económico hacer nuevas vías que doblar la vía en las actuales. Donde se pueda, hará un mayor servicio

permitiendo la aceleración de velocidad y el descongestionamiento de estaciones.

El punto sexto va conexionado con el anterior, pero además abarca la potencialidad de las locomotoras. Las grandes Compañías, a pesar de sus sacrificios, no tienen todavía un 20 por 100 de sus locomotoras capaces de hacer un arrastre de importancia relacionado con el tráfico actual.

El punto séptimo está siendo objeto de corrección. Las locomotoras que figuran en los cuadros de las grandes Empresas parecen muchas, y sin embargo son insuficientes. Véase los trenes suprimidos a partir de agosto de 1917 y el trabajo que cuesta restablecerlos, sin que la causa sea otra que la falta de locomotoras. Las encargadas y próximas a entregar son bastantes, pero insuficientes para atender y regular los servicios, y más insuficientes para conservar y prorrogar el período de vida útil de las mismas.

En el punto octavo nos referimos al poco rendimiento de los vagones, pero no a la necesidad de aumentar su número. Son manifiestas las causas del *tiempo muerto* de los vagones, unas imputables a las Empresas por la mala disposición de su tráfico, otras motivadas por la negligencia en la carga y descarga, y otras, también de las Empresas, por la congestión de sus vías de muelle. Si todas estas circunstancias han de subsistir, el aumento de unidades agrava el problema en vez de resolverlo, porque si los medios actuales no permiten la remoción del voluminoso material actual, mucho menos lo permitirá si éste se aumenta. Con un servicio bien ordenado acaso sobrasen vagones.

No tienen las Empresas la culpa de todo lo que sucede. El público, primer interesado en un servicio bien hecho y rápido, negligente y apático, ha contribuido crecidamente a la acumulación de obstáculos, a la congestión y a las dificultades del despacho. El servicio de transporte interior, desde las estaciones a las localidades, no se ha desarrollado paralelamente al otro tráfico y ha cogido desprevenidos a muchos que andan entre grandes cantidades de toneladas de mercancías. Otros han querido negociar libres de preocupaciones, y han considerado más práctico para sus intereses pagar paralizaciones, por costosas que fuesen, que remover la mercancía. Era muy agradable tener por poco dinero administradores responsables del producto y evitarse cargas, descargas y averías. Los que

así han obrado no pueden suponer el perjuicio que han irrogado a los demás.

Finalmente, como causa retardatriz ha obrado la inmoralidad del personal, fomentada por el público. Las propinas por la disposición de los vagones; el *engrase* en pesetas para que determinados vagones se engancharan a determinados trenes; las preferencias amistosas, etcétera, etc., ha hecho que los *vagones huérfanos*, que eran los más, se estancasen en espera del *socorro*. La tentación ha sido producida por el público y él sufre sus consecuencias. Ni traslados, ni castigos, ni expulsiones consiguen atajar un mal que se deja por incurable, porque allí donde hay tráfico surge el so-

borno, y la manzana de Eva es res-tregada incesantemente por los ojos de los empleados.

* * *

En nuestro escrito hay un dato comparativo de tarifas. El promedio en 1900 fué 0,072 t. k. y en 1920 de 0,106. El aumento autorizado del 15 por 100 pudo haber elevado la primera cantidad a 0,083, y de esta cifra a la de 0,106 hay una diferencia de 0,023 (más del 33 por 100), originada por la supresión de tarifas especiales. Aun cuando mucho se ha escrito sobre *tarifas*, podrá decirse todavía más si esperamos a que el proyecto de Ordenación ferroviaria tome estado legal.

LA CORRECCION DE PRUEBAS

Son muchos los elementos que integran la industria tipográfica; todos ellos son igualmente importantes para su desarrollo; pero no a todos se presta la misma atención por parte de quienes la explotan y aun por la de aquellos otros que en ella trabajan.

La preocupación mayor del industrial es que las máquinas ruedan constantemente. Lógica preocupación desde el punto de vista económico. También suele interesarse el impresor propietario por que la tirada se haga con la mayor perfección; y así vemos que en este aspecto se va progresando en nuestro país, a pesar de que los papeles, tintas, rodillos, etc., que se emplean son muy rara vez de la calidad que se requiere para una impresión limpia y delicada.

La factura del molde parece que ya no tiene tanta importancia, y así va decreciendo el interés del industrial hasta llegar a la corrección.

Pero no nos proponemos hacer responsable exclusivo de este abandono al impresor patrono; también en la escala inferior hay responsables más o menos conscientes, y a todos por igual alcanza nuestra inculpa-ción.

No hay una verdadera unanimidad en los que corrigen o pretenden corregir. Se oye decir con lamentable frecuencia a ciertos correctores—y esto es extraordinariamente ridículo—: «Esto me lo pone usted así, que es como yo lo quiero.»

¿Cómo puede tolerarse que en cuestiones sujetas a una ley, regladas por la Gramática y los textos y disposiciones académicos, y sobre todo por la inmutable ley del sentido común, pueda terciar el capri-

cho, la pedantería o la estulticia de un individuo?

Pero aun siendo deplorable que esto ocurra, lo es más que se corrija al compositor por el solo afán de *pintar*. Hay infinidad de casos en que el autor, primero, y después el compositor, hicieron bien su trabajo, y donde autor y compositor pusieron *estatutario*, por ejemplo—no hace mucho lo han visto mis ojos—, el corrector borra—y seguramente profiriendo algún denuesto contra el compositor—, y convierte en *estatutario* lo que hacía relación a los estatutos de una Sociedad.

No es nuestro propósito seguir citando ejemplos de esta índole, que hay para llenar un libro, sino hacer resaltar las enormidades que se leen por descuido de unos y osadía de otros.

Y si la imprenta es el motor de la civilización y el sembrador de la cul-

tura, mal puede ejercer su elevada misión el libro, siempre escrito con fines educativos y de enseñanza, si en sus páginas no resplandecen el idioma y las materias que trata de enseñar con todo el brillo y el esplendor que hay derecho a exigir.

Claro está que el corrector de pruebas suele ser uno de los operarios que en la imprenta han demostrado mejores aptitudes para este menester, y en muchos casos se ve elevado sin previa solicitud, y aun sin creerse preparado para la función depuradora, a la categoría más delicada y relevante de la tipografía; y esto hace que aquél no cumpla con es-crupulosidad su cometido.

¿Cómo podría evitarse que unos por este procedimiento y otros por ser más atrevidos u osados ejercieran de mentores de los demás sin el bagaje de conocimientos necesario para ello?

La única y posible solución creemos que sería la creación de una escuela de correctores tipógrafos dotada de todos los elementos a ella inherentes y en la que profesores perfectamente capacitados, verdaderos técnicos en las materias que habrían de explicarse, instruyesen al tipógrafo para el desempeño de aquella labor.

Nadie más llamado que el Estado para instituir esta escuela, ya que fundó la Escuela Nacional de Artes Gráficas, que hasta ahora no ha dado frutos apreciables, a pesar de la Real orden que para su reorganización dictó el Sr. Salvatella en 1919.

Los industriales impresores deben laborar en este sentido, solicitando del Gobierno esta mejora tan importante, que seguramente sería apoyada por la Real Academia Española y otras corporaciones, así como por los obreros tipógrafos, pues éstos, en pequeña escala, puesto que no tienen medios para otra cosa, ya se preocupan de la enseñanza técnica, como lo demuestra la Escuela de Aprendices Tipógrafos que sostiene a sus expensas la Asociación del Arte de Imprimir, de Madrid, a la que también pudiera agregarse esa escuela de correctores mediante el apoyo del Estado y de los impresores.

DÉDALO, que demuestra interés por el florecimiento de las artes gráficas, puede iniciar la campaña en pro de la idea.

Así nos evitaríamos tener que coincidir en parte con lo que dijo cierto príncipe, creo que oriental, cuando visitaba una fábrica de papel, que al admirar la inmaculada blancura de una bobina exclamó: «¡Qué lástima que luego lo manchen en la imprenta!»

MAQUINARIA EN VENTA

Una Linotype, n.º 8, con cri-sol eléctrico y molde ameri-cano.

Una máquina Windsbraut, tamaño 100 x 142.

Una máquina Centurette, tamaño 60 x 99.

Para precios y condiciones dirigirse por escrito a la Administración de esta Revista.

SUMINISTROS Y CONCURSOS

CONCURSO 10

Convocatoria para el ingreso en la Escuela Teórico-Práctica Industrial de Zalla

Ponemos en conocimiento de las familias de los empleados y obreros de La Papelera Española y de los jóvenes del pueblo de Zalla, que desde esta fecha hasta el 1.º de septiembre próximo se admiten solicitudes para el ingreso en la Escuela Teórico-Práctica Industrial que el Ayuntamiento de Zalla y la Sociedad tienen establecida con la cooperación de la Diputación provincial de Vizcaya.

Los alumnos de cada curso se dividirán en dos grupos, que son:

1.º Los que efectúen sus estudios para adquirir el título de oficiales papeleros de La Papelera Española, con los derechos y obligaciones que en el reglamento se expresan, y

2.º Todos los demás.

El número de plazas para el curso próximo de los alumnos del primer grupo será el siguiente:

1.º Fabricantes de papel..	4	plazas.
2.º Torneros ajustadores..	6	—
3.º Carpinteros.....	2	—
4.º Modelistas.....	2	—
TOTAL.....	14	plazas.

El número de plazas para el segundo grupo será ilimitado.

Los aspirantes para el primer grupo deberán reunir las condiciones siguientes:

1.ª Tener más de catorce años y menos de diez y siete antes de sufrir examen de ingreso.

2.ª Dirigir y entregar al señor ingeniero director de la fábrica de Aranguren solicitud de ingreso en la Escuela, escrita de puño y letra del interesado, en la que deberá indicar el solicitante su nombre y dos apellidos, el de sus padres o parientes a cuyo cargo esté, el lugar de su nacimiento, su edad, domicilio y cuantos datos entienda puedan ser favorables para su admisión, ya que el número de plazas es limitado.

La solicitud de ingreso debe ir acompañada de los certificados de buena salud y vacunación.

3.ª Sufrir satisfactoriamente un examen previo, que consistirá en no-

ciones elementales, con arreglo al programa inserto a continuación de la presente convocatoria.

Las condiciones que deberán reunir los aspirantes al segundo grupo deberán ser iguales a las mencionadas para los del primero, con la sola variante de que la solicitud de ingreso, una vez llenados los requisitos señalados, deberá ser dirigida al señor presidente de la Junta de Patronato (Ayuntamiento de Zalla).

Madrid, 15 de julio de 1922.—El director general, *Nicolás M.ª de Urgoiti*.

PROGRAMA

NOCIONES DE ARITMÉTICA

Principios fundamentales. — Signos. — Numeración hablada. — Numeración escrita. — Numeración romana. — Ejercicios.

Suma o adición. — Definición. — Términos y resultado. — Propiedades. Prueba. — Ejercicios.

Resta o sustracción. — Definición. Términos y resultado. — Propiedades. — Prueba. — Ejercicios.

Multiplicación. — Definición. — Términos y resultado. — Propiedades. — Prueba. — Ejercicios.

División. — Definición. — Términos y resultado. — Propiedades. — Prueba. — Ejercicios.

Quebrados decimales. — Definición. — Diferentes órdenes de decimales. — Sus relaciones. — Lectura y escritura de los mismos.

Operaciones fundamentales. — Suma. — Resta. — Multiplicación. — División. — Pruebas. — Ejercicios.

Sistema métrico decimal. — Unidad principal. — Múltiplos y submúltiplos de las medidas de longitud. — Ejercicios.

Medidas de superficie. — Relaciones. — Ejercicios.

Medidas de volumen. — Relaciones. — Ejercicios.

Medidas de capacidad. — Relaciones. — Ejercicios.

Medidas de peso. — Relaciones. — Ejercicios.

Relaciones entre las unidades del sistema métrico.

NOCIONES DE GEOMETRÍA

Geometría. — Extensión. — Sus clases. — Líneas. — Planos. — Sólidos. — Dimensiones. — Unidades. —

Angulo. — Elementos. — Unidad. — Medida. — Circunferencia. — Radio. Diámetro. — Cuerda. — Arco. — Medida.

Polígonos. — Sus lados. — Triángulos. — Cuadriláteros regulares e irregulares. — Círculo. — Superficie. — Unidad. — Medida de los polígonos. Ejercicios.

Cuerpos geométricos. — Poliedros. Paralelepípedos. — Prismas. — Cilindros. — Pirámides. — Conos. — Superficie. — Volúmenes. — Ejercicios.

NOCIONES DE GEOGRAFÍA

Superficie y población de la Tierra. — Las cinco partes del mundo. — Océanos y mares.

Europa. — Superficie. — Población. — Estados. — Principales cordilleras. — Estrechos, islas, golfos, mares, ríos y puertos.

Asia. — Los mismos puntos de Europa.

América. — Idem íd. íd.

Oceanía. — Idem íd. íd.

Africa. — Idem íd. íd.

España. — Idem íd. íd.

Divisiones en regiones y provincias.

NOCIONES DE GRAMÁTICA

Partes de la oración. — Variables e invariables.

Artículo. — Determinado e indeterminado. — Contracto.

Nombre. — Común. — Propio. — Género. — Número. — Caso.

Adjetivo. — Primitivo. — Derivado. — Calificativo. — Determinativo. — Grados. — Femenino. — Plural.

Pronombre. — Su división. — Personal. — Demostrativo. — Posesivo. Relativo. — Indefinido.

Verbo. — Substantivo. — Activo. Transitivo. — Intransitivo. — Reflexivo. — Recíproco. — Impersonal. — Modos. — Tiempos. — Números. — Personas. — Conjugaciones. — Ejercicios.

Participios. — Activos. — Pasivos. — Terminaciones. — Variaciones.

Adverbio. — Modos adverbiales.

Preposición. — Conjunción. — Interjección. — Ejercicio de escritura al dictado.