

# AVANTE

HOJAS DIVULGADORAS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL

Publicadas por la **CASA AGUSTIN UNGRIA**, de Madrid

AGENCIA OFICIAL PARA EL REGISTRO DE MARCAS DE FABRICA, PATENTES DE INVENCION, MODELOS Y DIBUJOS INDUSTRIALES, NOMBRES COMERCIALES Y ROTULOS, DIRIGIDA POR D. ALFONSO Y D. ENRIQUE UNGRIA, ABOGADOS DEL ILUSTRE COLEGIO DE MADRID Y AGENTES OFICIALES DE PROPIEDAD INDUSTRIAL - CASA FUNDADA EN 1891 -

MADRID, Villanueva, 12, Teléfono 58810. • Sucursal en VALENCIA: Laurio, 10



# Lo que hace falta saber para registrar...

## Una marca de fábrica o comercio

El público, cada vez más educado comercialmente, desprecia lo anónimo; las legumbres, las frutas y hasta el carbón se venden con marca de comercio.

Por añadidura, sólo puede anunciarse lo que tiene nombre. El nombre propio no basta, pues suele ser fácil de imitar.

*El registrar una marca de fábrica, de comercio o profesional para distinguir mercancías, cuesta. . . . . 200 pesetas.*

LOS DOCUMENTOS Y DATOS QUE NECESITAMOS SON: 1.º Una autorización firmada a nuestro favor (pidásenos el impreso correspondiente). 2.º Un dibujo de la marca y descripción de la misma. 3.º Los justificantes que acrediten el derecho a usar escudos, retratos y medallas, si es que figuran en la marca. 4.º Indicación de los géneros a los que ha de aplicarse.

Una marca se concede para distinguir cuantos productos se desee, pero el "Nomenclator" los agrupa en cinco clases, y hay que hacer un registro para cada clase.

¡Consúltenos su caso!

## Registros en el extranjero

En virtud de un convenio internacional, puede registrarse una marca a la vez en varios países extranjeros: Alemania, Austria, Bélgica, Brasil, Dantzig, España, Francia, Hungría, Italia, Luxemburgo, Marruecos, Noruega, Méjico, Países Bajos, Portugal, Rumania, Servia, Croacia y Eslovenia, Suiza, Checoslovaquia, Túnez, Turquía, etc. Precio: unas 600 pesetas. (Según el cambio de moneda.)

## Un nombre comercial

Así como las marcas sirven para distinguir mercancías, los nombres comerciales son aplicables a la documentación y las transacciones de las empresas mercantiles.

*Registrar un nombre comercial cuesta. 180 pesetas.*

## Un rótulo de establecimiento

Así como las marcas sirven para distinguir mercancías y los nombres comerciales para distinguir las empresas, los rótulos se conceden para distinguir las muestras, portadas y escaparates de los establecimientos.

Cuando un RÓTULO de establecimiento se emplee a la vez como MARCA y como NOMBRE COMERCIAL, deberá procederse a los tres registros separadamente. (Artículo 214 de la ley.)

¡Consúltenos su caso!

*Registrar un rótulo cuesta. . . . . 180 pesetas.*

## Una patente de invención

*¿Ha inventado usted algún aparato, procedimiento de fabricación, perfeccionamiento industrial o herramienta nueva?*

Paténtelo usted inmediatamente. ¡Que no se le adelanten a usted! Una patente de invención le concede el privilegio de explotar el invento durante veinte años. ¡Tiempo suficiente para sacarle buenos beneficios! Conocemos cientos de inventores que viven espléndidamente de su ingenio.

*Una patente de invención cuesta. . . 275 pesetas.*

*¿Conoce usted algún invento o novedad extranjeros que convenga introducir en España?*

Obtenga usted por él una patente de introducción por diez años y explótelo usted solo. El Estado le concede a usted este privilegio como premio a su aplicación.

*Una patente de introducción cuesta. 315 pesetas.*

## Para pedir una patente necesitamos:

- 1.º Una autorización firmada. (Pidásenos el impreso correspondiente.)
- 2.º Una descripción detalladísima del objeto y su funcionamiento, hecha de modo que un técnico pueda comprenderla perfectamente.
- 3.º Dibujos aclaratorios (si son necesarios).

En nuestro folleto ilustrado, que enviamos gratis, encontrará el lector datos muy completos sobre cómo se prepara la descripción y los dibujos.

## Patentes en el extranjero

Somos verdaderos especialistas en la tramitación de patentes en países extranjeros. El coste de cada patente varía entre las 300 y las 800 pesetas. No puede obtenerse una patente internacional. Pidánselos detalles.

## Un modelo o dibujo industrial

MODELOS son los objetos cuya forma puede servir de tipo para la fabricación de un producto. DIBUJOS son las combinaciones de líneas y colores ornamentales de un producto. Ambos pueden registrarse para explotarlos exclusivamente durante diez años. No hay producto industrial alguno (zapatos, trajes, sombreros, jabones, espejos, envases, etc.) que no pueda registrarse por su modelo o dibujo especial.

*Registrar un modelo o dibujo especial cuesta. . . . . 165 pesetas.*

**GENEROS CON MARCA SE VENDEN MEJOR**



# ¿Es nuevo?...

El mejor argumento que puede emplearse para vender un artículo es presentarlo como la última novedad en su género. Por eso, las fábricas que marchan a la cabeza de la industria se preocupan mucho de lanzar todos los años algunas novedades interesantes. Esas fábricas estudian con entusiasmo todas las proposiciones de los inventores.

El público acepta también con entusiasmo todo lo que se le ofrece como nuevo. Esto no ha ocurrido siempre.

Es imposible imaginarse lo mucho que ha habido que luchar para introducir en el mercado algunos artículos sin los cuales no podríamos pasarnos actualmente.

La locomotora, por ejemplo, no encontró más que desprecios. Unos decían que patinaría sobre los rieles. Otros, que quemaría los sembrados. Otros, que causaría innumerables desgracias. Otros, que no había necesidad de ir tan de prisa.

La máquina de coser no interesó lo más mínimo a las mujeres, acostumbradas a coser a mano. Nadie se explicaba que pudiera coser bien una aguja puesta cabeza abajo.

La máquina de escribir parecía tan exorbitantemente cara, que no encontraba compradores. Hasta se consideró una falta de educación escribir cartas a máquina.

El jabón fué objeto de impuestos especiales y de monopolios de Estado. En Inglaterra se arrendó su explotación a una Compañía, que lo fabricaba de tal modo, que no limpiaba, producía ampollas y quemaba la ropa.

La rutina y la superstición se han opuesto a todos los progresos. En China costó mucho trabajo tender las primeras vías de ferrocarril, porque los chinos decían que harían daño a los dragones sagrados de la tierra.



Hoy mismo, a pesar que hace casi un siglo que Europa se esfuerza en civilizar Africa y Asia, es imposible convencer a los marroquíes, los argelinos, los tunecinos, los árabes, etc., de las ventajas de los progresos de la industria y de la higiene.

En los países civilizados, los progresos industriales los crean principalmente los inventores. Los comerciantes se encargan de divulgar después esos progresos. El aseo de la dentadura se generaliza por la profusión de los anuncios de dentífricos.

He aquí por qué todos los Estados premian al inventor concediéndole un privilegio de explotación exclusiva de su invento durante quince o veinte años. Este privilegio supone algo muy considerable, porque significa detener toda la industria nacional en provecho del inventor que ha descubierto una novedad industrial. Al amparo de una patente de invención se hacen constantemente grandes fortunas. Todo se lo merece el ingenio y la tenacidad de los inventores. Donde no hay inventores, no hay progreso.

A L O N S O G A R F U N I





## EL INVENTOR DE ARGUMENTOS

Los argumentos de venta constituyen a veces magníficas ideas, más valiosas que muchos aparatos, máquinas y procedimientos industriales que se explotan en el mercado amparados por las pomposas patentes de invención.

Pero, desgraciadamente, los argumentos de venta no pueden patentarse. El inventor que los crea no tiene protección contra los imitadores. Sin embargo, el hombre capaz de crear un nuevo argumento de venta vale un tesoro. Las gentes compran cuando se convencen de que deben comprar, y esto se consigue con buenos argumentos. Discurrir un buen argumento o un argumento nuevo es tan difícil, que debiera pagarse este trabajo mejor que otro cualquiera en una empresa de ventas. El jefe de publicidad goza generalmente de honores excepcionales dentro de la casa, pero frecuentemente se desconoce la importancia de su misión.

Vamos a referirnos a algunos casos concretos.

### PARA VENDER CORBATAS

El argumento más eficaz de la última época ha sido el de que la corbata "no se arruga". Tanto agradaba al cliente esta cualidad, que se han creado corbatas de lana, algodón, etcéte-



ra, porque se arrugan menos.

El argumento nació de la feliz imaginación de no se sabe quién y se extendió en seguida como un reguero de pólvora.

### PARA VENDER SOMIERS

El somier es el elemento indispensable de un buen sueño. No hay que anunciarlo, por consiguiente, como barato o como sólido. Así es como lo entendió un fabricante, que encabezaba sus anuncios diciendo: *La tercera parte de la vida se pasa en el lecho, y al lecho se acude también cuando se está enfermo, fatigado o afligido.* Etcétera.

### PARA VENDER PLUMAS ESTILOGRÁFICAS

Un fabricante ha hecho el cálculo de lo que cuesta *no usar* una buena estilográfica. En el cálculo entran el gasto de plumillas y manguilleros, de tinteros, posos de tinta y especialmente los borrones que estropean los escritos y el tiempo que se tarda en mojar la pluma cada cinco palabras.

El argumento es convincente y por ello el anunciante encabezaba los anuncios diciendo: *¿Cree usted que el tiempo es oro?*



## PARA VENDER UN DENTÍFRICO

Una casa de dentífricos que vendía a los dentistas, y por mediación de ellos, al público, buscaba una nueva salida para sus artículos. Antes de lanzarse a una campaña de publicidad era preciso encontrar el argumento más eficaz. Para conocer en una semana los efectos de una serie de anuncios diferentes entre sí, el jefe de publicidad escogió un gran diario. Cada uno de los temas tradicionales produjo una cifra media de peticiones. Y de repente, la sorpresa. Uno de los anuncios produjo un número triple de respuestas. Los ensayos hechos en otros diarios confirmaron este resultado. Así se pudo comprobar que ofreciendo el producto como un remedio contra el aliento fétido y no como un simple dentífrico, el resultado se había triplicado.

BENITO CONDE

## ... IDEAS ...

*Ocupaos de vuestro trabajo durante el día y la preocupación del trabajo no embargará vuestro ánimo durante la noche.*

\* \* \*

*Son malos descubridores, los que creen que no hay tierra cuando sólo ven mares ante su vista.*

\* \* \*

*La "ciencia" estriba en saber lo que debemos hacer; el "arte", en saber cómo debemos hacerlo, y la "virtud", en hacerlo.*

\* \* \*

*Ningún hombre se ha visto sepultado bajo el peso de la tarea cotidiana. Sólo cuando la carga de ayer se ha añadido a la carga de hoy, es cuando resulta un peso mayor que el que las espaldas de un hombre puede soportar.*



## 3 MODOS DE HACER ZAPATOS

1º) Aquí tenéis un zapatero que vive de hacer zapatos y que lo hace con el esmero preciso para conservar su clientela y no perderla. Ya está bien.

2º) Pero hay otro medio mejor de ser zapatero, y es el de serlo queriendo pasar por el mejor zapatero de la ciudad, aunque esto no dé más nombre ni más ganancia, sino sólo más gloria.

3º) Sin embargo, todavía hay manera de superar este modo de hacer zapatos. Es aspirar a ser el zapatero único e insustituible de los parroquianos, de tal modo que éstos, si el zapatero se muere, le echen de menos; que «se les muera» y no sólo que «se muera»; que piensen los parroquianos que no debería haberse muerto, porque les hizo siempre el calzado queriendo ahorrarles toda molestia y que no fuese el cuidado de los pies lo que les impidiera vagar a la contemplación de las altas verdades; porque les hizo el calzado por amor a ellos y por amor a Dios en ellos.

MIGUEL DE UNAMUNO





Trot'oil



Marcas de fábrica que expresan "velocidad".—Hay muchos artículos para los cuales la marca de fábrica más adecuada es la que expresa ideas de rapidez, velocidad, urgencia, etc.

Entre esos artículos se encuentran, por ejemplo, las máquinas, los automóviles, los lubricantes, ciertos productos químicos, pinturas, medicinas, etc.

Representamos en esta página algunas marcas de ese género.



# Todas las maravillas que profetizó Julio Verne son hoy una realidad

Julio Verne, nacido el 8 de febrero de 1828, escribía cierta vez a su amigo Charles Lemire:

"Todo lo que yo invento, todo lo que imagino, será siempre inferior a la realidad, porque llegará un momento en que las creaciones de la ciencia sobrepasen a las de la imaginación." Este autor, que ha apasionado a la juventud, no escribía, pues, sus cautivadoras novelas bajo el imperio de la imaginación, sino más bien bajo la influencia de una especie de inspiración profética.

Julio Verne presenció el gran impulso científico e industrial del siglo XIX, las maravillas del vapor, los primeros balbuceos de la electricidad, los ensayos de la navegación aérea; su imaginación presintió lo que las siguientes generaciones iban a realizar de más grandioso y de más maravilloso en los aires, en los mares y, gracias a esta hada de la electricidad que él vió nacer, en todo el espacio.

Aficionado a los grandes viajes, tenía que apasionarse por todos los procedimientos que acortaran las distancias. De ese modo imaginó el dirigible "Victoria" en su obra *Cinco semanas en globo*, y en *Robur el conquistador* el vasto helicóptero "Albatros".

Julio Verne fué, desde su más tierna edad, un enamorado del mar.

*Veinte mil leguas de viaje submarino*, escrita en 1870, fué premiada por la Academia Francesa, y llevó al apogeo la reputación de su autor. El héroe de esta novela, el capitán Nemo, príncipe indio misántropo que ha abandonado su país por odio al invasor, comanda el "Nautilus", sumergible perfeccionado que puede hundirse a 5.000 metros de profundidad y que "es un cilindro muy alargado de extremos cónicos, que afecta la forma de un garro puro; mide 70 metros a lo largo y ocho en su parte más ancha". La electricidad es el único agente a bordo del "Nautilus".

Mucho antes de la aparición del altoparlante, Julio Verne hace descubrir, en *El castillo de los Cárpátos*, un micrófono amplificador, concebido por el sabio Orfanik, inseparable compañero del castellano. Este último, gracias a tal aparato, hace escuchar una voz grave sobrenatural, a los campesinos supersticiosos, que se encuentran sentados en la "Posada del Rey Matías", y les da el gran susto.

Orfanik realiza también la primera conjunción del fonógrafo y de un aparato de transmisión óptica. Hace grabar la voz de la maravillosa cantante napolitana Stilla y reproduce su canto al mismo tiempo que se reproduce su imagen en un espejo. Todavía no es el cine hablado (Verne no habló

nunca del cine), pero ya es la manifestación de la misma idea. Por último, en el *Diario de un periodista americano en 2889*, anuncia Verne la fotografía a colores.

Verne había estudiado a Faraday y la licuefacción de los gases. Altoparlante, televisión, tank, todo lo soñó, y logró entrever los rascacielos. En Centrópolis, capital de las Américas, en 2889, hay casas de 300 metros de altura, al borde de calles de 100 metros de ancho.

Nos ha mostrado que es preciso atreverse, que es necesario salir de los caminos trillados y correr el riesgo de elevarse en las concepciones y en los actos.

## LOS MÁS GRANDES INVENTORES NORTEAMERICANOS

Edison ha asombrado al mundo por el número de sus inventos. Ha obtenido 1.100 patentes de invención. ¿Cuáles son los más grandes inventores americanos después de su muerte?

He aquí algunos de los que han obtenido el mayor número de patentes de invención de los Estados Unidos:

John F. O'Connor...	949	John Hays.....	360
Elihu Thomson....	696	Clyde C. Fermer..	344
Carleton Ellis....	648	Ethan J. Dodds...	321
Henry A. Wood...	434	Edward Weston...	309

John F. O'Connor, ya retirado de sus negocios, tenía quince años cuando llegó a América. Durante toda su vida ha trabajado para los ferrocarriles. Es un especialista en cajas de velocidad.

Chamson es más conocido. Ha inventado la lámpara de arco moderno, la soldadura eléctrica y otros muchos procedimientos dentro del dominio de la electricidad. Tiene ahora ochenta y dos años y continúa produciendo inventos.

Siendo muy joven, Carleton Ellis se interesó por la fotografía. Esto le condujo a hacerse químico. Ha descubierto procedimientos de pintura, lacas y barnices.

Henry A. Wise Wood es economista y poeta. Todas sus invenciones se refieren a prensas de imprimir. Ha hecho más que nadie para aumentar la velocidad de las rotativas.

John Hays Hammond ha obtenido patentes de invención sobre muy diferentes objetos.

Clyde C. Fermer ha aportado su colaboración a la Compañía de Frenos de aire comprimido Westinghouse.

Ethan J. Dodds comenzó como herrero; pero pronto fué el brazo derecho de George Westinghouse. Ha inventado tantas cosas que su profesión bien puede decirse que es la de inventor.

Edward Weston ha inventado instrumentos eléctricos de medida.

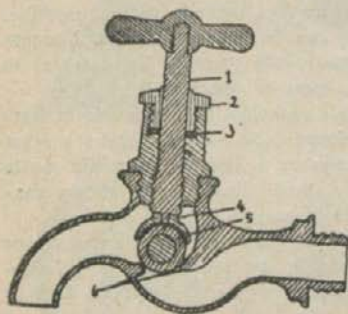


Algunas invenciones para las cuales han sido solicitadas patentes de registro como «modelos de utilidad» para explotarlas exclusivamente durante veinte años.

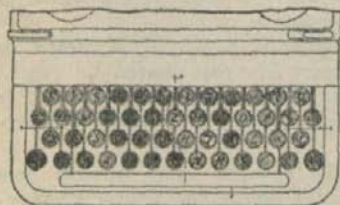
Pequeñas invenciones como las que aquí se muestran pueden ser base de industrias prósperas, protegidas por el privilegio de invención del Estado, que permite explotarlas durante veinte años, impidiendo a todo competidor la fabricación y venta de objetos iguales o imitados. Muchos industriales saben enriquecer sus empresas con la explotación de estos inventos, que no son sino perfeccionamientos a cosas conocidas, para idear los cuales basta un poco de ingenio y de

aplicación. Todos podemos y debemos inventar algo útil dentro del ramo de la industria a la que dedicamos nuestro trabajo.

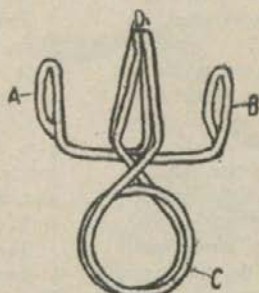
La experiencia enseña que la mayor parte de los inventores no son ingenieros, ni técnicos, ni capitalistas, sino personas con ingenio y tenacidad, que logran dar valor práctico a sus ideas pensando en las infinitas necesidades de la industria y el consumo, que están mal satisfechas o que constituyen problemas no resueltos todavía.



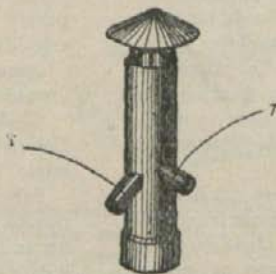
Un grifo desmontable con cierre de bola a presión.



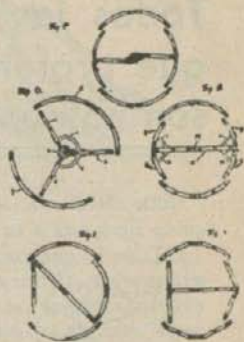
Teclas agrupadas que indican, por el color, los dedos que deben usarse para escribir a máquina.



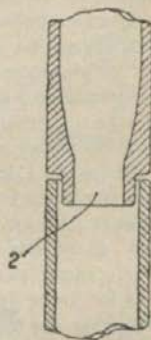
Pinzas de muelle de alambre para sujetar ropa.



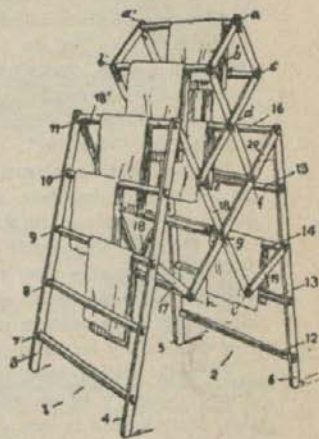
Chimenea extensible de tiro variable.



Puerta giratoria con hojas de posición variable.



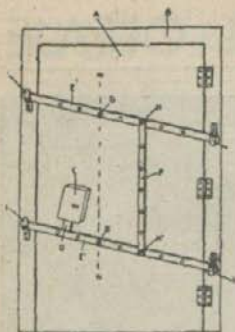
Tuberías de cemento con extremos especiales de empalme.



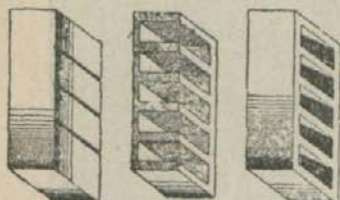
Secadero de ropa en forma de escalera plegable.



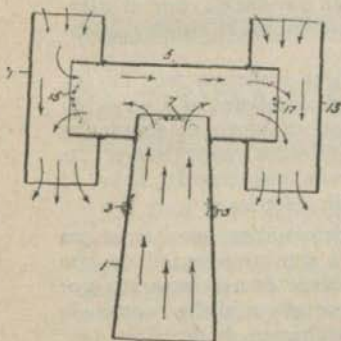
# EL PATRONO DE TODOS



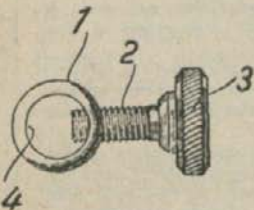
Cierre de seguridad para puertas o ventanas.



Ladrillo hueco y cerrado para construcciones.



Remate para chimenea que facilita la salida de humos.



Dispositivo graduador de paso de líquido por tubos.



Un estado de ánimo.

## LECTURAS PARA LA ACCIÓN

Leer no es suficiente. Es preciso hacer seguir la acción a la lectura. Tal es el verdadero arte de leer.

Una vez Westinghouse leyó un artículo en una revista técnica, sobre la aplicación del aire comprimido, y se le ocurrió la idea del freno automático, que hoy utilizan todos los ferrocarriles del mundo.

Faraday confiesa que la lectura de un tratado de Física elemental despertó en él la afición por la electricidad.

Pitt, gracias a una obra de Adam Smith, fué capaz de crear todo un nuevo sistema político para Inglaterra.

Las aficiones juveniles de lord Kelvin se transformaron por completo al influjo de un simple artículo de periódico.

Igualmente, un artículo de mecánica hizo concebir a Henry Ford la posibilidad de construir un vehículo que anduviese impulsado por un pequeño motor de explosión.

Ciertos hombres deben su éxito a una idea aprendida en un libro o en una revista. La afición a leer ha hecho la suerte de muchos hombres inteligentes, pero es porque estos hombres sabían hacer seguir la acción a la lectura.



# APROVECHANDO LA FUERZA DEL OLEAJE

Un ingeniero ha ideado un sencillo dispositivo, mediante el cual espera poder conseguir un apreciable porcentaje de aprovechamiento de la fuerza del oleaje, utilizándola para accionar una central eléctrica.

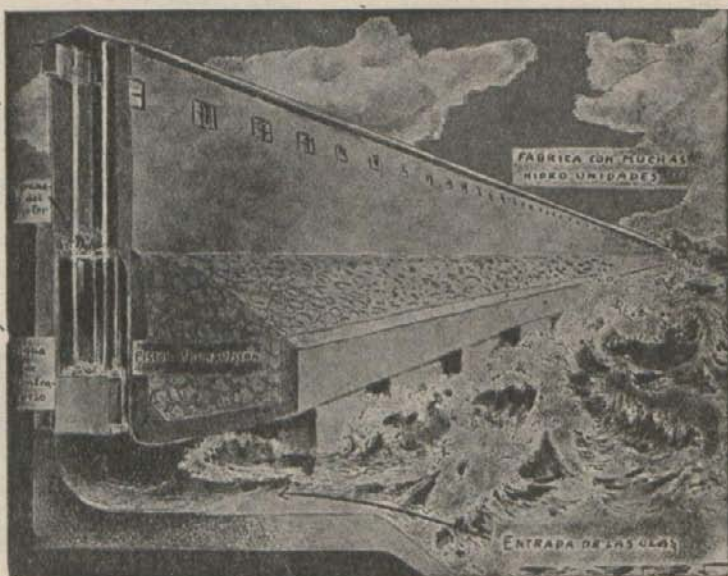
La idea no puede ser más sencilla, y todavía lo parecerá más al lector observando el esquema que reproducimos.

Como puede verse, esta fábrica generadora de corriente hidroeléctrica estaría situada en la costa de una especie de escollera de modo que se pudiese aprovechar al máximo la fuerza del oleaje.

Esa escollera tendría aberturas correspondientes al nivel de las aguas, aberturas que, como se comprenderá, deberán cambiar de ubicación de acuerdo a las mareas. En el esquema, para mayor comprensión del principio de funcionamiento, se las ha representado como fijas.

El agua, al penetrar por esas aberturas, se encuentra con un émbolo de grandes dimensiones cuyo recorrido se hace en forma ascendente y descendente, tal como puede verse en el esquema. Estos émbolos tendrían una superficie apreciable con el objeto de conseguir el mejor aprovechamiento de la energía.

Además, este mismo émbolo tendría dos válvulas especiales de modo que permitiera que una



cierta cantidad de agua pudiera penetrar en él, o mejor dicho, llegar hasta su parte superior.

Fácil será para el lector comprender cómo al ser impulsado el émbolo hacia arriba por la fuerza del oleaje, levanta una varilla o cremallera que mueve un engranaje. Cuando ha llegado el émbolo al final de su recorrido, el peso mismo del agua que ha penetrado por él acelera la acción de la gravedad y el émbolo desciende nuevamente. Mientras se efectúa el descenso entra a actuar otra cremallera, desconectándose la primera.

Cuando el émbolo desciende, forzosamente llega un momento en que recibe una nueva impulsión producida por el oleaje, con lo cual el ciclo se reproduce.

Ahora bien: ese movimiento de las cremalleras es aprovechado por un juego de engranajes multiplicados para mover las dinamos que producirán la energía eléctrica.

Además hay que tener en cuenta que una central de esta naturaleza estaría integrada por numerosas unidades como la que acabamos de describir.



## ¡Sí señor; cuesta mucho trabajo!

*Pero no por eso puede dejarse de hacer. Es preciso idear una marca de fábrica para registrarla y adquirir propiedad sobre ella. Una propiedad reconocida por la ley, indiscutible e inatacable.*

*Hay quien resuelve el problema usando como marca su apellido. No tienen en cuenta que cualquier pariente o cualquiera persona que tenga un apellido igual o parecido puede usarlo con idéntico derecho. La marca, entonces, deja de ser única, original y distintiva.*

*Es preciso idear una marca caprichosa. Una para cada artículo o calidad. Es preciso que sea atractiva y fácil de pronunciar y de recordar. Cuesta trabajo, pero hay que hacerlo, porque el comercio moderno se basa en el prestigio de marcas registradas. El público, cada vez más educado comercialmente, desprecia lo anónimo o lo poco distintivo. Pide los géneros por el nombre que expresa su procedencia y su calidad. Ese nombre es "la marca".*



# ¿QUÉ VALE LA EXPERIENCIA?

¿Qué vale la experiencia del ganadero que durante treinta años ha ejercido su oficio, pero sin producir mejores reses?

¿Y la del sastre, que ha encanecido cosiendo, pero que no es capaz de hacer sino trajes barato?

¿Y la del periodista que no ha escrito jamás un artículo sensacional?

¿Y la de un comerciante que en diez años consecutivos no ha logrado aumentar la cifra de sus ventas?

La experiencia de toda esta gente no vale nada. Ellos, sin embargo, se ufanan de tener «mucho experiencia».

Esta experiencia es el grito de despecho de los años transcurridos en la esterilidad.

Es experiencia sin ciencia. Experiencia sin vista ni oídos. Experiencia inerte, tullida, incapaz.

Es experiencia en el «no» acertar; en el «no» saber; en el «no» poder.

Sea nuestra experiencia nuestra menor vanidad, porque la buena experiencia no es sino la historia de nuestros errores y nuestras torpezas. Algo que debe ocultarse como ocultan los escultores el feo armazón de sus maquetas de barro. Después de levantar la obra se echa abajo el andamiaje.

¿Qué pensaríamos de un tenor que antes de empezar a cantar hiciese al público historia de su experiencia en el arte? Si después cantase mal, ¿podría fundamentar en «su experiencia» la pretensión del aplauso?

Cierta día presentóse en mi despacho un inventor para proponerme la explotación de un negocio.

Una máquina que no paraba nunca, que funcionaba sin combustibles ni alimento alguno.

—No puede ser—le dije—.  
¡Vaya usted con Dios!

Poco después un químico me propuso la compra de un gran

## DOS IMPOSIBLES

medicamento que acababa de inventar.

—Es un lubricante—decla— que hace funcionar bien la máquina del cerebro. Se toma una dosis, y los patronos creen que los obreros merecen ganarse el jornal, y los obreros piensan que el patrono no les explota.

No quise oír más y dije:

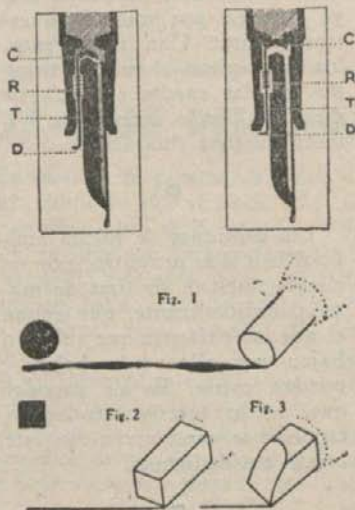
—No puede ser, amigo. ¡Vaya con Dios!

## LA PLUMA Y EL LAPIZ TAMBIÉN PROGRESAN DOS INVENTOS NOTABLES

La Casa Eversharp ha lanzado dos novedades interesantísimas. La una tiende a evitar que el capuchón de la pluma se manche con tinta que pueda escurrir de la plumilla. Para ello se provee a la pluma de un tope C, que está abierto por la presión de un muelle R, pero que se cierra cuando se introduce la pluma en el capuchón, ya que éste empuja entonces al extremo D del vástago T. De este modo el depósito de tinta sólo está abierto mientras se usa la pluma.

Los dibujos adjuntos ilustran la descripción precedente.

La otra novedad se refiere a los lápices y sirve para poder



escribir siempre con trazos finos. Para ello se sustituyen las usuales minas redondas por otras cuadradas. Sabido es que la mina de sección redonda se achafana con el uso y acaba escribiendo con trazos gruesos. Si para evitarlo se pretende escribir con un ángulo del chafán, la mina da vuelta y vuelve a presentar sobre el papel la superficie ancha del chafán. Pues bien: la mina cuadrada, aunque se achafane, permitirá siempre escribir con un ángulo y de este modo se producirán trazos finos.

Los dibujos adjuntos muestran la diferencia de funcionamiento de una mina redonda y otra cuadrada.



# Novedades industriales de gran importancia, a favor de las cuales estamos gestionando patentes de invención en España y en el extranjero



Muchas son las patentes que gestionamos llamadas a revolucionar, cada una, un ramo de la industria moderna. He aquí, a título de ejemplo, algunas interesantísimas.

Dentro de poco, los automóviles serán conducidos sin palanca de cambio de velocidades. Bastará apretar el acelerador más o menos para que el coche aumente o disminuya la marcha en la medida que se desee y según se vaya sobre un llano, una subida o una bajada. Los ensayos hechos son plenamente satisfactorios. La patente de invención, ya obtenida en España, la estamos tramitando con gran éxito en muchos países extranjeros.

El problema de evitar el relleno de las botellas ha sido plenamente resuelto por uno de nuestros clientes. Se trata de un tapón, de muy pequeño coste de fabricación, con dispositivos sencillísimos, pero de absoluta seguridad y eficacia, que impide el que una botella de licor de una marca determinada, después de vaciada, pueda rellenarse con licor de calidad inferior.

Las cubiertas de los neumáticos, cuando se desgastan por el uso, se tiran. Uno de nuestros clientes, pensando que el desgaste sólo deteriora la superficie de rodamiento, ha ideado el modo de hacer durar indefinidamente esas cámaras proveyéndolas de refuerzos superpuestos, que son para ellas lo que los zapatos para los pies huma-

nos. Cuando el refuerzo se gasta se sustituye por otro sin necesidad de desechar la cámara. Por cierto que el inventor, desea entrar en tratos con capitalistas que le ayuden a explotar su patente. (Pidánsenos detalles.)

Sabido es que los tapones de corcho han sido sustituidos por cápsulas metálicas, que cierran perfectamente las botellas. Pues bien: uno de nuestros clientes ha ideado un modelo de cápsula provista de una corona que se separa con la uña, de tal modo que la cápsula puede desprenderse con facilidad del borde de la botella sin hacer uso de ningún instrumento.

Siempre ha sido un problema sin resolver el iluminar suficientemente la carretera con los faros del automóvil, ya que, en las curvas, el haz luminoso no toma con rapidez la dirección del camino. Este problema está ya resuelto por uno de nuestros clientes. Con su invento, los faros giran al mismo tiempo que las ruedas cambian de dirección. En lo sucesivo se evitarán muchos choques.

Los escalones de piedra artificial han sido provistos, por un cliente nuestro, de tiras de material antideslizante, que evitan el que las personas que suben o bajan por ellos se resbalen y puedan caerse. Es de suponer que, en lo sucesivo, todas las escaleras se construirán con este borde antideslizante.

Una gran fábrica alemana nos ha encomendado el obtener una patente de invención en España y Portugal y todos los países hispanoamericanos a favor de un procedimiento de fabricación de papel incombustible especialmente adecuado para billetes de Banco, cheques, contratos y documentos de importancia. El coste de este papel ha de ser reducidísimo.

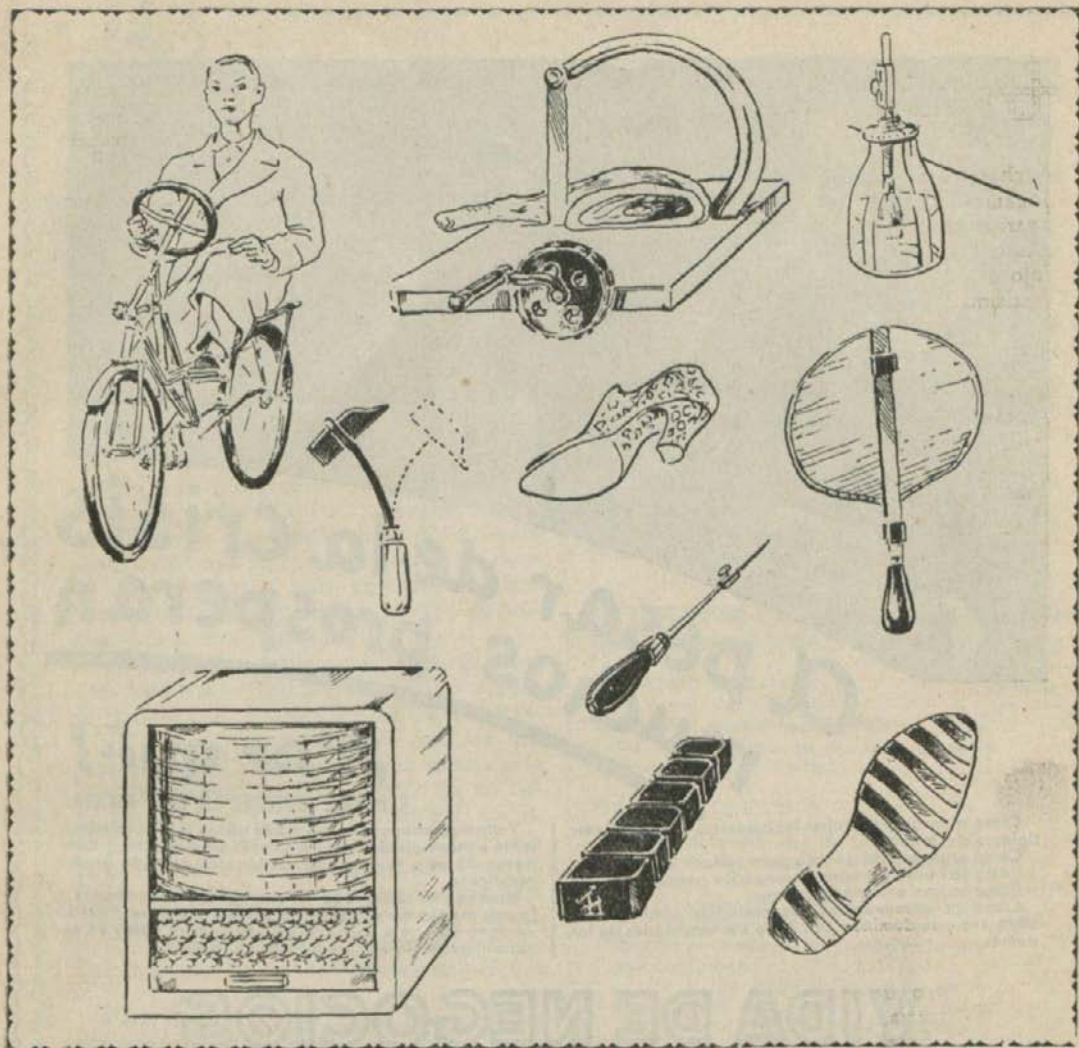
Uno de nuestros clientes en los Estados Unidos nos ha encomendado la obtención de una patente por un cristal especial para lentes, que no se quiebra. Lo sentimos por los establecimientos de óptica, que van a tener ya pocos lentes que arreglar.

(Rogamos a nuestros lectores que no nos pidan detalles sobre los inventos referidos, pues el secreto profesional nos impide, por ahora, ser más explícitos.)



*El abogado.*—De modo que abrió usted la caja de caudales con una herramienta semejante a un sacacorchos.  
*El reo.*—Sí, señor; pero no diga nada, porque aún no he sacado patente de invención.





## ●●●●● INVENTOS QUE PUEDEN SER ●●●●●

Sería comodísimo sustituir por un volante los actuales manillares de las bicicletas.

También sería altamente rápido, higiénico y seguro cortar carne y huesos en las carnicerías con sierras de cinta circular.

Para que el pincel del frasco de goma no entre más de lo debido sería posible fabricar un mango de tubos enchufados...

La fuerza del golpe de un martillo podría aumentarse poniéndole un mango flexible.

En cuestión de zapatos, la piel podría cubrir no sólo el tacón, sino también el arco de la suela.

Un pay-pay con contrapeso en su extremo, pudiendo correr el contrapeso hacia arriba y abajo, sería, quizás, muy cómodo de manejar.

El problema de guardar las mesas de los cafés en poco espacio puede resolverse fabricando mesas desarmables de tamaño estudiado para meter tableros y patas en una caja.

Un punzón no debe pinchar sino hasta cierto punto. Para eso, un tope...

Tinta china en barras dosificadas...

Suela compuesta de tiras de goma que alternan con tiras de cuero para unir ventajas y eliminar inconvenientes...

¡Vaya si puede ser!... ¡Quién dijo que la palabra "imposible" sólo se encuentra en el Diccionario de los tontos?... Acaso Napoleón.





# A pesar de la crisis muchos prosperan

## ¿Por qué?

¡PORQUE APRENDEN EN ESTA REVISTA:

Cómo piensan y trabajan los comerciantes más prestigiosos del mundo;  
 Cómo organizar el trabajo para reducir los gastos.  
 Cómo se hacen grandes los negocios pequeños;  
 Cómo se han enriquecido otros;  
 Cómo se desenvuelven las aptitudes naturales de cada uno y se dominan con éxito las voluntades de los demás.

Y otras muchas cosas que hasta ahora sólo enseñaba, lenta e incompletamente, la propia experiencia, y que hacen de esta revista una verdadera mina de ideas prácticas.

Fundada en 1891, es la más antigua, y sin embargo, la más moderna de España. Es única en su clase. Es una ventana abierta a cuanto ocurre en nuestro país y en el extranjero, y merece ser conocido e imitado.

## VIDA DE NEGOCIOS

REVISTA MENSUAL DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO, ARTE DE VENDER, PUBLICIDAD, TÉCNICA COMERCIAL, INVENCIÓNES, EJEMPLOS Y EXPERIENCIAS

Publicada por la Casa AGUSTÍN UNGRÍA, Madrid, Villanueva, 12

Suscripción: 20 pesetas al año

### BOLETÍN DE PEDIDO DE MUESTRA

D. \_\_\_\_\_  
 residente en \_\_\_\_\_ calle de \_\_\_\_\_  
 desea recibir un ejemplar gratis de la Revista VIDA DE NEGOCIOS, editada por  
 la Casa Agustín Ungría, Villanueva, 12, Madrid.





## COBRO DE CREDITOS MERCANTILES

Seguramente tiene usted créditos sin cobrar. ¡Quién no los tiene! Su negocio sería mucho más próspero si no fuera por esas facturas que los clientes no pagan. Ponga usted remedio a tan grave mal utilizando los servicios de una Agencia de Cobros de reconocida solvencia y muy especializada. Envíenos usted sus facturas *sin pérdida de momento*, por tres razones:

1.ª *La prescripción.*—Al cabo de uno, dos, tres o más años, la ley libra al deudor de la obligación de pagar la deuda olvidada.

2.ª *Los créditos antiguos son los que peor se cobran.*—El deudor que se hace a la idea de que por razón del tiempo ya no tiene que pagar, es el más irreducible de todos.

3.ª *Los gastos que supone cobrar créditos atrasados son muy elevados.*—En efecto, la dificultad de su gestión origina más trabajo, más correspondencia, y aun cuando se acuda a los Tribunales es mucho más difícil preparar las pruebas indispensables.

Para efectuar la gestión de cobro de créditos contamos con la colaboración de nuestros directores, D. Alfonso y D. Enrique Ungria, abogados del Ilustre Colegio de Madrid, y de nuestro procurador D. Bienvenido Moreno.

Nuestros honorarios son los siguientes: Una cuota de abono de 100 pesetas al año y un tanto por ciento que oscila del 20 al 30 por 100 sobre las cantidades que se cobran. Puede prescindirse de la cuota de abono, en cuyo caso aumenta ligeramente el tanto por ciento de comisión.

Pidanos detalles y le contestaremos a vuelta de correo.

**CASA AGUSTIN UNGRIA - MADRID - Villanueva, 12 - Teléfono 58810**  
**FUNDADA EN 1891 - DIRECCION TELEGRAFICA UNGRIA - MADRID**

UNION POLIGRAFICA, S. A.—San Hermenegildo, 32. Teléfono 31225.—MADRID.

## GESTIONES EN OFICINAS PUBLICAS

44 años de práctica

Absoluta garantía

Dos abogados al servicio de nuestros clientes

Prestamos a nuestros clientes un servicio de primer orden en cuanto se refiere a gestiones en Oficinas públicas, Ministerios, Ayuntamientos, Juzgados, Consulados, etc. A causa de nuestra dilatada experiencia, es muy difícil que se nos encomienden gestiones que no hayamos ya efectuado muchas veces, lo cual facilita grandemente nuestro trabajo. Por otra parte, contamos con personal especializado, muy apto para esta clase de gestiones, y con la colaboración de dos abogados del Ilustre Colegio de Madrid, cuyo experimentado consejo constituye una ayuda gratuita a disposición de nuestros clientes.

TARIFA DE PRECIOS POR ALGUNOS SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS ARANCELES OFICIALES Y OBLIGATORIOS VIGENTES

MINISTERIO DE ESTADO:	Pesetas
Legalización de documentos (poderes, contratos, etc.) que han de surtir efecto en el extranjero (gastos aparte) . . . . .	8,50
MINISTERIO DE JUSTICIA:	
Obtención de certificados de últimas voluntades en veinticuatro horas. Todos los gastos incluidos. . . . .	12,50
<i>(Es preciso que nos envíen el certificado de defunción.)</i>	
Obtención de certificado de Penales en las mismas condiciones. . . . .	12
<i>(Es preciso indicar la naturaleza del interés, edad, nombre de los padres y fin a que se destina el certificado.)</i>	
Obtención de certificados de nacimiento y defunción en Madrid. . . . .	9,50
MINISTERIO DE LA GOBERNACIÓN:	
Publicación de edictos en la Gaceta. . . . .	10
<i>(Gastos aparte.)</i>	
Registros de especialidades farmacéuticas españolas. . . . .	90
MINISTERIO DE AGRICULTURA, INDUSTRIA Y COMERCIO:	
Certificado del Negociado de Planos para la obtención del carnet de conductor de vehículos de motor (es necesario indicarnos el día, el mes y el año del nacimiento del interesado). . . . .	12





## ¡Líbrese Vd. de disgustos!

Para ello, no debe descuidar el poner bajo el amparo de la Ley sus derechos de Propiedad Industrial: sus marcas de fábrica, su nombre comercial, sus inventos, sus modelos y dibujos industriales, etc. Hágalo usted inmediatamente y podrá exigir responsabilidades criminales y civiles a los imitadores en vez de estar indefenso ante sus ataques codiciosos. Utilice usted los servicios de profesionales técnicos de reconocido prestigio.

Nuestra Casa, fundada en 1891, ocupa el primer lugar en España por el número de asuntos que gestiona. Esta afirmación, basada en datos oficiales, debe probar que disponemos de una organización de primer orden. Los directores, D. Alfonso y D. Enrique Ungría, son Abogados, y, por consiguiente, están en condiciones, no solamente de gestionar, como Agentes, los asuntos que se les encomiendan, sino de asesorar a sus clientes respecto a las cuestiones jurídicas que pueda plantearles la defensa de sus derechos ante los Tribunales de Justicia.

### CASA AGUSTÍN UNGRÍA

Villanueva, 12, MADRID · Sucursal en Valencia: Lauria, 10

dirigida por D. Alfonso y D. Enrique Ungría, Abogados del Ilustre Colegio de Madrid y Agentes Oficiales de Propiedad Industrial. 46 años de práctica. Corresponsales en todo el mundo. Servicio técnico de redacción de Memorias descriptivas de invenciones; confección de dibujos; traducciones a todos los idiomas; consultas jurídicas; representación y defensa ante los Tribunales de Justicia. Muchas buenas referencias en cualquiera población. Son nuestros clientes las más importantes firmas de España. Consúltenos su caso y le contestaremos a vuelta de correo.