

NÚMERO 7

MAYO 1936



AVANTE

HOJAS DIVULGADORAS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL

Publicadas por la **CASA AGUSTÍN UNGRÍA**, de **MADRID**

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

MADRID, Villanueva, 12, Teléfono 58810. = Sucursal en **Valencia**: Lauria, 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 (pidáenos 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 cien clases, y hay que hacer un registro para cada clase. ¡Consúltanos 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 emplea a la vez como MARCA y como NOMBRE COMERCIAL, deberá procederse a los tres registros separadamente. (Artículo 214 de la ley.)

¡Consúltanos 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 adelantan 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 extranjera que convenga introducir en España?

Obtenga usted por él una patente de introducción por diez años y explótelos 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. (Pidáenos 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. Pidáenos 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



MENTES OCIOSAS

El "obrero parado", que parece ser un hijo sin ventura de los males de nuestro tiempo, ha existido siempre. Igualmente han existido siempre lo que hoy se llama "subsidio obrero" y "asistencia social". Eran formas de caridad que ejercitaban los conventos cristianos, centros de actividad intelectual y social tanto como de vida religiosa. La "sopa boba" del convento era la solución que daba la Iglesia al problema del paro cuando el Estado no se cuidaba de soluciones semejantes.

El "paro obrero" ha existido siempre, porque siempre ha existido la "mente ociosa". Aquí está el origen del paro. Si las manos no trabajan es porque la inteligencia no sabe en qué emplearlas.

En general, la inteligencia no rinde el fruto que debía esperarse de ella. La inmensa mayoría de los hombres no la emplea apenas. Casi todo el mundo se muere habiendo hecho solamente un poco de lo mucho que hubiera podido hacer.

Puede hacerse una clasificación de los hombres según el grado de intensidad con que emplean su alma en el trabajo. La mayoría escatima cuanto puede su flúido anímico. Casi todo trabajador es un ser medio dormido. Anda despacio, habla con torpeza y piensa superficialmente.

Lo extraño es que este modo de vivir tiene muchos partidarios. Es la felicidad del que logra un destino oficial, que le asegura la ventura de cobrar, sin esfuerzo, un sueldo fijo. También el jornal fijo concede un bien semejante. Igualmente es posible vivir sin pensar, administrando una casa, una tienda, y no pocos negocios a los que mueve la rueda de la rutina.

El "paro obrero" no puede evitarse desde el Ministerio de Obras Públicas, sino desde el de Instrucción Pública. Ese y muchos otros problemas se resolverían en cuanto se lograra que las mentes ociosas trabajaran con alguna actividad.

Un *inventor* es un hombre de inteligencia ágil, capaz de esforzarse, anhelar y vibrar cuando los demás dormitan el sueño de la rutina cotidiana.

Un *director de empresas* es también, ante todo, una inteligencia activa, que busca, compara y se afana por realizar cosas nuevas.

A este género de hombres es a los que AVANTE se dirige. Con los demás no tiene nada que hacer.

ALONSO GARFUNI.

EVITAD LAS MARCAS POCO ORIGINALES

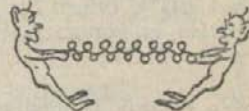
Reproducimos en esta página algunas marcas de fábrica, españolas y extranjeras, que tienden a demostrar el peligro de dejarse llevar por "la primera ocurrencia" cuando se trata de elegir una marca. Las que aquí reproducimos quieren mostrar la resistencia del artículo, que generalmente es un tejido. Obsérvese la poca originalidad con que esta idea ha sido expuesta por las figuras de las marcas. Casi siempre son personas o animales las fuerzas que tiran

del tejido, sin conseguir romperlo (se supone). Los animales son muchas veces perros.

En el estado actual de la industria hay que tener en cuenta la gran cantidad de marcas registradas que existen. En España hemos pasado de 105.000. No es extraño que esas ideas que primeramente se le ocurren a cualquiera estén ya explotadas. La marca debe ser ante todo un signo distintivo, y deja de serlo si no es suficientemente original.

Sin embargo, entre las marcas reproducidas hay algunas muy bien concebidas y muy graciosas.

Hallar una buena marca es trabajo difícil, por la necesidad de que la marca sea original. Cuando no lo es, se corre el peligro de ser atacado por competidores que usen con anterioridad marcas semejantes o confundibles y el de que el público no distinga suficientemente la mercancía.



LOS VENDEDORES DE IDEAS

"Bienaventurados los hombres de ingenio, porque ellos serán millonarios."

En efecto: el hombre al que "se le ocurren cosas" tendrá en la vida de los negocios un porvenir tan risueño, que valdría la pena el que todos abrazáramos su profesión si el ingenio y la imaginación fueran asignaturas que se enseñaran en cualquier academia.

La misma escasez de materia prima—el ingenio—hará que éste, en lo porvenir, se cotice a precios elevadísimos.

Sí; el vendedor de ideas ha de nacer muy pronto. Veamos cómo puede suceder eso.

Un día, el señor Rodríguez, fabricante de perfumes, comprueba, contrariado, que el volumen de las ventas hechas en su establecimiento no es todo lo amplio que él quisiera y sería lógico esperar, dada su organización modelo. Inmediatamente se le ocurre que hay que hacer algo para intensificar las ventas. Si sus perfumes, que son excelentes, no se venden en la tienda, alguna causa habrá, y esa causa es la que hay que buscar.

Se le ocurre abrir un concurso entre sus empleados. Se trata de proporcionar una "sugestión" para intensificar la



... la misma escasez de materia prima—el ingenio—hará que ésta se cotice a precios elevadísimos.

venta. El señor Rodríguez ofrece quinientos duros por una buena idea. Naturalmente, desde el secretario hasta el viejo que barre las dependencias, todo el mundo se pone a expresarse el meollo.

El técnico de publicidad afila sus lápices y acaba presentando los diseños de una magnífica y costosa campaña extraordinaria de propaganda. El jefe de correspondencia propone un modelo de carta circular. Y así, por el estilo, todos los dependientes de la firma. La "taquí" del señor Rodríguez dice:

—Si bajáramos un poquito los precios...

Y el pobre señor Rodríguez se fastidia y exclama, desolado, a cada nueva proposición que se le hace:

—¡No! ¡No es eso!...

Hasta que un día se le ocurre anunciar en un importante diario: "Se necesita un productor de ideas."

A la mañana siguiente se le presenta un caballero.

—Buenos días. He leído el anuncio inserto por usted, y venía...

—Sí, señor. Aunque el anuncio es un poco raro, supongo

que se habrá usted dado cuenta de lo que deseo.

—Perfecta.

—¿Y qué méritos alega usted para desempeñar ese puesto?

—Pues yo... domino algunos idiomas, he viajado mucho, poseo conocimientos sobre todos los ramos del saber. En una palabra: yo puedo hacer que su negocio prospere...

—¡Usted! Precisamente lo que yo necesito.

El señor Rodríguez le explica lo que sucede, y el otro dice:

—Naturalmente. Con organización de fábrica de locomotoras es completamente imposible vender perfumes. Su establecimiento, con sus mármoles negros y sus serios empleados vestidos del mismo color, y la semioscuridad en que está sumergido, no es lo más a propósito para que las damas entren en él para adquirir las nuevas esencias, lo más delicado y frívolo del mundo, el perfume que ha de acabar de hacerlas semejar flores...

—Pero cuando yo monté esta tienda hice venir a un especialista...

—Lo creo. Sin embargo el especialista olvidó que su tienda está dedicada a la mujer, y



El señor Rodríguez piensa que hay que hacer algo para intensificar las ventas.



La taquígrafa dice: "Si bajáramos un poquito los precios..."



Con organización de fábricas de locomotoras es completamente imposible vender perfumes.

lo hacen, porque les parece que sus perfumes han de oler a iglesia o a cementerio.

Y he aquí que al llegar a este punto el señor Rodríguez grita entusiasmado:

—¡Eso es! ¡Eso es lo que yo buscaba inútilmente!

Pues bien: esto, que ahora puede decirse que no pasa de ser un sueño, no tardará mucho tiempo en convertirse en realidad. El personaje que hemos retratado es cada día más necesario en la vida comercial moderna.

No está lejano el momento en que el ingenio sea materia cotizable y cotizada y en que un comerciante ponga a la puerta de su casa este cartel: "Se necesita un productor de ideas."



... tampoco está lejano el día en que un caballero ingenioso monte un despacho y ponga un anuncio que diga: "Se venden ideas."

que la mujer es un pájaro, y en vez de construir una jaula de oro, llena de luz, construyó un panteón, con lo que, las que debieran entrar en su tienda no

Como tampoco está lejano ese otro día en que un caballero ingenioso monte un despacho y ponga un anuncio que diga: "Se venden ideas."

LA MINA DE ORO

En cierta remota isla, un zapatero poco amigo de trabajar encontró una mina de oro. Inmediatamente cerró su taller, exclamando:

—¡Se acabó el trabajar!

Y se dedicó a comprar cuanto le apetecía con el oro de la mina.

Pero su vecino, el sastre, no podía conciliar el sueño cavilando cómo se las arreglaría el zapatero para vivir tan a gusto. Y a fuerza de observar y discurrir, dió también con la mina de oro. Inmediatamente cerró la sastrería, diciendo:

—¡Que trabaje el demonio!

Algún tiempo después hizo lo mismo el herrero, y el fontanero, y el molinero, y el maestro. Hasta el panadero se negó a amasar pan para los demás.

—¡Estaría bueno que trabajara teniendo

tanto oro a mi disposición!—decía cada uno.

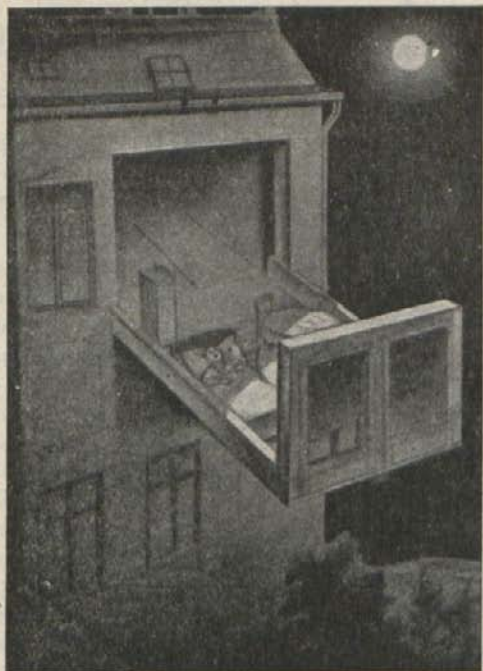
Pero pronto se llegó a carecer de lo más necesario, porque como nadie quería trabajar, no se producía nada.

Los desengañados isleños tuvieron que declarar maldita la mina de oro y volver al trabajo con más aplicación que antes. Y un historiador comentó este suceso diciendo:

«Toda fórmula fácil de lograr la felicidad es una mentira llena de dolor.»

Y recordaba lo que aconteció con el diluvio universal, según la famosa copla:

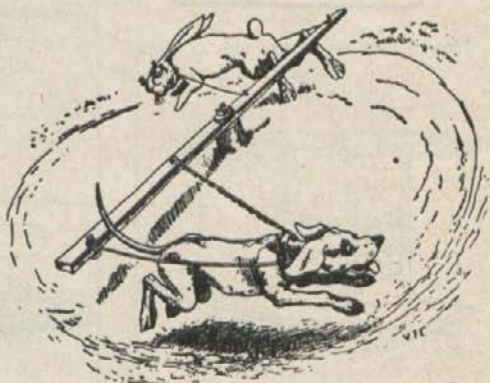
Cuando comenzó el diluvio
andaban todos alegres,
diciéndose unos a otros:
«¡Qué buen año será éste!»



El movimiento c o n t i n u o

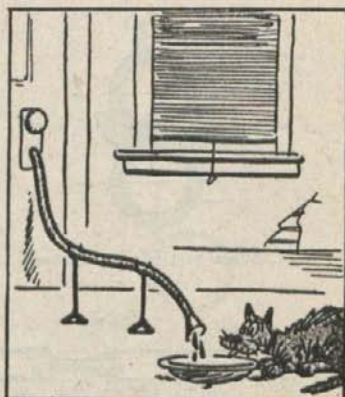
El articulo publicado en nuestro número anterior sobre este tema nos ha valido el recibir, de un lector anónimo, el dibujo adjunto, que es una solución al problema.

Otro lector, esta vez en serio, nos dice: "... Si lo que se pretende es producir mucha fuerza con ningún esfuerzo, claro es que se persigue una locura. Pero no lo es el aspirar a que un esfuerzo muy pequeño produzca un resultado muy grande. Hay vehículos que hacen 100 kilómetros con un gasto de 5 litros de gasolina. Aún ha de conseguirse mucho más. El milagro está haciéndose. Nadie puede decir hasta adónde se llegará.

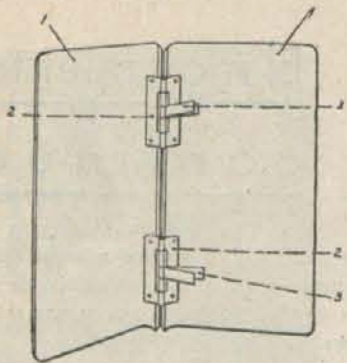


CUANDO EN LAS NOCHES DEL ARDIENTE ESTIO...

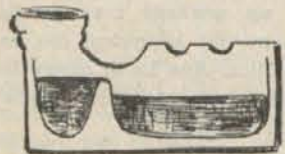
Un inventor prevé que las casas del porvenir estarán hechas de modo que las alcobas puedan sacarse (como cajones de mesa) al aire libre. Bastará para ello tocar un pequeño resorte que hará al suelo deslizarse sobre rieles y salir fuera. Esta ocurrencia, ¿no será algún día una realidad?...



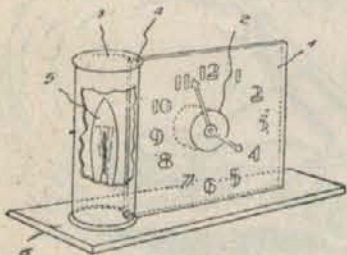
TODOS PODEMOS INVENTAR ALGO UTIL
(o modo de hacer que el gatito no sufra necesidades)



Procedimiento de encuadernar.



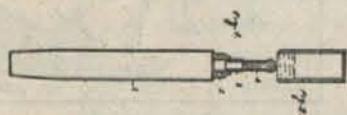
Tintero para aprovechar toda la tinta.



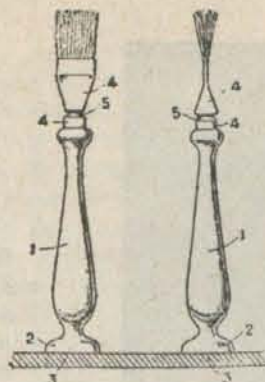
Reloj iluminado desde un lado.



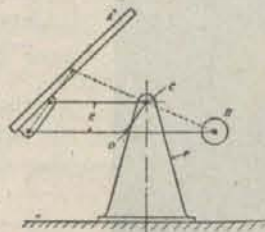
Cañones verticales de escopeta.



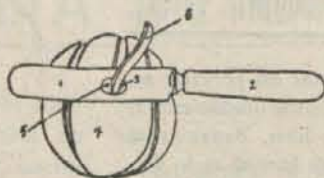
Pincel con depósito de tinta en el mango.



Pinceles con soporte.



Mesa para dibujar.



Cuchillo pelanaranja.



Sujetador de laboratorio.



Mango de revólver.

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.

¿Dónde guardar el dinero?

La preocupación principal de muchos hombres ricos consiste en hallar un sitio donde guardar bien su dinero. Temen que los Gobiernos revolucionarios se apoderen de los Bancos y de las Cajas de caudales.

En efecto: donde menos seguro está el dinero es allí donde se guarda y se oculta. Donde más seguro está es invertido en negocios.

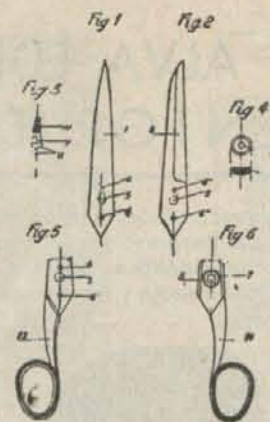
Socialistas y comunistas atacan la propiedad de rentas, fincas, capitales y privilegios, pero no el capital invertido en empresas activas.

Una máquina en función de trabajo es algo sagrado que es preciso respetar, porque hace el bien para todos.

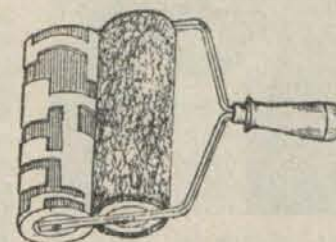
Quien verdaderamente tenga miedo a perder su capital, no debe guardarlo, sino emplearlo en organizaciones de trabajo.

Hay quien saca el dinero de un Banco o de un país y lo lleva a otro Banco u otro país. Hay quien convierte los billetes en plata o en oro. Hay quien transforma su capital en casas, fincas o mercancías. Todo ello es arriesgado. Cualquier Gobierno tiene recursos para anular o mermar esas formas de propiedad.

El modo más seguro de colocar el dinero es emplearlo en producir. Porque puede concebirse una sociedad sin capitalistas, pero no sin elementos de trabajo y sin actividad industrial. De momento, por lo menos, la forma de propiedad que más se respeta es la de los medios activos de producción industrial.



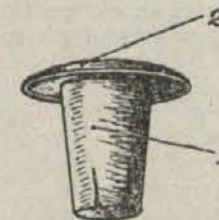
Tijeras de hojas cambiables.



Rodillo para imprimir dibujos.



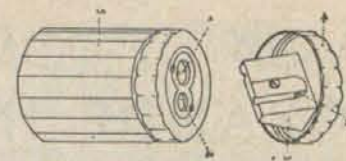
Guardapuntas con afilalápices.



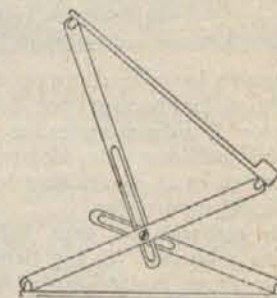
Remache con extremo reversible.



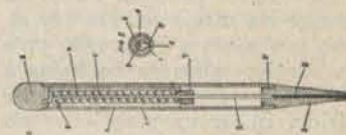
Estilográfica translúcida.



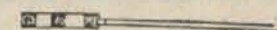
Afilalápices con depósito de virutas.



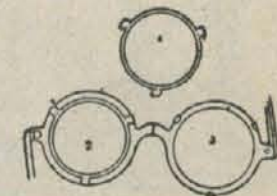
Modelo de atriil.



Lápiz mecánico.



Tipos de taquigrafía aplicables a máquinas de escribir.



Películas de colores aplicables a lentes.

VIDA DE TOMAS ALVA EDISON, EL MAS GRANDE INVENTOR DEL MUNDO

He aquí un modelo de Biografía breve que recopila los hechos más salientes de la vida de Edison, símbolo de toda una época en la historia del Progreso y muestra maravillosa del poder de la inteligencia humana, capaz de convertir en hechos científicos obras que parecen milagros. Miles y miles de hombres viven y vivirán del trabajo y las industrias que Edison creó.

Alguien ha calculado que los beneficios producidos por los inventos de Edison ascienden a 35.000 millones de dólares. No entran en la cuenta sino los beneficios monetarios.

Sin embargo, el gran Edison era modesto. "Si los tiempos se ponen malos—solía decir—, me basta mi sueldo de 75 dólares, como telegrafista, para sufragar mis gastos."

Nació en Ohio, en 1847. Su padre era mecánico. No fué sino tres meses a la escuela, pero a los doce años ya no había a su alcance libro que no hubiese leído. El ser un gran lector no quiere decir que le impidiera ser muy travieso. En cierta ocasión, para vengarse de un golpe, prendió fuego a un pajar, por lo que fué azotado en público.

Desde muy niño hizo colección de drogas. Le entusiasmaba hacer experiencias en su laboratorio. Entró de vendedor



Edison cuando era muchacho y recibió los golpes que le dejaron sordo, casi, para toda su vida.

de periódicos en el Gran Ferrocarril del Este. Se llevó el laboratorio al tren y un día provocó un incendio. El maquinista le dió tales bofetadas que Edison quedó sordo.

Entonces se hizo telegrafista y empezó la serie de sus inventos. La oficina en que trabajaba estaba tan infestada de ratas, que no había modo de destruirlas. Edison lo consiguió mediante una tira de estaño por la que hizo pasar una corriente eléctrica muy fuerte. Las ratas morían al pisar el metal.

Un buen día, en el otoño de 1877, Edison entregó a John Kruesi, un alemán que le construía sus modelos, un raro dibujo. Con ayuda de este dibujo y bajo la dirección del inventor, Kruesi construyó una extraña máquina, que consistía en una especie de vara de metal montada sobre dos soportes. Esa vara

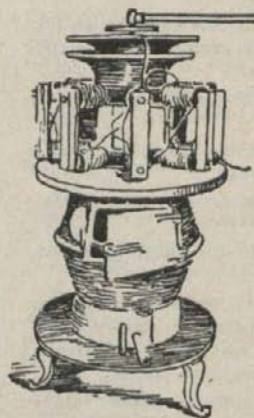
de metal iba dentro de un tambor, a cada uno de cuyos lados había un tubito. Los extremos de cada tubo estaban tapados con pergamino estirado y en el centro de cada diafragma había una aguja.

Cuando estuvo construido el aparato, Edison envolvió el tambor con una delgada hoja de estaño y dió a la manivela, mientras gritaba: "María tenía un borreguito." Luego dió la vuelta a la vara de metal, retiró uno de los tubos y puso la vara frente al otro tubo. Inmediatamente la voz mecánica repitió la misma frase: "María tenía un borreguito", que ha pasado a la historia de la ciencia como las primeras palabras emitidas por un fonógrafo.

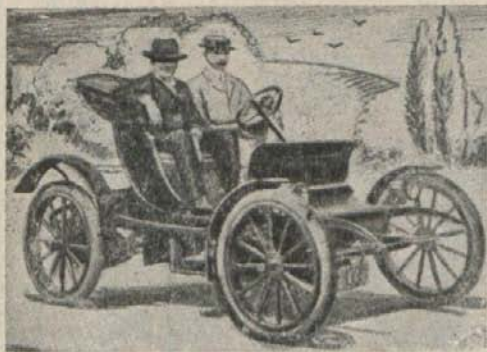
—Mein Gott im Himmel! (¡Dios del cielo!)—gritó Kruesi—. Y el propio Edison declaró después: —Jamás en mi vida



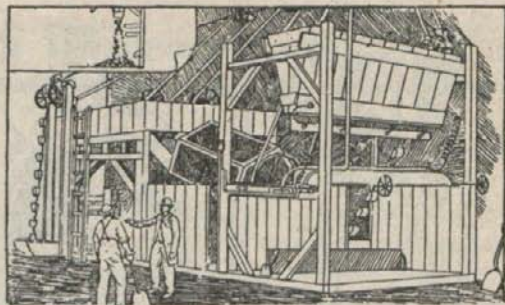
La primera lámpara de luz eléctrica.



Estufa destinada a convertir el calor en electricidad utilizable para fines industriales.



El primer automóvil eléctrico movido por baterías especiales.



Una máquina para limpiar el oro y separarle de sus impurezas, que constituyó un progreso interesante en los años en que Edison la creó.

he quedado tan sobrecogido como en aquel momento.

Pronto la fama del "Brujo del Menlo Park" irradió en todo el mundo. Pero nada admiró tanto a las gentes como el descubrimiento de la lámpara incandescente. Como es sabido, esa primera lámpara consistió en una bombilla de cristal, en la que se había hecho el vacío, con una hebra de alambre carbonizado en su interior y conectada a un cable de conducción eléctrica. Ver encendida su primera bombilla le costó a Edison dólares 40.000 de gastos y trece meses de incesantes trabajos.

En su larga vida, Edison no conoció apenas ninguna enfermedad. Su capacidad para el trabajo, que le permitía resistir jornadas de trabajo de dieciocho y veinte horas consecutivas, dejaba maravillados a los médicos. Rarísima vez se tomó unos pocos días de vacaciones y tampoco era muy frecuente verle hacer mucha vida al aire libre. Mantuvo toda su vida una rígida reglamentación de sus comidas y sus costumbres y se caracterizó siempre por la paciencia, tenacidad y concentración que ponía en todos sus trabajos.

He aquí, para terminar, una breve noticia de los momentos culminantes de su vida de inventor:

1868. Patenta su primera invención, un registrador de votos eléctrico.

1872. Inventa el sistema telegráfico doble, cuádruple, séxtuple y múltiple.

1875. Descubre el fenómeno eléctrico que denomina "Fuerza etérea" y que es el fundamento de la radio.

1876. Inventa el transmisor de carbón para el teléfono.

1877. Inventa el fonógrafo.

1879. Inventa la lámpara incandescente e introduce mejoras en las dinamos, que las capacitan para producir luz, calor y fuerza.



La película de una danzarina, con la que hizo Edison los primeros ensayos de sincronización del cinematógrafo y el sonido.

1881. Inventa un sistema de telegrafía sin hilos (por inducción) para y desde trenes en marcha.

1882. Inventa e instala el primer ferrocarril eléctrico de tamaño natural. (En miniatura había construido otros.) El día 4 de septiembre del mismo año comienza a funcionar en Nueva York la primera central de distribución de fluido eléctrico para alumbrado, calor y fuerza.

1883. Descubre el fenómeno conocido por "Efecto de Edison", que es otro de los principios fundamentales de la ciencia de la radio.

1900. Durante todo este período Edison se dedicó a estudios que culminaron en la invención de la batería de reserva alcalina.

1905. Realiza importantes inventos relacionados con la producción de cemento Portland.

1912. Inventa el "kinetofono" o película sonora.

1923. Hace investigaciones sobre el crecimiento de la goma.

1932. Muere, aureolado por la veneración mundial, después de haber solicitado, obtenido y puesto en práctica más de 1.150 patentes.

Interesa saber que el apellido "Alva" es de origen español y que en un principio se escribió "Alba".



MULTIPLES USOS DEL BASTON

Hace algunos años, el uso del bastón estaba tan generalizado que solían llevarlo hasta los niños de quince años, cosa que extrañaba mucho a los chinos y japoneses que visitaban Europa, pues en su país solamente usaban bastón los ancianos. No había persona que no tuviese varios bastones. De aquí el que los inventores aguzasen su ingenio para que el bastón sirviera para muchas cosas.

Y, en efecto: aparte de servir como simple pasatiempo y como arma defensiva, el bastón podía tener muchos otros usos.

Se ideó, por ejemplo, el bastón clínico, para

uso de los médicos, provisto de termómetro, bisturí, gasas, algodón, etc. Era un verdadero botiquín.

Los trasnochadores usaban un bastón con encendedor.

Era conocidísimo el bastón con cuchillo, tenedor y cuchara, para excursiones.

No hay que recordar el bastón-paraguas, que aún se ofrece al público.

Era corrientísimo el bastón-estoque y el bastón-porra, defensivos. También había el bastón-escopeta, para cazar pajarillos.

El bastón-metro era muy usado, así como el que servía para colgar bultos de un árbol, jugar al billar, etc.

El bastón provisto de estuche de herramientas se ofrecía en numerosas formas. Igualmente era objeto de regalo el que contenía un tintero y pluma para escribir.

El ingenio inventivo se aplicaba también a la decoración de los puños y su forma, lo mismo que a la calidad de las maderas y materiales del bastón.

Parece imposible que hayamos llegado a acostumbrarnos a ir sin bastón. Pensamos hoy que era un instrumento tan molesto como inútil. Era realmente un sustitutivo de la antigua espada. Algo que tenía que pasar, como pasan todos los días tantas otras cosas, imposibles de resucitar. Para defenderse, el bastón vale de poco. Es humillante usarlo para apoyarse. Todos sus fines se logran mejor con cosas nuevas, más prácticas y útiles. Es muy difícil que el bastón resucite. Pensemos en otras cosas...



LA MALA SUERTE DE UN ARABE



Se quejaba en cierta ocasión un árabe ante un ermitaño, de tener mala suerte, y decía:

—Mira, padre. Tenía un hermoso manzano y se secó; tenía un cerdo y una mañana le encontré muerto; puse en mi aduar una tiendecilla y nadie entraba a comprar.

—¿Regabas el manzano? —dijo el ermitaño.

—No, padre, porque creí que la tierra lo alimentaría sólo.

¿Le dabas grano a tu cerdo?

—No, padre, porque pensé que le sobraría con ver desde su chiquero los inmensos campos de oro.

—¿Anunciabas tu tienda?

—No, padre, porque tenía buenas mercancías y creí que todos los que las necesitasen me las comprarían.

—Pues has cometido tres errores capitales—respondió el ermitaño—, porque ni el manzano vive sin agua, ni el cerdo sin alimento, ni el comercio sin anuncio. Riega tu huerta, ceba tus cerdos, anuncia tu comercio con constancia y todo te irá mejor.

Estatuas a modestos inventores

Reyes, estadistas, generales... Las estatuas de todas las grandes ciudades testimonian la fama de los grandes personajes del pasado.

Pero hubo otros más humildes de origen, pero igualmente o más grandes benefactores públicos, a cuya memoria se han erigido monumentos.

En un pequeño pueblo francés de Vimontier existe un monumento dedicado a una mujer que descubrió cierta clase de queso. Se trata de una simple campesina normanda llamada Marie Harel y nacida en 1761. En la chacra donde ésta trabajaba abundaba tanto la leche, que la mujer decidió aprovecharla fabricando queso. El queso fabricado por ella se diferenciaba de los comunes. Hoy lleva el nombre de la aldea donde nació la ilustre inventora: Camembert.

En muchos otros países existen monumentos que conmemoran casos semejantes. Norteamérica tributó con una estatua su homenaje a Joseph Priestley, inventor de las bebidas gaseosas. Viena ha erigido un monumento a Emanuel Herman, quien confeccionó la primera tarjeta postal.

Francia ha erigido, en Vouvray, una estatua a Goudinart, personaje de una novela de Balzac, símbolo de los viajeros de comercio activos y animosos.

El bienestar de los hogares y el progreso de las industrias debe mucho a modestos industriales e inventores que—si hubiera justicia en el mundo—merecen una estatua que inmortalice sus buenas obras en el recuerdo de todos.

Tiempos vendrán en que esta verdad sea reconocida y el mérito de los hombres se mida por los beneficios que reportan a sus semejantes y no por los cambios, guerras y perturbaciones a que va unido su nombre.



—¿Qué me cuenta usted?

—Que los negocios están muy malos. No he vendido un céntimo en toda la semana. ¿No me compraría usted algo?...



—¡Malos tiempos para comprar!

—Tiene usted razón. López ha cerrado. Martínez va a suspender pagos. González devuelve todas las letras. ¿No me compraría usted algo?...



—¿Qué desea usted?

—Que me compre usted algo. Hemos tenido que rebajar los precios en un 20 por 100. Nadie compra nada. ¿No me firmaría usted una pequeña orden?...



El jefe. —¿Qué hay? ¿Ha vendido usted algo?

—Señor director: por más que hago para animar a los clientes, nadie me compra un céntimo.



TODO EL MUNDO LO DICE:

Para triunfar en los negocios es preciso estar informado «al día» sobre los progresos de la técnica de la producción y de la venta en los países más adelantados. Esto es, precisamente lo que enseña nuestra 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. Es una Revista para comerciantes e industriales, pero de tan humano interés, que todo el mundo encuentra en sus páginas algo interesante y útil. Todos sus lectores prosperan.

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.

Pídanos detalles y le contestaremos a vuelta de correo.

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 PARA 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
(Es preciso que nos envíen el certificado de defunción.)	
Obtención de certificado de Penales en las mismas condiciones.	12
(Es preciso indicar la naturaleza del interesado, edad, nombre de los padres y fin a que se destina el certificado.)	
Obtención de certificados de nacimiento y defunción en Madrid.	9.50

MINISTERIO DE LA GOBERNACIÓN:	
Publicación de edictos en la Gaceta.	10
(Gastos aparte.)	
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

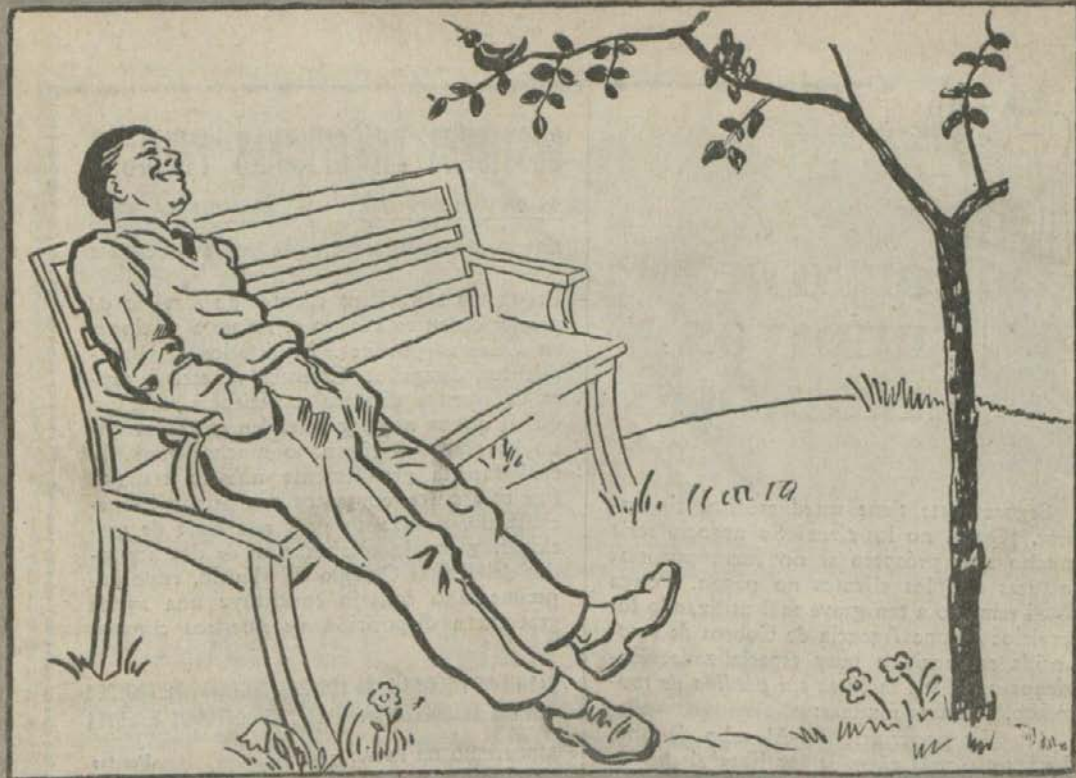
CASA AGUSTIN UNGRIA-MADRID-Villanueva, 12-Teléfono 58810

FUNDADA EN 1891

DIRECCION TELEGRAFICA UNGRIA

MADRID

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



¡Qué intensa satisfacción

la del hombre que ha puesto todos sus asuntos en regla y nada tiene que temer de la mala fe de los competidores envidiosos!

Para gozar de esa satisfacción, haga usted reconocer por la Ley la propiedad de sus marcas de fábrica, su nombre comercial y sus rótulos; obtenga usted el privilegio oficial de explotación de sus inventos, sus modelos y sus dibujos industriales. Utilice usted para estos delicados trabajos los servicios de una Agencia técnica oficial 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 Ungria, 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 Ungria, 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 cualquier población. Son nuestros clientes las más importantes firmas de España. Consultenos su caso y le contestaremos a vuelta de correo.