

DÉDALO



FACETAS DE UN POLIEDRO

REVISTA QUINCENAL
INDUSTRIA DEL PAPEL
DEL LIBRO

IBEROAMERICANA DE LA
DE LAS ARTES GRÁFICAS
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. 8.

Madrid, 15 de junio de 1922.

Sumario

Carestía y producción.—Trabajo y... algo más, por Gabriel Dafonte.—Mejoras en los hogares, por Angel Balbás.—Papeles "standard", por Pascual Ramos.—La vieja nomenclatura, por Juan J. Morato.—Notas vascongadas.—Cómo debe ser un corrector, por Pedro Morante.—En Francia se fabrica bakelita.—La medida del tiempo.—De nuestro concurso de originales.—Una convocatoria.—De cómo se extendió la imprenta, por Harráez Maltrapillo.—Cómo vive el pequeño comercio español.—Publicidad y administración.—Campañas al vuelo...—El sello del Juzgado en los libros de comercio, por Nicolás Rico.—Una máquina para envolver periódicos e imprimir direcciones.—Suministros y concursos.

CARESTIA Y PRODUCCION

Es unánime el malestar e inquietud que la triste herencia recibida de la guerra europea sembró desde sus comienzos en el ánimo de las gentes con motivo de la elevación de costo de cuantos artículos constituyen la necesidad del vivir. Sobre este clamor—que cuanto más pasa el tiempo mayores caracteres de agudeza presenta—se ha comentado mucho, y rara ha sido la vez en que la eficacia de esta labor críticorreconstructiva ha dejado huella. Nuestra idiosincrasia nacional ha servido de campo fértil de experiencia para que en él adquiriese los caracteres de epidemia, como una de tantas calamidades más que arrastrar, de modo paciente y, lo que es peor, con la casi persuasión de que el remedio ni existió, ni cabe intentarlo.

* * *

Estudiando su origen, nos encontramos, transportándonos a la fecha 1914, con que, en efecto, el problema se planteaba de modo tajante: las dificultades para el desarrollo normal de la vida del país se acentuaban, y si quienes se dedicaban al comercio habían de encontrar su justa remuneración, se imponía el aumento de los precios de venta, aun a riesgo de perjudicar este gravamen al país entero. Y los comerciantes, con la anuencia de los Poderes públicos, suavemente al principio y en forma

abrumadora más tarde, comenzaron su labor de desequilibrio económico. Este fué, a nuestro juicio, el crasísimo error de nuestros gobernantes de entonces. No pretendemos negar rotundamente que nuestro país se viera libre de la conmoción que la guerra produjo. Toda nación, por sí misma, no cabe pensar que pueda subvenir a sus propias necesidades con entera independencia; pero sí entendemos que tal vez España es quien está más capacitada para acercarse a este punto ideal.

Pero ¿es que se intentó entonces ahondar en las causas que determinaban esta necesidad de encarecimiento? ¿Se tomaron con la energía necesaria medidas encaminadas a evitar que aquellos elementos de vida indispensables para los españoles fuesen exportados? ¿Se estimuló convenientemente al obrero para impedir su emigración? ¿Se vigiló cuidadosamente al comerciante para que, ante el pingüe negocio que se le ofrecía aumentando sus precios, antepusiese sus deberes de ciudadano a todo particular egoísmo? Y, sobre todo, ¿se planteó siquiera ese preliminar concepto de economía que aconseja aumentar la producción para obtener el nivel necesario a la demanda?

Fatalmente, hemos de contestar negativamente a estas preguntas, dejando a las conciencias de los culpables la parte de crítica que pudie-

ra sugerirnos su desconocimiento o abandono.

Nuestra juventud, halagada por promesas deslumbradoras, pasó al Extranjero, con merma de sus energías para la industria patria; los intermediarios, aprovechándose de su inmunidad, no vieron límite para sus especulaciones; las fronteras fueron magníficas despensas de avituallamiento para los beligerantes, a quienes de paso supimos dar la impresión de nuestra avaricia en grado superlativo; y ante este desconcierto, y como apoteosis digna, surgió el acaparador en toda su magnificencia, contemplando gozoso cómo los minutos elevaban el valor de los géneros en sus abarrotados almacenes...

* * *

Y ahora se piensa en la rectificación; al cabo de los ocho años pretendemos enmendar, muy de prisa y muy enérgicamente, esta situación, que ya nos vamos dando cuenta de que es insostenible. Y como preliminar de esta labor reconstructiva, tenemos actualmente planteados diversos problemas de índole social en Vizcaya, en Asturias...

Aunque nuestra competencia en estos asuntos sociales fuera indiscutible, estamos demasiado desengañados para caer en la infantilidad de exponer criterios, que apenas merecerían el honor de ser leídos, para después caer en el olvido.

Sin embargo, estimamos de tan capital importancia el problema, que no sabemos ni queremos excusarnos del deber de contribuir en la medida de nuestras fuerzas a su planteamiento, y para ello vamos a recurrir a exponer desde nuestro próximo número las opiniones que para su resolución se les ocurren a cuantos políticos gubernamentales o de la oposición han de contribuir al fin a su remedio.

TRABAJO Y... ALGO MAS

Las presentes líneas son consecuencia de una conversación sostenida hace días con un amigo, y se las brindo a todos aquellos señores cuyo deber u ocupación sea regir los destinos de grandes Compañías o Empresas. También me atrevo a recomendar su lectura a aquellos otros que, sin ser propietarios o directores de Sociedades poderosas, tienen personal empleado directamente a sus órdenes. Si los señores a quienes me refiero y dirijo suspendiesen por un corto momento su continuo laborar por el engrandecimiento y el éxito de la agrupación de capitales que representan, dejando entonces correr la vista por encima de estos párrafos y tratando al propio tiempo de descender de las alturas en que se hallan para dedicar unos minutos a *rastrear* entre sus empleados, quizá consiguiesen enterarse de muchas cosas que no son tan poco importantes como parecen, y que además les interesan más de lo que pueden creerse.

Mi amigo ocupa un puesto importante en una de las más poderosas y modernistas Compañías españolas, como jefe de uno de sus más importantes departamentos, y quizá el único en que la índole del trabajo obliga a constantes estudios. Sobre las grandes dotes y capacidad de mi amigo no tengo la más pequeña duda: todos le aprecian, y reconocen sinceramente que su trabajo es el de un hombre que conoce a fondo lo que trae entre manos. Mi amigo es modesto, sencillo; pero, como todos los hombres inteligentes, tiene sus aspiraciones; aspiraciones que, desgraciadamente, cada día van descendiendo en categoría. Hace algunos años, su ilusión suprema era estudiar y viajar; viajar para poder examinar de cerca los métodos que en los grandes países se emplean para realizar la misma clase de trabajo u operaciones que le están encomendadas... El otro día, al hablar con él, noté que sus aspiraciones habían sufrido un cambio; por costumbre, y por comprender él que en su puesto es una necesidad, aun continúa estudiando; pero ya no lo hace tanto con la idea de poder viajar; lo hace, señores directores de Empresas poderosas, porque quiere librarse de «comer cocido todos los días de la semana, del mes y del año». Yo, cuando me lo dijo, no pude menos de echarme a reír—lo decía de tal forma que otro cualquiera hubiese reído lo mismo—; pero también me dijo que

aquella mañana su mujer—está casado—le había servido un solo huevo como desayuno, porque «como ahora están tan caros no podía ponerle dos». ¡Pequeñas tragedias de la vida! Quizá sea conveniente hacer notar, recordando que estamos en España, que mi amigo no se desayuna de tenedor por glotonería, no; lo hace sencillamente porque empieza a trabajar a las ocho de la mañana para ir a comer a las dos, y es perfectamente natural que un hombre activo no pueda resistir diez y seis horas—desde la cena del día anterior a la comida del siguiente—con una taza de café o una jícara de chocolate. Conviene también señalar que no es derrochón ni vicioso; por el contrario, en sus horas libres se dedica a dar clases particulares. Y todo esto, ¿para qué? Como él dice, su visión del porvenir se reduce a una montaña de cocido colocada al lado de una montaña de trabajo, y él no sabe cuál de las dos es más grande, pues le aterra el mirirlas.

El caso de mi amigo es un caso tipo, y es también el caso de la inmensa mayoría de los trabajadores españoles, y muy particularmente de aquellos que pudiéramos considerar pertenecientes a la clase media. Yo pedía antes a todos aquellos que rigen los destinos de las grandes Sociedades que descendiesen con la imaginación al nivel de sus empleados porque deseaba preguntarles qué gracia les haría a ellos el tener por sola perspectiva en lo porvenir cocido y trabajo; pero quizá no sea necesario que abandonen las cumbres en que habitan; es éste un caso en que sólo se precisa hablar al sentido común, y yo quiero creer que estos señores poseen tan rara cualidad. El comer cocido todos los días, cual si se tratase de dieta forzosa, no sólo puede producir trastornos fisiológicos, como algún médico pudiera certificar, sino que además produce en el individuo un malestar sordo y profundo contra la Empresa en que trabaja. Nadie es indispensable en este mundo; los puestos que

unos abandonan se ocupan rápidamente por otros que sólo parecen estar a la expectativa de que ocurra una vacante; pero, no obstante, no hay que olvidar que hoy vivimos en los días de la especialización; el trabajo en las oficinas de una gran Sociedad es sumamente complejo, a la par que variado, y por muy poco importante que sea un empleado, su marcha no deja nunca de causar inconvenientes y molestias y hasta su poco de desorganización en el departamento a que estaba asignado. Hablo, claro está, de aquellos casos en que el empleado realizaba su trabajo a satisfacción de sus superiores.

Señores directores y gerentes de Compañías, no deben ustedes preocuparse solamente de los dividendos a pagar a sus accionistas; no traten ustedes tampoco de cubrir las apariencias con Cajas de socorros, seguro de vejez y sueldo doble en Navidad—estas cosas bien están; pero no hay que olvidar que los únicos que verdaderamente les sacan jugo son aquellos cuyos sueldos cubren ampliamente sus necesidades—; preocupense ustedes de conocer y estudiar la psicología, aspiraciones y manera de vida de sus empleados; recuerden que aquel a quien su sueldo obliga a comer solamente cocido no está satisfecho; no olviden tampoco que aquel otro que habiendo nacido con la manía de vestir con cierta elegancia y su sueldo no le permite más que tener un par de botas para todos los días tampoco está satisfecho, y que éstos y otros más, que no creemos preciso enumerar aquí, no cesan de mirar alrededor por si se les presenta alguna nueva plaza, algún nuevo puesto, sea dondequiera, que les permita el placer de satisfacer sus pequeños gustos, que en la mayoría de los casos no representan más que unas pocas, muy pocas, pesetas más.

Antes de terminar queremos hacerles otra pequeña observación: si alguna vez uno de vuestros empleados se os acerca solicitando un aumento de sueldo y como justificación del mismo os recuerda, por ejemplo, que se le ha muerto su padre y que él es ahora el único sostén de su familia, no le preguntéis gruñendo: «¿Cuánto gana usted?...» «...» «Pues yo a su edad ganaba menos y no me quejaba.» Si tal contestáis, creyendo así hacer resaltar más vuestros méritos al haberos colocado en la categoría de jefes, cometeréis la ingenuidad de daros a conocer tal cual sois: unos cretinos.

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

Dirigirse por escrito a la Administración de DÉDALO

MEJORAS EN LOS HOGARES

La construcción de grandes calderas con tubos de agua y con grandes superficies de caldeo, necesaria a toda producción económica de vapor, ha introducido tan diversas reformas en los primitivos hogares de las calderas, que puede decirse que nada de ellos se conserva.

No cabe pensar en hogares profundos con parrillas de barrotos si no es dividiendo la longitud de los barrotos de la parrilla, para que bajo los efectos de la temperatura que soportan no pierdan rigidez. Así lo entienden las casas constructoras, y hoy es corriente ver en las parrillas de barrotos que la longitud de éstas está dividida en dos o tres tramos y se fijan en apoyos intermedios.

Lógicamente, esta solución lleva consigo grandes inconvenientes. La parrilla es difícil de cubrir al arrojar carbón el fogonero, y las superficies, mal cubiertas, son excesivamente filtrantes; con lo que se produce una corriente de aire que llega a los tubos de agua con una temperatura baja.

La separación de la ceniza se complica extraordinariamente, por lo que nunca se lleva a cabo debidamente, y hay una zona donde, depositadas las escorias y las cenizas, se hace imposible la combustión por falta de aire.

No hay que olvidar lo penoso de la labor del fogonero. Una caldera para servir una máquina de 250 HP requiere de 30 a 40 cargas lanzadas a pala.

Por todos estos motivos, los constructores de calderas han ideado medios los más variados para conseguir una

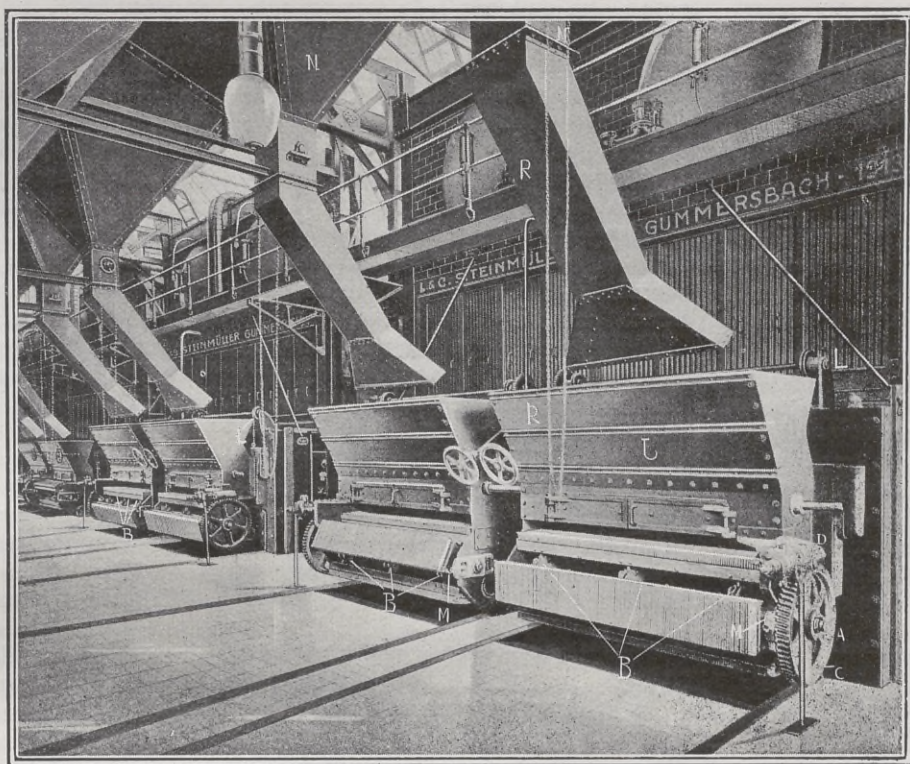


Figura 1.^a

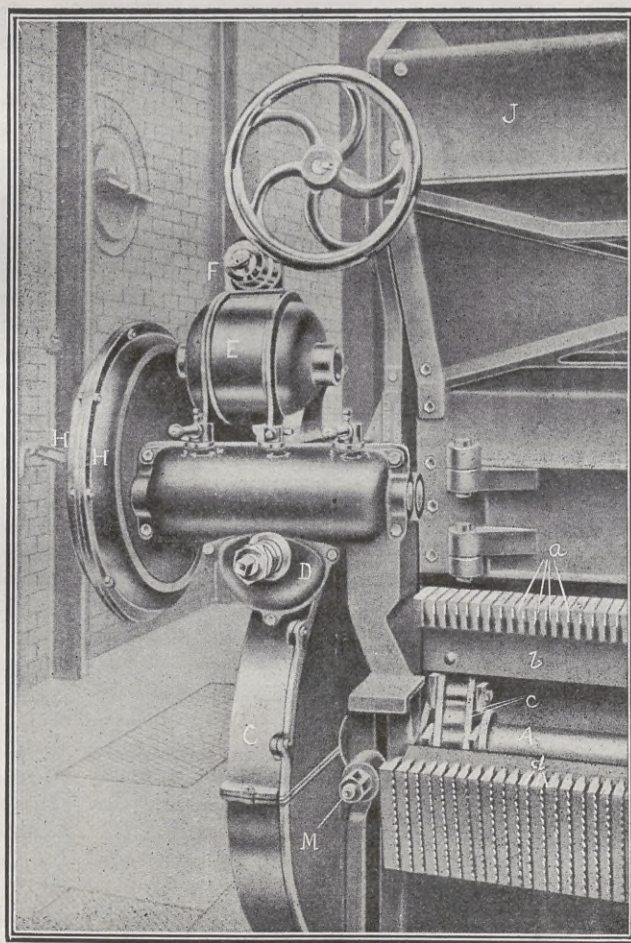


Figura 2.^a

combustión regular, evitando los inconvenientes de las parrillas antiguas.

Desde los primeros tipos de parrillas de carga mecánica se estudió una tolva, dispuesta más alta que la parrilla, desde la cual descendiese el carbón.

El hogar Player, en que la tolva estaba sobre la caldera y se repartía el carbón por un tubo que, atravesándola, vertía en el centro de una parrilla de barrotos. El hogar de gradilla, para combustibles ligeros, en que la tolva des-

carga sobre una gradilla, o que, debidamente agitada, hace descender el combustible a infinidad de otros hogares en que se han ido introduciendo modificaciones y de los que en otra ocasión nos ocuparemos.

Hoy dedicamos unas palabras a los hogares de carga automática y parrilla móvil.

La parrilla de estos hogares va montada sobre un carro de modo que pueda sacarse del hogar para repararla. En la figura 1.^a pueden verse los carriles de rodadura de estos carros.

El chasis de estos carros soporta en sus extremos dos ejes horizontales, dotado cada uno de tres manguitos dentados.

El eje delantero puede verse marcado en la figura con la letra A, e igualmente los manguitos que lleva, con la B.

Estos dientes son de una forma análoga a los de cadena Galle.

El eje delantero, dispuesto inmediatamente debajo de la tolva, lleva exteriormente una rueda dentada accionada por un tornillo sin fin D, por el que recibe movimiento.

En la figura 2.^a se encierra todo el mecanismo en un carter, y el movimiento procede de un electromotor *E*, puesto en marcha por una sencilla llave *F*, el cual acciona un sistema de engranajes reductores encastrados en los casquetes *H H*.

La parrilla, constituida por piezas de fundición *a*, sujetas entre largueros de acero *b*, enlazados por dobles flejes, también de acero, *c*, que constituyen una cadena, avanza lentamente, formando un plano continuo que, al pasar bajo la tolva *J*, arrastra una capa de carbón, que conviene sea carbón menudo para una marcha regular.

El espesor de esta capa se gradúa mediante una compuerta guillotina, cuyo mando se ve en la tercer parrilla de la figura 1.^a, marcado con la letra *L*. La velocidad de avance y el espesor de la capa de carbón determinan la marcha de la parrilla para una misma salida de humos.

Al llegar las piezas de la parrilla al eje final vierten la ceniza y la escoria, haciendo su camino de regreso como una cadena; a lo menos, mecánicamente se consideran como cadenas, y por esto, al eje *A* se le dota, como se ve claramente en la segunda parrilla de la figura 1.^a, de un tensor *M*.

Las tolvas *J* se abastecen de depósitos *N N*.

El paso del carbón de estos depósitos a las tolvas se facilita por un cierre de compuerta accionado por las cadenas *P*.

Fácil es pensar la regularidad de la marcha de esta combustión, regida mecánicamente, y comparar la calidad del trabajo de pala que requiere una parrilla antigua con el sencillo esfuerzo de poner en marcha el electromotor, levantar o bajar la guillotina y accionar mediante su cadena el cierre de paso de los depósitos de carbón.

para las que, como es natural, su presentación tiene que estar en armonía con el contenido, y que, por consiguiente, no pueden adaptarse a reglas generales.

A primera vista parece que ha de ser fácil conseguir aquella standardización; pero, ahondando un poco en el fondo de la cuestión, nos encontramos con que para ello se presentan algunos inconvenientes, tales como el gusto del público y el capricho del autor, que son de verdadera importancia y desde luego difíciles de vencer.

Respecto al primero, el editor debe procurar al adoptar una determinación buscar aquellas cualidades que reúnan la condición de ser agradables a la vista y que permitan una impresión clara y limpia.

Por lo que se refiere a lo que hemos llamado «capricho del autor», este inconveniente sí que ha de ser difícil de vencer. Todos sabemos que en España es corriente que los autores traten de imponer al editor la calidad de papel que ha de emplear en sus obras y el tamaño que éstas han de tener. Hay que reconocer que desde luego es un derecho que pueden hacer valer; pero el editor, por sus relaciones con el público, por las enseñanzas que proporciona el pasarse la vida entre volúmenes, y por otras mil causas que el escritor no está obligado a conocer, es testigo de mayor excepción en este aspecto de la cuestión, y, por consiguiente, quien con mayor autoridad y más probabilidades de acierto puede encauzar el problema en el sentido de armonizar los gustos del más exigente, dentro de las mejores condiciones de economía y buena presentación.

Hoy día puede decirse que son innumerables los tamaños y clases de papel que se emplean en la confección del libro; y teniendo esto en cuenta, ¿es aventurado suponer que no ha de ser tan fácil, aparte de las consideraciones hechas, concentrar, por ejemplo, en unas docenas de clases y dimensiones todas las que en la actualidad reclama el mercado? No obstante lo anterior, es indudable que en nuestro país hay un gran número de tamaños que, por su gran consumo, puede decirse que son ya tradicionales, y creemos que sobre éstos—y tomando como calidades papeles como el pluma (para ediciones de poco peso), los Cíceros, Printing, I. O. verjurado y algunos otros que la experiencia aconseja—se habrá dado el primer paso en la resolución de un asunto que tanto interés tiene para editores y fabricantes.

PAPELES STANDARD

Con motivo de la reciente creación de la Cámara Oficial del Libro, uno de los problemas que primeramente se han presentado es la unificación de tamaños y calidades del papel empleado en la edición.

Como no podía menos de suceder, las Cámaras, desde el primer momento, se han ocupado del estudio de esta interesante cuestión, nombrando al efecto una Comisión, compuesta por dos editores y un representante de la industria papelera, y es de desear que el acierto corone sus esfuerzos, pues a nadie puede ocultársele que la adopción de calidades y tamaños homogéneos ha de beneficiar grandemente a editores y fabricantes de papel: a los primeros, porque tendrán la seguridad de poder disponer en cualquier momento de aquellos tipos de papel que precisen para sus producciones, evitándose los retrasos que origina la cumplimentación de determinados encargos, que no siempre los fabricantes pueden hacer con la rapidez que fuera de desear, a causa de la gran variedad de calidades y tamaños que hoy exige el mercado, y a los segundos, por el mayor rendimiento que proporciona una fabricación continua, sin las interrupciones y consiguientes pérdidas de tiempo a que obliga el continuo cambio de fabricaciones.

Como desde luego reconocemos que el llegar a una solución satisfactoria habría de ser beneficioso para ambas partes, hemos procurado en-

terarnos de lo que acerca del particular se haya hecho en aquellas naciones que, como Francia, Alemania e Italia, hace tiempo que se vienen ocupando de esta cuestión, y observamos que, si bien se han hecho algunos ensayos, en definitiva puede decirse que hasta hoy no han pasado de tales.

En Alemania, donde más se ha avanzado en esta materia, se creó el año 1917 el Comité Normalizador para la construcción de maquinaria, cuyo objeto principal era dictar reglas para la producción en serie de la industria mecánica. Percatada la Asociación Alemana de Impresores de la importancia que para su industria podía tener su inclusión en este organismo, la gestionó, consiguiéndolo en el año 1918. Así vemos que las máquinas alemanas empleadas en las artes gráficas tienen cierta hegemonía en su construcción. No obstante esto, en lo referente a tamaños y calidades del papel a emplear no ha podido llegarse todavía a una unificación completa mas que en lo referente a los suministros al Estado, y éste no es el problema planteado aquí a las Cámaras.

Se trata sencillamente de encontrar un determinado número de calidades y tamaños de papeles (el más reducido posible), en los que, tomados como base, puedan imprimirse la generalidad de los libros que se editan, excepción hecha, claro está, de aquellas obras que pudiéramos llamar de arte o de lujo,

LA VIEJA NOMENCLATURA

Los primeros libros se estamparon en letra gótica—la misma que con tanto gusto y tan bellamente ha restaurado nuestro ilustre Eudaldo Canibell—; pero al llegar la imprenta al mundo latino se cambió el tipo. Sweynhein y Pannartz fundieron en Roma el carácter *redondo* o *romano*, estampando en él las *Epistolas familiares*, de Cicerón; el suebo Gryphe creó en Lyon el tipo inclinado que lleva su nombre (*grifo*). Aldo Manucio, de Venecia, ideó el carácter, también inclinado, llamado *aldino*; el impresor veneciano Tortis modificó elegantemente el gótico, haciéndole más ancho y más claro—la letra de Tortis, también restaurada por Canibell—, y sigue la legión benemérita de los Amerbach, Garamond, Colines, Grandjor, Barbon, Plantin, De Sue, Elzevir, y hasta el catalán Pradell, que trabajó en Madrid muchos años, los mejores de la tipografía.

La misma diversidad de tamaños en los libros requiere variedad de tipos, esto es, una gradación de alturas en las letras. Se empieza imprimiendo en folio; sigue a este tamaño el 4.º, y acaso hasta treinta años después de inventado el noble arte no aparece el 8.º, rey de los libros.

Mucho después vienen los tamaños menores, hasta llegar a las ediciones primorosas de bolsillo, como la de aquel *Horacio* que llevaba Condoncert bajo su tosco disfraz cuando fué preso... Un *misal* pide el folio y tipo bien grueso; un *breviario*, el 8.º, cuando más, y tipo menudo.

Al propio tiempo el libro deja de ser como el texto de un códice, al que luego embellecerá el iluminador uniendo bellas capitales y hermosos títulos y epígrafes. El florentino Alopa graba capitales; después vienen las viñetas y florones, grabados en madera, en cobre o fundidos, y también los grabados en madera y en cobre, que excusan la estampación con tórculo, aunque no la igualan en belleza y finura. ¡Ya el libro es libro, y en ocasiones joya artística, cuyo valor realza la encuadernación primorosa!

La transformación no es rápida. Los impresores modestos siguen

usando el venerable gótico juntamente con el romano, como puede verse en el adjunto facsímil de trozo de portada—caso no aislado, porque conocemos otras portadas semejantes—, y en el inventario (1594) de la imprenta de Pedro Madrigal—que luego regentaría Juan de la Cuesta—consta la existencia de matrices de «texto de Alemania», que es exactamente el mismo gótico del facsímil.

No discurrida aún la unidad de medida, se da a los tipos una fuerza de cuerpo arbitraria. Quien los idea o graba los da el nombre del primer libro que con ellos se imprime, o bien una denominación caprichosa.

CHRONICA DE LOS M V Y

Altos, y esclarecidos Reyes Catholicos Don Her-

nando y Doña Ysabel de gloriosa memoria, dirigida a la Catholica Real Magestad del Rey don Philipe nuestro señor: compuesta que fue en romance por Hernando del Pulgar Chronista de los dichos Reyes Catholicos: vista por el excelentísimo y Reverendísimo señor don Hernando de Aragón Arzobispo de Saragoça y Visorrey de Aragón. Con una sumaria adición de las otras conquistas: y con su licencia impresa.

En Saragoça en casa de Juan Billan. Año, M. D. LXXVII.
Vendense en casa de Miguel de Suelves als capilla Infançon,
mercader de libros, y vecino de la dicha ciudad.

Veamos estos nombres, bellos algunos y otros no menos absurdos que los *helios*, *jamaicas*, *favovitas*, etc., de moderna creación:

Ala de mosca.—En francés, *diamant y sélanoisa*, y en italiano, *occhio di mosca*.

Parisiense.—En francés, *parisienne*.

Miñona, *nompapela*, *nompapell* y *nompapell*.—En francés, *nonpareille*.

Glosilla.—En francés, *mignonne*. Acaso la letra fundida en España difiere algo en altura de la francesa, y de ahí esta denominación nuestra, muy exacta, porque se trata de un tipo adecuado, por lo menudo, para «glosas», notas, apostillas y referencias marginales.

Gallarda.—En francés, *gaillarde*.

Breviario.—El mismo nombre en inglés; en francés, *petit-romain*.

Entredós.—En francés, *philosophie*; en italiano, *garamone*, y en alemán, *garmond*. Ignoramos el origen del nombre español; los nombres alemán e italiano son recuerdo tributado al grabador Gardmond, y el francés, del primer libro impreso con este carácter.

Lectura chica.—Sin correspondencia exacta con denominaciones de tipos extranjeros del mismo cuerpo.

Lectura gorda (también, aunque con poca frecuencia, *cicero* y *San Agustín*).—En francés, *cicéro* y *Saint-Augustin*; y en italiano, *lettura*. Con tipo de este cuerpo estamparon en Roma Pannartz y Sweynhein las *Epistolas familiares*, de Cicerón, como queda dicho, y también se imprimieron las *Confesiones*, de San Agustín.

Atanasia.—Sin correspondencia exacta con otros idiomas. Parece que con este tipo se imprimió la *Vida de San Atanasio*.

Texto.—En francés, *gros-texte*; y en italiano, *silvio*. Acaso se imprimió en este tipo (Roma, 1475) el libro de Eneas Silvio *De orbe, regione ac gestis Bohemorum*, y los tipógrafos italianos han querido honrar la memoria del Papa Pío II, que llamó a Roma a los dos impresores alemanes tantas veces citados.

Parangona y también *paladina*.—En francés, *petit-parangon*.

Misal.—En francés, *gros-parangon*. Por el cuerpo, esta letra es propia de misales. En el inventario de la imprenta de Madrigal aparece con los nombres de *parangona grande* y *misal de Plantino*.

Peticano.—En francés, *petit-canon*.

Canon.—En francés, *trimegiste*.

Canon grande.—En francés, *gros-canon*.

Hay titulares que difieren poco de las mayúsculas o versales de redondo y de cursiva; son, en rigor, letras binarias o de dos puntos, o sea de doble altura que el tipo cuya denominación lleva.

Para escribir este artículo—aparte las nociones generales—hemos tenido a la vista las muestras de letras que inserta Sigüenza y Vera en su óptimo *Mecanismo de la imprenta* (hay dos ediciones, una de 1811 y otra de 1822), y las *Muestras de los punzones y matrices de la letra que se funde en el obrador de la Imprenta Real*.—Madrid, 1799...

Recordemos que los cuerpos de estos caracteres y de las viñetas carecen de sistematización en cuanto a sus medidas, y dejemos para otro artículo el examen de este punto. Salvo que estos trabajillos enojen al lector.

NOTAS VASCONGADAS

De la industria del papel y sus cooperadores

Grande ha sido el desarrollo que en estos últimos doce años ha experimentado la industria del papel en España. Decimos grande, por el enorme paso que ha dado en la fabricación de todas las clases de papeles, en general, y en particular, por haber logrado el secreto de muchas de las clases especiales que para determinados usos se emplean y que se importaban del Extranjero, las cuales eran desconocidas para el fabricante español.

Por la causa apuntada, el consumidor se veía obligado a ser tributario del Extranjero de todas estas especialidades. Hemos de hacer especial mención de los papeles llamados Cristal, Parafinado, Pluma e Indian, que hasta hace muy pocos años era todo su consumo de la exclusiva pertenencia extranjera.

En la actualidad casi todo el consumo del papel secante es también acaparado por el fabricante de otros países, y dándose cuenta de ello una importante Empresa papelera que está siempre alerta de la importancia de estas especialidades, ha fabricado un nuevo tipo de papel de esta clase, que denomina Vampiro, teniendo la seguridad de que cuando sea conocido por el comprador español ha de restarle consumo a la importación que de dicha clase se hace hoy, pues hemos tenido ocasión de ver las muestras que de fabricaciones de ensayo ha hecho y apreciamos su buena calidad y las características propias que reúne para el objeto a que se destina.

El tener que importar todas las primeras materias; el no contar con personal suficientemente capacitado para el mejoramiento o transformación de la industria, y el desembolso de grandes capitales que para estas transformaciones se requiere, han sido causa de verdaderos sacrificios y desvelos por parte de los fabricantes de papel.

En su peregrinación de ofertas de estas calidades de nuevas creaciones, también sufre contrariedades y desengaños el agente de ventas del producto español, pues, salvando raras excepciones, causa pena decir que nunca encuentra ambiente favorable por parte del comerciante español para proteger y ayudar a la industria del país, costando gran trabajo llegar a convencerlos

de que las muestras que se les presentan han sido fabricadas en tal o cual fábrica nacional, consiguiendo después de no pocos razonamientos alguna que otra pequeña demanda, no sin antes hacer muchas observaciones y darse tono el comprador, alegando que compra tan sólo por patriotismo.

También los trabajos de imprenta y litografía tienen sus especialidades, y el viajante extranjero, que conoce la debilidad de todo español, propicio siempre a despreciar la labor de sus compatriotas y alabar todo trabajo de fuera, saca buen partido de esto, llevándose a imprentas y litografías de otros países fuertes pedidos de estos trabajos.

Igual que le ocurre al fabricante de papel español le sucede al impresor y litógrafo del país, quienes han hecho grandes sacrificios por mejorar sus respectivos talleres, tanto en material como en maquinaria, y, por lo tanto, está obligado todo consumidor de impresos a ayudar y proteger a estas artes, suprimiendo en adelante las órdenes que se pasan al Extranjero.

Entre las excepciones que contamos favorables a ayudar a la fabricación del país, es consolador el consignar—siquiera no sea mas que como ejemplo para otros—la norma que siguen varias Empresas bancarias, ferroviarias e industriales vizcaínas, que al sacar a concurso los impresos que para sus respectivos departamentos precisan hacen consignar en los pliegos de condiciones que todos sus impresos han de ser confeccionados precisamente con papel nacional.

Con las dificultades apuntadas, y tras grandes luchas, se va aminorando la importación de estas especialidades extranjeras, y estamos persuadidos de que tiempo llegará en que cambien las cosas, pues todos nos tenemos que dar perfecta cuenta de que necesitamos el apoyo unos de otros, único camino de hacer florecer todas las industrias del país, con lo que llegaremos a aliviar el problema obrero, ya que de esta forma será en todos los casos mayor la abundancia de trabajo, y como consecuencia será empleado más personal.

Necrología

La enfermedad que venía aquejando al respetable Sr. D. Fernando Alonso Millán ha tenido el funesto desenlace previsto por la ciencia.

Pertenecía al Cuerpo de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos con la categoría de ingeniero jefe, y además de ser muy competente en ese concepto, se distinguió hace años por su espíritu progresivo en orden a la industria, habiendo sido el iniciador de la fábrica Aurrerá, en cuyo negocio era presidente del Consejo de Administración.

Trabajador infatigable, no sólo a esos aspectos dedicó su inteligencia, sino que en las cuestiones arancelarias fué siempre un maestro, revelando, dentro de su amor a la industria vizcaína, un excelente sentido práctico y una gran actividad, por lo cual, en los cargos que ejerció dentro de la Liga Vizcaína de Productores y como presidente del Centro Industrial se granjeó la confianza y estimación de cuantos le trataron.

Caballeroso en su trato, amante con los obreros, entusiasta del progreso industrial de Vizcaya, cuantos tratamos a D. Fernando Alonso Millán guardaremos de tan relevantes cualidades imperecedero recuerdo.

A su desconsolada viuda, doña Luz Urquijo; a sus hijos, a su sobrino D. Gregorio Prados Urquijo y demás respetable familia expresamos nuestro más profundo pésame.

Movimiento comercial

El movimiento comercial papelero en las regiones de Guipúzcoa, Alava y Navarra ha sido bastante animado durante el mes de mayo, notándose hasta tendencia por las clases semifinas para los trabajos litográficos, en los que venían usándose clases de papel, si no las más ordinarias, por lo menos inferiores a las que deben emplearse en esta clase de trabajos.

Plausible es la idea que al parecer predomina entre los industriales de esta región, de usar por lo menos clases regulares, con lo que conseguirán no solamente obtener gran economía en las tiradas, sino que podrán presentar los encargos que se les confían con todo esmero y aumentará a la vez la opinión favorable que se tiene de los tipolitógrafos de esta región.

La tendencia del mercado es, por ahora, sostenida, y únicamente puede contribuir a que se altere la poca seguridad que existe en los compradores, ante la no posibilidad de precios estables, pues se ve claramente

que los consumidores de alguna importancia, y los almacenistas sobre todo, adquirirían mayores cantidades si hubiera seguridad en los precios o que éstos fueran estables, cuando menos, en lo que resta de año.

Claro está que todos los negocios están sujetos a contingencias, que, si bien pueden preverse algunas, en cambio, otras se hace muy difícil impedir las, y de ahí que éste sea un asunto de solución algo complicada.

Talleres de manipulación

Se dedican con gran rapidez y atención a instalar talleres para la manipulación de resmillería, sobres, etcétera, los conocidos litógrafos establecidos en Tolosa Sres. Laborde y Labayen, quienes piensan dar gran impulso a esta producción.

Del arte de imprimir

A medida que aumenta la población de San Sebastián, también las industrias de la región se desarrollan en gran escala, y entre ellas la que encabeza estas líneas.

En poco tiempo se han abierto cinco imprentas, dos de ellas de grandes vuelos, y de las que nos ocuparemos en el próximo número, limitándonos

por hoy a las establecidas en pequeña escala, como son las de los Sres. Morales y García, Salazar y Careaga, y la ampliación que ha hecho el Sr. Tapia, antiguo impresor de Tolosa.

Todos ellos han adquirido maquinaria moderna y se aprestan a realizar una brillante labor industrial.

Nuevos periódicos

Los Sres. Hernández, Mas y Andrés, fundadores y propietarios del periódico diario *La Prensa*, edición de la tarde (San Sebastián), piensan editar muy en breve otro nuevo diario, edición de la mañana, que llevará el título de *La Tierra*, y seguramente tendrá una buena acogida.

Les deseamos tanto éxito como han tenido con *La Prensa*, periódico al que aguarda el público con impaciencia su salida en las primeras horas de la noche.

El Sr. Gorrochátegui, antiguo redactor-jefe del periódico *La Voz de Guipúzcoa*, que ha constituido una nueva Sociedad anónima, piensa publicar muy en breve un diario, edición de la tarde, con el título *El Donostiarra*, habiendo adquirido una máquina de doble reacción para tal objeto.

de los originales, la dificultad de una mala escritura y el valor que deben poseer los epígrafes de los anuncios y de las informaciones de los periódicos, etc.

Ha de ser el corrector afable con sus compañeros, no encastrándose en la superioridad que su cargo le otorga y guardando para sí conocimientos que debe prodigar, como rico generoso que no teme ver agotado su caudal.

EN FRANCIA SE FABRICA BAKELITA

Cuando en 1909 el doctor Baekeland comunicaba a la sección de Nueva York del American Chemical Society los resultados de sus trabajos sobre la condensación del fenol bajo la acción del aldehído fórmico era ya posible sospechar que el nuevo producto obtenido encontraría algún día aplicaciones muy extendidas en fabricaciones diversas.

Por el conjunto de sus propiedades, la bakelita se clasifica, en efecto, como resina artificial, reuniendo cualidades hasta entonces nunca asociadas en ninguna otra materia plástica natural o artificial.

Muy mala conductora del calor y de la electricidad, constituye un aislador perfecto, de un empleo tanto más cómodo cuanto que en estado líquido se presta a impregnaciones y revestimientos, mientras que en los primeros estados de consolidación se muele con facilidad; tanto más recomendable cuanto que es insensible a la acción del vapor de agua atmosférico, mientras que ni los ácidos, ni los álcalis, ni el agua, ni los disolventes orgánicos le atacan. Además, no es inflamable y puede soportar sin descomponerse una temperatura de 300°. Cualidades tan importantes deben asegurarle el éxito.

La industria de aparatos eléctricos la considera como el mejor de los dieléctricos y como irremplazable en la fabricación cuidadosa de piezas bien hechas, recubriendo o no almas o armazones metálicas, o en la impregnación, esmaltado y barnizado de los solenoides, conductores, bobinas y armaduras y la aglomeración de la mica. La fabricación de tubos y papeles aisladores emplea diariamente cantidades importantes.

Estos son casos conocidos de todo el mundo; pero existe algo que es nuevo en la historia de este producto, y esto es, que Francia, hasta aquí tributaria del Extranjero para su adquisición, deja de ser importadora. Desde hace poco se fabrica en Francia, en efecto, la bakelita.

Cómo debe ser un corrector

Hace poco tiempo, en una de las reuniones que el Arte de Imprimir celebró para elaborar las vigentes tarifas, cuando se trató del sueldo que un corrector debería ganar, el compañero Matías Gómez Latorre, en la ocasión regente de la Casa Hernando, enumeró algunos de los conocimientos que el corrector ha de poseer, queriendo justificar así unas pesetas, muy poquitas, de aumento.

Yo quedé verdaderamente asombrado al oír enumerar el arte y la ciencia que el corrector debía poseer, comparado con las pesetas que Matías Gómez solicitaba de aumento.

Verdaderamente, el corrector debe saber muchas cosas, y cuantas más sepa, mejor; pero ¿vale la pena de ser casi un sabio para que un liniero un poco hábil gane más que el omnisciente corrector?

El corrector, queridos amigos, ha de tener una cultura organizada. Todos sabemos que hay señores no tipógrafos metidos a correctores, que saben mucho, mucho, pero que no desempeñan el cargo que ellos creyeron fácil con la competencia debida.

El buen corrector ha de ser un apto tipógrafo. Debe distinguir al

primer golpe de vista un tipo de otro, poseer la estética de los blancos entre líneas, orlas, etc., y ser perspicaz en la caza de la simple errata. Esto en primer término, como base. Seguidamente, el corrector ha de conocer de un modo perfecto la cuarta parte de la Gramática, así como las otras tres, para no tan sólo corregir con impecable ortografía, sino arreglar asimismo la prosa deshilvanada de no pocos señores con humos de literatos, que no faltan, desgraciadamente.

Tras de esto, cuanto más espesa sea la capa de cultura, mejor. A un corrector, por un sueldo relativamente corto, no se le puede exigir que sea un estupendo matemático, un químico de primera o un médico excelente.

En realidad, el regente está obligado a tener más cultura que el corrector, por cuanto ha de tener más relación con los autores, ser superior a todos los operarios en *todo* y dar la cara ante el cliente en cualquier momento para defender aun los mismos fueros del corrector.

El corrector, lo mismo que el regente, ha de poseer un claro criterio que le permita distinguir los errores

LA MEDIDA DEL TIEMPO

Una de las más importantes vigilancias que cabe establecer en un negocio es comprobar las horas de trabajo con exactitud. A ello obliga en primer término la disciplina, que es base de acierto en las Empresas, y después, la necesidad de utilizar las energías de sus elementos con la máxima eficiencia posible.

A este fin se han estudiado, con variable éxito, distintos sistemas de control, y entre ellos expondremos

yor claridad, el nombre y apellido de éste. A continuación, la semana a que se refiere la tarjeta, y debajo, las necesarias casillas para registrar dos entradas y dos salidas diarias de cada individuo.

Debajo, y a modo de resumen, un estadito comprensivo del tiempo de horas normales trabajadas y las extraordinarias, si acaso las hubiere. Como a simple vista puede apreciarse, el modelo posee todo género de detalles necesarios para el fin que se persigue.

Introducida la tarjeta en la hendidura que presenta el aparato en su parte inferior, y apretando la palanca colocada debajo de ésta, queda marcada su hora en cada uno de los días que lleva impresos la tarjeta. Como detalle curioso de la construcción de este reloj consignaremos que cuando un operario ingresa en el taller pasada la hora exacta designada, la marca en la tarjeta, que ordinariamente es de color azul, se substituye automáticamente por el rojo, haciendo más patente aquélla; cosa que facilita grandemente la revisión que se practique cada semana.

Claro es que presenta en cambio el inconveniente de prestarse a que, estando en convivencia dos individuos, llegando uno de ellos a tiempo, pudiese marcar en la tarjeta de los dos; pero este inconveniente se obvia encargando al portero del taller o dependencia de este cuidado, el cual deberá al ingreso de cada uno verificar la marca, sin intromisión de otra segunda persona.

Las tarjetas van colocadas, para su más fácil manejo, en dos casilleros especiales, dejando al descubierto únicamente el número de orden

de cada uno. Colocados a ambos lados del reloj, en uno de ellos deberán aparecer antes de la hora de entrada todas las tarjetas, y a medida que el personal acude a su quehacer, y después de la marca, se irán pasando al otro casillero, con lo cual, y pasado un tiempo prudencial de la hora de ingreso, se echará de ver por las tarjetas que no han sido trasladadas las faltas de concurrencia habidas.

En números sucesivos nos ocupa-

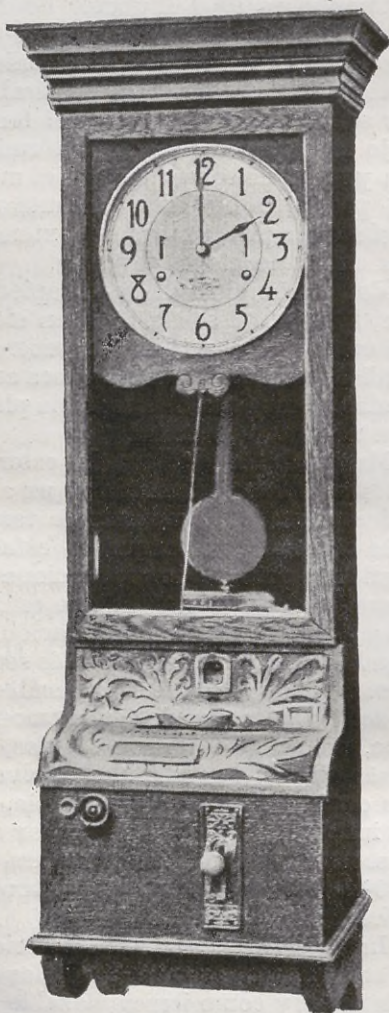


Figura 1.^a

en este artículo y algunos sucesivos aquellos que la práctica ha señalado como más perfectos.

La figura 1.^a corresponde al modelo sin duda de más positivo resultado para registrar las llegadas de empleados y obreros a sus respectivos quehaceres. La marca de las horas se verifica en tarjetas a propósito, según el modelo que representa la figura 2.^a En ella consta en primer término el número de orden correspondiente a la inscripción de cada obrero, y después, y para ma-

Form No. S 9904

No. 37

Nombre Juan Alonso.

Semana en Curso 10 a 16.

	ENT	SAL	ENT	SAL	TOTAL
A. M.	8 56	1 05	1 55		
LUN				8 03	
P. M.					
A. M.	8 47	1 01	1 56		
MAR				8 02	
P. M.					
A. M.	8 49	1 04	1 58		
MIÉ				8 05	
P. M.					
A. M.	8 48	1 04	1 55		
JUEV				8 04	
P. M.					
A. M.	8 54	1 06	2 01		
VIER				8 05	
P. M.					
A. M.	8 50	1 05	2 00		
SAB				8 17	
P. M.					
A. M.					
DOM					
P. M.					

	HORAS JORNAL	\$	Cts
Tiempo.....			
Tiempo Extraordinario			
TOTAL			

Figura 2.^a

remos de otros modelos, poniéndonos desde luego a disposición de nuestros lectores para aclararles cualquier duda que se les ofreciera para su manejo, ya que la escasez de espacio para nuestra habitual colaboración nos impide tratar con mayor amplitud este tema.

DE NUESTRO CONCURSO DE ORIGINALES

Finalizado el plazo de admisión de trabajos para este concurso, a continuación relacionamos el número de éstos, por orden de presentación, con sus lemas respectivos:

1. «Inviolable».
2. «Categoría ínfima».
3. «Terencio VI».
4. «Un aficionado al te».
5. «H. H. H.».
6. «¿Cuándo?».
7. «Niuqaoj Setoz Zianra».
8. «Uno de Pinto».
9. «S. A. B.».
10. «Comunicativo».
11. «Overseas».
12. «G. B. H.».
13. «Zamora *petit*».
14. «¡Yo soy torero!».
15. «Ei Carballeira».
16. «Fraternité y Travail».
17. «Príncipe Carnaval».
18. «Castizo y literato».
19. «Tudela».
20. «Amicis».
21. «Morapa».
22. «Sui géneris».
23. «Mito».
24. «Volante».
25. «Navarra».
26. «Alonso Quijano».
27. «Un castellano».
28. «Pamplona».
29. «Remember».
30. «Gazette».
31. «Lafayette».
32. «Consecuencias...».
33. «In hoc».
34. «Bustarviejo».
35. «Solo».
36. «Uno de aquí».
37. «Bienvenido».
38. «Alfar».
39. «Omrelliug».
40. «Santanderino».
41. «Chic».
42. «Ton-Boy».
43. «Yo».
44. «Caribe».
45. «Sinsabores».
46. «Abejorro».
47. «Media luna».
48. «Al-Car-Bar» (I).
49. «Al-Car-Bar» (II).
50. «Al-Car-Bar» (III).
51. «Al-Car-Bar» (IV).
52. «Al-Car-Bar» (V).

53. «Al-Car-Bar» (VI).
54. «Al-Car-Bar» (VII).
55. «Al-Car-Bar» (VIII).
56. «Al-Car-Bar» (IX).
57. «Al-Car-Bar» (X).
58. «Luchar para vencer».
59. «Ostarcua».
60. «Juan de la Rioja».
61. «... y los sueños, sueños son».
62. «Al-Car-Bar» (XXX).
63. «América».
64. «Pierres Cousin».
65. «Rypedeu».
66. «Zeda».
67. «Holmes».
68. «A. C. A.».
69. «Cincinnati».
70. «Raphael».
71. «Dedalito».
72. «Job».
73. «Soñador».
74. «Angel Hito».
75. «Ignoto».

Hasta fin del mes corriente nuestra Dirección hará una escrupulosa calificación de los trabajos, y en el número correspondiente al día 1 del próximo julio publicaremos la lista de los trabajos premiados, debiendo entonces sus autores remitirnos, en el término de quince días, sus nombres y domicilios, con expresión del tema que trataron en su artículo, para mejor comprobación de su autenticidad.

Una convocatoria

Por la presente ponemos en conocimiento de las familias de todos los empleados y obreros de «La Papelera Española» y de los jóvenes de la villa de Tolosa, que desde esta fecha se admiten solicitudes para el ingreso en la Escuela de Comercio que la Sociedad tiene establecida con la cooperación de los Padres Escolapios.

El número de plazas para el curso próximo lo determinará oportunamente la Compañía, y los aspirantes deberán reunir las condiciones siguientes:

1.^a Haber cursado un año de prácticas en alguna de las dependencias de la Compañía.

2.^a Tener más de diez y siete años y menos de veinte antes de sufrir el examen de ingreso.

3.^a Dirigir solicitud de ingreso al director general de «La Papelera Española» antes del día 1 de septiembre próximo, escrita de puño y letra del interesado. Esta solicitud deberá ser cursada por mediación de los jefes de las diversas dependencias de la Compañía, debiendo hacer constar en ella el solicitante su nombre y dos apellidos, el de sus padres o parientes a cuyo cargo esté, el lugar de su nacimiento, su edad, su domicilio y cuantas circunstancias entiendan puedan serle 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.

4.^a Sufrir satisfactoriamente un examen previo, que consistirá en nociones elementales, con arreglo al programa que se inserta en la sección de «Concursos» de este mismo número.

La fecha de este examen se anunciará oportunamente.

Madrid, junio de 1922.—El director general, *Nicolás M.^a de Urgoiti*.

El *Boletín de la Unión de Impresores* comenta malhumorado un reciente artículo de DÉDALO titulado «Dependencia mutua de impresores y papeleros».

Hace mal el estimado colega interpretando equivocadamente el espíritu y la letra del artículo en cuestión.

Nada hay en aquél ni en ésta que dé motivo para molestias ni aun mínimas. Escribimos el modesto trabajo con la mejor buena fe y con excelente intención. Nada más lejos de nuestro ánimo que agraviar siquiera levemente a los impresores; antes al contrario, nuestro artículo era un alegato en pro de la fraternidad nacida de la comunidad de intereses.

DÉDALO, independiente en absoluto, se mantendrá siempre fiel a su programa, y por eso todo su esfuerzo irá encaminado a la concordia permanente de los valiosísimos elementos que concurren al desarrollo de las artes gráficas españolas, entre las cuales tienen los impresores un puesto de gran importancia.

De cómo se extendió la imprenta

Pugnas de obispo contra obispo adelantaron y aceleraron la dispersión por Europa de muchos de los operarios del «arte negro» que en Maguncia trabajaron con Gutenberg, Fausto y Schoeffer. Bamberg, el señorío episcopal enemigo, fué quien primero recibió a estos hombres.

Comenzó a extenderse la imprenta el año 1461, poco hacia Oriente, porque ya los turcos ocupaban la costa del Adriático que mira a Italia y amenazaban a Viena; mucho por las nobles ciudades del Rin. Cruzó el río, le descendió, le remontó, traspasó los mares, franqueó los montes, y en 1500 había imprentas en el vastísimo perímetro comprendido entre Cracovia, Stockolmo, Londres, Lisboa, Palermo y Salónica. ¡Se acercaban los tiempos en que un Erasmo de Rotterdam no desdenaría el oficio de corrector de pruebas!

Sobre 200 poblaciones conocen la imprenta antes del siglo XVI. De ellas, 58 son alemanas; 55, italianas; 34, francesas; 21, españolas; 18, flamenecas y holandesas; las demás son suizas, inglesas, portuguesas, bohemias, húngaras, danesas, suecas y macedonias.

Tiene la tipografía el inconveniente del idioma; casi no existía en los tiempos iniciales. De las 270 obras impresas en otras tantas poblaciones, que cita Serna Santander como las primeras que conocieron el noble arte en el siglo XV, más de 250 estaban en lengua latina.

Parece la imprenta en aquellos días oficio trashumante. Conrado Sweynhein y Arnoldo Pannartz—los que antes salieron de Alemania—van a Sabizco—castillo recreo y recogimiento de los Papas—y a Roma, llamados por el pontífice Pío II (Eneas Silvio). La Universidad de París llama a Miguel Friburger, Martín Crautz y Ulrico Garing; nuestro Cardenal Cisneros lleva a Alcalá, para imprimir la *Biblia poliglota*, a Guillermo Brocar o Brocario, que en 1498 trabajaba en Pamplona; los frailes de San Cucufate, los de Montserrat y la hospedería de peregrinos a Santiago de Monterrey, y hasta el campanero de la catedral de Lérida, llevan impresores que estampen un libro del «abad Isaach», unas *Meditaciones*, un *Misal* y un *Breviario*; Rosembach imprime en Barcelona,

en Tarragona, en Perpiñán y en Montserrat; los *Fratres vita communis* trabajan en dos o tres poblaciones de Alemania antes de fijarse en Bruselas...

La imaginación nos representa a estos hombres yendo de pueblo a pueblo con una carreta donde van la prensa, las cajas, las matrices, los simples para componer las tintas, la pantalla para recoger el negro de humo, las balas y los demás artefactos.

Llega la imprenta a ser un negocio en las ciudades mercantiles; por esto Venecia (1) estampa cerca de la tercera parte de las 10.000 ediciones que se produjeron de 1470 a 1500. Dista mucho de serlo en otras poblaciones; por esto Sweynhein y Pannartz tuvieron que solicitar socorros del Papa Sixto IV.

Los primeros impresores son alemanes casi en totalidad. De los 54 impresores que trabajaron en España durante el siglo XV, 27 eran

alemanes, 20 españoles, 3 franceses, 3 italianos y 1 flamenco.

Es lógico el hecho y hasta el número considerable de españoles, porque éstos, de seguro, eran discípulos de los alemanes; no lo parece que persista durante decenas y decenas de años la presencia de extranjeros en las imprentas españolas, aunque luego cambia la nacionalidad de ellos. En 1566 se establece la primera imprenta madrileña. Su dueño se apellida Causin. Quiere Felipe II crear en Madrid la Imprenta Real; para que la establezca llama al florentino Julio Junti—de los Guintás, que poseían imprentas en Florencia, Venecia, Lyón, Londres y Salamanca—y le otorga privilegios y exenciones. En 1597 se funda en Madrid la Hermandad de Impresores, bajo la advocación de San Juan Evangelista; en las cuentas hallamos seis apellidos de flamencos y dos de franceses, más el italiano Junti.

Este predominio de los flamencos tiene explicación. La dinastía de Austria era señora del ducado de Bravante y del condado de Flandes, es decir, de Bélgica y Holanda, más el Flandes francés, y aunque perdió buena parte de estos dominios en los días de Felipe II, los conservó hasta fines del siglo XVII. En aquellos dominios, de población bilingüe, floreció bien pronto la imprenta, culminando con el gran Plantin de Amberes, prototipógrafo de Felipe II, y esto dice el porqué de esta inmigración. Nótese también que buena porción de Alemania había abrazado la Reforma.

Los flamencos que vienen a España para establecerse o trabajar—y entonces se cobraban en nuestra patria los salarios más altos de Europa—hablan francés, y también acuden los franceses a los buenos jornales (1).

Por esto en la nomenclatura tipográfica hormiguean las voces de origen galo: el *chibalete*, el *cran*, la *viñeta*, el *culo de lámpara*, el *lingote*, la *fornitura*...

Vamos a estudiar en otro artículo la vieja nomenclatura; cuanto queda escrito nos dirá la razón de los nombres, algunos casi sin castellanizar.

(1) Parece natural que la imprenta tuviera mayor desarrollo en las poblaciones que podrían ser consideradas como núcleos del saber; sin embargo, el hecho es que floreció principalmente en las ciudades de gran actividad mercantil; después, en las que a esta circunstancia añadían la libertad de conciencia.

Venecia fué la ciudad más rica comercialmente hasta la caída del imperio bizantino, y por esto imprimió más que ninguna otra. Cuando Holanda fué señora de los mares, sus marinos los «carreteros del mar», y allí el pensamiento y su expresión eran libres, Leiden y Amsterdam tenían el cetro de la imprenta. Lo mismo ocurrió con el periódico, que nació en Venecia y en Holanda.

En Flandes, la mercantil Amberes imprimía más que la intelectual Lovaina; en Francia superó algunas veces Lyón a París; en España malvive la imprenta en los mejores días de Salamanca y prospera desde primera hora en la atragada Barcelona; Oxford y Bolonia imprimen menos de una décima parte que Londres y Venecia, y, sin embargo, ¡hay por aquellos días nombres más gloriosos que estos de Bolonia, Lovaina, Oxford, París y Salamanca?

MAQUINARIA EN VENTA

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

Una máquina Windsbraut,
tamaño 100 × 142.

Una máquina Centurette, ta-
maño 60 × 99.

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

(1) En el auto de fe celebrado en Toledo el año 1570 aparecen condenados a penas afflictivas cinco impresores franceses, dos «componedores» flamencos y uno ginebrino.

Cómo vive el pequeño comercio español

Los comerciantes de tercera categoría, es decir, los que tratan directamente con el público, se pueden subdividir en tres clases: los de la urbe, los de la ciudad y los pueblerinos. Generalmente, todos ellos mueren de una úlcera en el estómago. Esto tiene una explicación. Hacen una vida sedentaria; no esfuerzan mucho su inteligencia. Están constantemente de pie tras el mostrador. Se irritan con frecuencia, porque el comprador discute, regatea, defiende su dinero heroicamente. El mostrador es trinchera común donde se libran las más tremendas batallas del siglo...

A nuestro juicio, los comerciantes, salvo raras excepciones, no tienen una cabal idea de lo que son y significan en la vida moderna. Y de ahí el que en muchas ocasiones el choque con el comprador sea furioso, violento. Más de un motivo hubo en España contra ellos y más de una vez han sido asaltadas sus tiendas. ¿Por qué? Nosotros creemos que no fué por una causa puramente económica; hubo principalmente algo de vieja rencilla, de odio reconcentrado, de pugna entre dos fuerzas que no saben comprenderse.

El comerciante de choque, es decir, el que en la escala del comercio ocupa el lugar visible de la vanguardia, ha creído siempre que su misión consiste sencillamente en comprar mercancías al precio más barato posible para venderlas luego lo más elevadamente posible también. Como se ve, esto no tiene complicaciones. Un ciudadano cualquiera sin otro conocimiento especial que el de las cuatro reglas puede aspirar a tener un comercio. Basta con reunir un poco de dinero para la instalación. Como puede comprar al crédito y el consumidor paga al contado, sus operaciones lógicamente se producen con extraordinaria facilidad.

Más del cincuenta por ciento de los comerciantes piensa de esta manera. Y realmente este tipo de comerciante debe desaparecer. Porque el comercio no es eso, ni mucho menos. Limitado el comerciante a cobrar con una mano para pagar con otra, quedándose en el cambio con una utilidad crecida, sin más complicaciones y sin otra orientación, resulta un parásito que la sociedad actual no puede admitir en su colmena. Y eso si proceden de buena fe; que hay casos muy generalizados de comerciantes que adquieren sus productos averiados para aumentar el

margen de sus beneficios, aunque ello produzca quebrantos gravísimos en la salud pública.

Los que así proceden son los mayores enemigos de sí mismos. Por su causa, la gente piensa en el sistema de la cooperativa, en la instalación de comercios colectivos que no sólo garanticen la buena calidad de los artículos, sino que limiten sus precios, gravando el importe de las mercancías con el tanto por ciento que deba producir el capital invertido.

Sería curioso hacer una estadística de lo que produce un pequeño comercio en las grandes urbes, en las ciudades y en los pueblos. Es posible que algún día nos decidamos a ello. Por el pronto, vamos a consignar algunas cifras.

Supongamos un comercio al detall que tiene un capital invertido de 100.000 pesetas, y supongamos una utilidad del 10 por 100 a ese capital, o sean 10.000 pesetas. ¿Es ésa la renta que le produce a un comerciante de 100.000 pesetas su negocio? De ninguna manera. Con 10.000 pesetas al año no puede vivir. Hagamos el mismo cálculo, refiriéndonos a la ciudad, sobre un capital de 50.000 pesetas y una utilidad de 5.000. Negamos rotundamente que sea ésa la ganancia del comerciante, con arreglo a la posición que ocupa y al dinero que gasta. Las 5.000 pesetas las necesita el comerciante para sus gastos personales. Ocupa un puesto sobresaliente en la mesocracia y ha de sostenerlo con todo brillo.

Donde se nota la desproporción que existe entre el capital invertido y la utilidad es en los pueblos. Allí un comercio de 25.000 pesetas repre-

senta una fortuna. Esta fortuna debe producir al año, calculando una utilidad crecida, 2.500 pesetas. ¿Vive, triunfa, goza un comerciante pueblerino con esa cantidad como beneficio anual? No. Ha de rebasar para ello en alto grado los límites prudentes de la ganancia.

El productor y el fabricante, verdaderos generadores de la riqueza y de la expansión comercial de un país, realizan su esfuerzo mediante una utilidad moderada; el consumidor, sin embargo, paga con exceso. La vida se encarece. Sobrevienen conflictos sociales. Las grandes fábricas han de aumentar constantemente los salarios; y es que el pequeño comercio, esparcido por el país de una manera prolífica, es el tonel de las Danaides, que nunca acaba de llenarse, que es insaciable...

En cada casa de España hay un comerciante; en cada hombre, un presunto candidato a comerciante. ¿Por qué? Porque es la profesión por excelencia. La más sencilla y la más provechosa; la más cómoda y la de menos riesgo. De ahí que muchos mueran de una úlcera en el estómago. Está demostrado que las úlceras en el estómago sólo se producen en aquellos organismos que no se agitan, que reposan. ¡La úlcera es un producto de la felicidad!

Es preciso crear el tipo del comerciante moderno. A él se deberá una honda transformación en nuestra vida económica. El comerciante necesita de una preparación especial. Debería crearse una escuela de comerciantes donde no sólo recibieran enseñanza técnica, sino una orientación ética que fuera suficiente para evitar en el porvenir todas estas cosas que ocurren al presente, tan lamentables y tan perjudiciales.

Como demostración de la falta de sentido práctico de los comerciantes españoles—claro es que hay muchas y honrosas excepciones—basta consignar este hecho: La mayor parte de ellos no se anuncian *porque no están matriculados en el epígrafe que les corresponde* y temen al expediente administrativo. Para no matricularse han de dar una gratificación, muchas veces crecida. Y prefieren burlar al Estado ahorrándose unas cuantas pesetas—siempre una cantidad mezquina—, a expansionar su comercio por medio del anuncio, en el que no tienen fe además porque no les entra en la cabeza nada que sea una expresión de modernidad, en su rutinario y cómodo vivir.

O C A S I O N

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

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

DIRIGIDSE A LA ADMINISTRACIÓN DE

“DEDALO”

LARRA, 6

MADRID



C U E N T O

CAMPANAS AL VUELO...

Lugar de la acción: una ciudad moderna, con sus edificios en enormes cuadriláteros; plazas públicas bellísimas; monumentos notables a las artes, a las ciencias, a la industria, al comercio, a los transportes, incluso a la aviación... Jardines, parques, lugares de ensueño, de meditación, de recreo, de placer... Una ciudad, en fin, con todos los adelantos.

Lugar de la escena: un comercio a la antigua. En este comercio se vende de todo; pero todo está expuesto de una manera complicada: mezclados los artículos, desordenadas las secciones. No preside allí el orden, que es en los establecimientos de múltiples existencias belleza y atracción. Junto a un zapato finísimo de mujer—un zapato gentil, delicado, de princesita de ensueño, uno de esos zapatos que evocan una escena de la juventud—un enorme queso, con su tufillo a leche agria que trastorna...

El comercio está allí por tradición. No es su lugar aquél, porque, siendo muy bueno, es el peor de la ciudad; en cambio, la razón social allí establecida, López, Peláez y Compañía, es la más antigua. Tiene por derecho propio conquistado el centro del cuadrilátero principal. Sólo que renunció a este derecho. Cuando echaron abajo los expropiadores el viejo edificio donde los López, Peláez y Compañía de otros siglos—hubo ya López, Peláez y Compañía en los tiempos del Imperio romano—establecieron sus almacenes cosmopolitas, construyeron un enorme barracón provisional, donde vendieron sus mercancías en tanto levantaban la casa. Sobre el barracón caían detritus de las obras. El público se quejaba, resistíase a ir; pero ellos, impertérritos, aguardaron en aquella tienda de campaña el día de la entrega solemne del nuevo edificio sin lanzar una queja.

Los López, Peláez y Compañía no medraban. Se establecieron con un

fuerte capital, y todos los años al hacer el balance sacaban esta conclusión: «El capital está intacto. Hemos atendido todas las obligaciones: nada debemos a nadie ni nadie nos debe... Hemos vivido un años más.» La cuestión, pues, para esta razón social era vivir. Ellos llamaban vivir a estar todo el día tras el mostrador pesando, midiendo, moviendo cajas, haciendo cuentas... Cuando cerraban oficialmente, quedábanse allí extraoficialmente trabajando hasta que el sueño los rendía y se dejaban caer sobre los fardos, en los rincones..., como soldados que han dado una estupenda batalla.

Día de la escena: un día de abril. Primavera, optimismo... Un agente comercial elegantísimo, uno de esos agentes comerciales de los grandes rotativos, que han de terminar su carrera como embajadores en países extraños de leyenda, penetró en el moderno local donde López, Peláez y Compañía tienen establecido su viejo comercio. Una presentación un poco extraña, porque el agente comercial va a la caza de un cliente exactamente igual que uno de los Peláez de la razón social recibe al visitante como segura víctima de sus rutinarias artes. Los dos cambian el saludo cordialmente, porque los dos quieren sacar algún beneficio del contrario.

El agente.—Pues yo, señor, vengo a hablarle a usted de publicidad...

El Sr. Peláez.—¿De qué?...

El agente.—De publicidad. Nuestro periódico circula de una manera profusa. Se lee en todo el mundo. Tenemos a su disposición informes precisos que le demostrarán cuánta es la eficacia que tiene anunciarse en él.

El Sr. Peláez, de la razón social López, Peláez y Compañía, está a punto de sufrir una congestión. Aquel caballero tiene una osadía rayana en el cinismo.

El Sr. Peláez.—Mire, señor, es

inútil. Nosotros no nos hemos anunciado nunca. El anuncio es una cosa que nos crispa los nervios. Parece que se apela a él cuando no hay negocio, cuando la gente no va a comprar, para atraerla, para engañarla. Nosotros somos muy serios y muy dignos; no necesitamos reclamos. Eso, para las viejas que se quieren casar, para los vagos sin colocación o para los comerciantes arruinados...

Nuestro agente comercial se queda con la boca abierta. Por primera vez en su vida el diplomático no encontraba la frase precisa, protocolaria, para refutar semejante desatino. Balbuceó. Hizo referencia a varios comercios engrandecidos por la propaganda. Empleó lugares comunes... Se veía resbalar por aquel suelo peligroso...

El adversario se creció.

El Sr. Peláez.—Los hay que se gastan un dineral en anuncios. ¿Para qué? Me explico que se gasten los dineros en esas cosas los toreros, las bailarinas, los médicos, los abogados, los sacamuélas... Esos, sí. Tienen que vivir de la popularidad, engañando a todo el mundo, porque el que va una vez no vuelve; pero nosotros, no. Es un descrédito compararnos con toreros y bailarinas...

El agente tuvo tiempo de reponerse. En su vida había tropezado con un caso más digno de estudio. Estaba en él simbolizado el comerciante español a la antigua, que limita su acción a las cuatro paredes del establecimiento, sin importarle un ardite el mundo exterior.

El agente.—Mire, señor, el anuncio no es una cosa creada para fomentar la popularidad ni para atraer incautos. El anuncio está en relación con la vida moderna, que es actividad, energía creadora, expansión... Hace cien años no había muchos ferrocarriles, ni barcos de rápido andar, ni aeroplanos. El comercio estaba reducido a una esfe-

ra de acción mezquina. No podía extenderse porque le faltaba el medio del transporte. Hoy los pueblos viven más en un año que antes en un siglo. Contratan sus negocios por telégrafo o por radiotelegrafía; envían sus productos en ferrocarril o en grandes barcos; establecen relación con los rincones más apartados del mundo... ¿Por qué medios? Por el del anuncio. El anuncio es la tarjeta de presentación, el viajante que está en todas partes, que habla con todo el mundo. Llega a las clases humildes y a las poderosas. Está en las estaciones, en las grandes urbes, en las aldeas, en el campo... Los pueblos más ricos son los que más se anuncian; los comercios más acreditados son los que invierten el 50 por 100 de sus productos en anunciar sus especialidades. Porque no es sólo que cada anuncio gana miles de clientes; es que la razón social se expansiona, rueda por el mundo, y al influjo del anuncio llueven nuevos negocios, se entablan relaciones comerciales, se adquiere una solvencia y un prestigio que a la larga son base de crédito para renovar el establecimiento, aumentando su capacidad de producción.

El Sr. Peláez.—Cuentos, lugares comunes. Nosotros vivimos centenares de años sin anunciar, y, ya ve, no hemos desaparecido...

El agente.—Pero no han crecido, y estancarse es morir. Mientras su comercio sigue igual que el día que se creó, millares de anunciantes han escalado los primeros puestos de la ciudad: comenzaron por un capital inferior al de ustedes y son hoy millonarios.

El Sr. Peláez.—Eso es la suerte, o la picardía. Nosotros seguimos siendo tan honrados como siempre, y no tenemos envidias.

El agente.—Pero el capital invertido no rinde la utilidad debida, está limitado a su más mínima expresión. Y no debe ser así. Otros hombres, con el dinero de ustedes, tendrían empleados millares de obreros, realizarían operaciones diez, veinte veces superiores; prestarían, en fin, rendimiento eficaz a la Humanidad.

El Sr. Peláez.—Y ¿qué me importa a mí la Humanidad en ese aspecto? Yo hago lo que quiero con mi dinero; procuro que me rinda lo debido, y nadie puede ni debe mezclarse en mis cosas.

El agente.—Pero se mezclarán; porque la riqueza puede estar en unas o en otras manos, pero debe producir lo debido. Nadie le dirá nada porque usted sea rico; pero

todo el mundo se opondrá a que tenga un capital acumulado estérilmente por no saber aplicarlo. Yo vengo a proponerle el medio de que produzca lo debido. Anúnciese...

El Sr. Peláez.—No; eso, nunca. Las teorías de usted son tan perniciosas como el anuncio. Nosotros hemos vivido siempre bien con nuestro criterio. Es inútil insistir...

El agente comercial, gran diplomático, hombre contemporizador, estuvo a punto de decirle al señor Peláez: «¡Mamarracho!», pero se contuvo, recogió su cartera, guardó en ella las tarifas, que ya había preparado para hacer la nota, y a punto de despedirse, un estrépito ensordecedor, producido por las campanas de una iglesia cercana que tocaban a gloria, detuvo su acción, y aguardó...

El Sr. Peláez.—¿Qué será eso?

El agente.—¡Ah! Mañana es fiesta. En la iglesia se va a celebrar un acto religioso. Las campanas, señor Peláez, las campanas son también, ya lo ve, un anuncio. Es tal la necesidad de que la Humanidad sepa dónde está el comerciante, y el librero, y el guarnicionero, y Dios, que cada uno lo anuncia a su modo: la Iglesia, por medio de las campanas; los hombres, por medio de la Prensa.

Ahora quien balbucea es el señor Peláez.

El Sr. Peláez.—Pero...

El agente.—No hay pero que valga. ¿Está claro o no? ¿Quién va a la iglesia sin que le digan las campanas previamente que hay misas, fiestas o sermones? Y si una cosa tan sagrada como ésa necesita propaganda, ¿cómo no ha de necesitarla un comercio como el suyo, que lleva años y años de vida y sigue como el primer día, sin conocerlo

nadie, o casi nadie, mientras que otros están ya en la cúspide?

Hubo un silencio muy significativo. El socio de la razón social López, Peláez y Compañía, gran religioso, ganado por aquel experto diplomático del anuncio, asintió:

El Sr. Peláez.—¿Qué vale el anuncio más barato?

El agente.—Nada.

El Sr. Peláez (abriendo mucho los ojos).—¿Cómo nada?

El agente.—Nosotros también hacemos propaganda. Y a los reacios como usted les ofrecemos el primer anuncio gratuitamente para que vean y comprueben las ventajas que tiene la publicidad en nuestro gran periódico...

El Sr. Peláez.—Entonces hágame un anuncio por un mes con el siguiente texto: «La mejor casa de... Fundada en 1720... Vende a precios sin competencia artículos inmejorables...»

El agente sonrió un poco. Allí estaba el triunfo más definitivo de sus largos años de redactor comercial. La Sociedad López, Peláez y Compañía, anunciada en su periódico, atraería a todo el comercio atrabiliario de la ciudad, que hasta entonces se había opuesto terminantemente al anuncio.

Cuando salió a la calle, triunfante como un pequeño Napoleón, cesaron las campanas en sus diabólicas estridencias. Y nuestro buen agente pensó para sus adentros: «La conquista de este anunciante bien merece que se echen las campanas al vuelo otra vez.»

Pensado y cumplido. Las campanas voltearon, mientras él, muy feliz por su conquista, repetía al son de las campanas:

—El mundo marcha...

EL SELLO DEL JUZGADO EN LOS LIBROS DE COMERCIO

El art. 36 del Código de Comercio dice:

«Presentarán los comerciantes los libros a que se refiere el art. 33, encuadernados, forrados y foliados, al juez municipal del distrito en donde tuviesen su establecimiento mercantil, para que ponga en el primer folio de cada una nota firmada de los que tuviere el libro.

«Se estampará, además, en todas las hojas de cada libro el sello del Juzgado municipal que lo autorice.»

Después de lo expuesto, bastará con una simple ojeada sobre cual-

quier libro «sellado» para comprobar que el sello se pone en el sitio que más molesta; mejor dicho, en el único que molesta.

Si a esto se añade que sobre los timbres y sellos en tinta del Juzgado, Estado o Municipio no se puede legalmente «escribir», se comprenderá que todos los libros de comercio con sello están fuera de la ley, ya que «necesariamente» hay que escribir sobre ellos las cifras que provienen de las «sumas anteriores», y en muchos casos algunas cantidades de adeudo o abono, pues, para más «cla-

ridad», suele cruzar el sello en cuestión los dos o tres primeros renglones en la parte superior derecha de cada folio.

¿No sería lo mismo, para los efectos del sellado, que se estampasen en el *extremo izquierda* «superior o inferior» de cada folio, sitios en los cuales no «estorbarían nada» o casi nada?

Porque hay que ver lo que supone tener que leer los guarismos escritos sobre la tinta grasienta y fuerte del sello en cuestión.

No creemos que sea tan difícil buscar lugar más adecuado a la colocación de estampillas oficiales, que por otra parte están llamadas a desaparecer; pues con la encuadernación moderna, ni es posible la sustitución de una hoja por otra, ni el que estuviese dispuesto a falsificar un folio se detendría ante el «obstáculo» de un sello en tinta.

Además, la organización moderna de oficinas ha comenzado por la implantación, para los libros auxiliares, de las llamadas hojas «intercambiables», con lo cual los libros están constituidos por folios «impecables», en los que no se ve una raspadura, ni una enmienda, ni un borrón. Esto, unido a lo cómodo que resulta escribir sobre hojas sueltas, en vez de hacerlo en libros grandes, pesados y difíciles de manejar, hará que se vayan perdiendo las añejas rutinas y los arcaicos prejuicios.

Hoy día son muy pocas las oficinas importantes en que se hace caso, por ejemplo, de los copiadores de cartas, y no se copian mas que las que por obligación hay que copiar en el sellado. Pero, aun de éstas, se conserva en los archivos y expediente que corresponda una copia al papel carbón, perfectamente legible y «tan exacta» como la mejor obtenida en la prensa.

Así como se ha llegado a autorizar a los notarios para expedir copias legalizadas de sus protocolos a máquina, se llegará a reconocer oficialmente la validez de las copias al carbón, de las fichas y hojas sueltas de contabilidad y de todos aquellos documentos que hoy día no tienen acción legal alguna porque no están sellados y que, sin embargo, constituyen la parte principal del engranaje burocrático.

Para llegar a ello habrá de comenzarse por la revisión y modificación de nuestro antiguo Código de Comercio en la parte que a los libros y cuentas se refiere, ya que cuando fué confeccionado ni se conocía la máquina de escribir, ni se podía suponer que cada individuo o entidad, cada cosa u objeto pudiera constituir por sí solo un interés grande

para el industrial o comerciante, hasta el punto de que se le diese un número, se le hiciese una ficha, se le dedicase una carpeta y se le asignase un lugar en el clasificador de la sección que le correspondiese.

Y todo este sistema moderno de oficinas no se puede amoldar a patrones hechos por nuestros bisabuelos, como no se acomoda la legislación de ferrocarriles con las antiguas leyes para diligencias.

Una máquina para envolver periódicos e imprimir direcciones

Desde hace tiempo se nota en los periódicos de gran tirada la falta de una máquina que con rapidez y necesitando la menor fuerza posible pueda expedir los millares de ejemplares que diariamente se mandan por correo a sus lectores en las diferentes partes de la nación. Desde luego, esta sección emplea muchas manos

grandes Empresas periodísticas, y se emplea ya en la mayoría de los países.

Daremos algunos detalles acerca de su funcionamiento:

Los periódicos que deban mandarse a una misma dirección se colocan en la máquina por paquetes (de uno a cien, según el número de páginas).

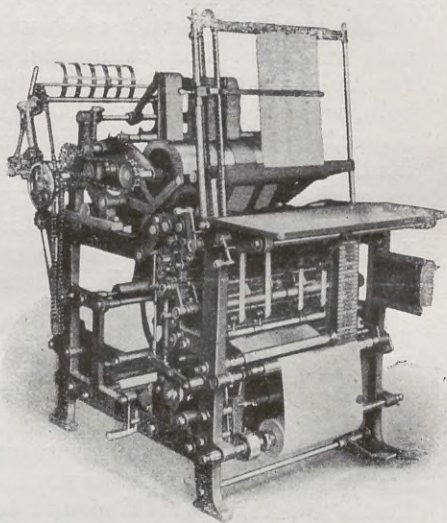
Estos paquetes son conducidos por rodillos y cintas a un punto dentro de la máquina, que los enrolla en forma cilíndrica. Cuando el periódico está enrollado lo más fuerte posible, pone el papel que tiene que envolverlo en un largo conveniente. (Cuando el paquete va a la máquina caen dos rodillos sobre él para medir su grueso y al mismo tiempo recortar el envoltorio.) Una vez recortado el envoltorio, lo lleva a un aparato que le imprime la dirección, y luego a otra disposición, que lo engoma; después lleva el papel al periódico enrollado, lo envuelve y aprieta las puntas engomadas. Cae luego el paquete a un elevador a cadenas, que lo echa a la boca del saco de la correspondencia.

El aparato de imprenta se carga en el interior de la máquina poco más o menos como una ametralladora. Cada dirección puesta en la cadena sin fin se puede quitar con facilidad y cambiarla por una nueva. Toda la cinta puede cambiarse en algunos segundos.

Si una dirección no tiene que recibir el periódico en una fecha determinada, la máquina puede ajustarse con una simple manipulación, en forma que la dirección en cuestión se salta.

La máquina mide solamente dos metros de largo, uno y medio de alto y uno y cuarto de ancho. Expide 22 paquetes de 15 centímetros de diámetro por minuto. La fuerza que requiere es de medio HP.

La máquina en cuestión no solamente ahorra trabajo, sino también material; sobre todo, papel de envolver.



hábiles, que han empaquetado, pegado y escrito direcciones, y que después que el diario ha ido creciendo en tirada ha ido creciendo también en proporción la sección de la expedición, acarreando siempre un aumento de gastos.

Hay un refrán que dice: «La necesidad crea los inventos», y ahora es un sistema anticuado plegar los periódicos a mano.

Los ingenieros comprendieron la necesidad de construir una máquina que automáticamente hiciera este trabajo, y en ello se han ocupado muchos años. Un ingeniero sueco ha inventado esta máquina; gracias a ella, los grandes gastos de expedición se han reducido mucho, y una pequeña sección con solamente una o dos máquinas y otros tantos hombres hace el mismo trabajo que antes se hacía a mano. Esta máquina «Express» es el primer aparato en su clase en el mundo, y por esto ha sido recibido con alegría por todas las

SUMINISTROS Y CONCURSOS

CONCURSO 6.º

Producción de sulfato de alúmina

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

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

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

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

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

6.º Se ubicará la instalación.

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

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

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

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

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

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

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

C. La calificación de los trabajos estará a cargo de un jurado de-

signado al efecto por «La Papelera Española».

D. En el acto de calificación pública y adjudicación de premios se enumerarán los lemas de los trabajos premiados y a continuación se abrirán los sobres en que figuren los nombres de los concursantes.

E. El acto de calificación pública y apertura de sobres tendrá lugar en la Administración de esta Revista el día 30 de julio próximo, a las once de la mañana.

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

G. Queda abierta la presentación de Memorias y proyectos desde el día 15 de mayo hasta el día 15 de julio de 1922.

CONCURSO 9.º

Convocatoria para el ingreso en la Escuela teóricopráctica de la Industria y Comercio del papel.

PROGRAMA

Nociones de Aritmética.

Lección 1.ª — Magnitud. — Sus fases. — Cantidad. — Subdivisión. — Unidad. — Número. — Sus clases. — Definición de la Aritmética. — Operaciones fundamentales de la Aritmética. — Signos aritméticos, numeración hablada, numeración escrita, numeración romana.

Lección 2.ª — Suma o adición. — Definición. — Términos de la operación y resultado. — Casos que ofrece y su resolución. — Propiedades de la adición. — Prueba de la misma. — Ejercicios.

Lección 3.ª — Resta o sustracción. — Definición. — Términos de la sustracción y resultado. — Casos que ofrece y su resolución. — Propiedades de la sustracción. — Prueba de la misma. — Ejercicios.

Lección 4.ª — Multiplicación. — Definición. — Términos y resultado. — Casos que ofrece la multiplicación y su resolución. — Abreviaciones de la multiplicación. — Duplo, etc., de un número. — Propiedades de la multiplicación. — Ejercicios.

Lección 5.ª — División. — Definición. — Sus términos y resultado. — Casos de la división y cómo se resuelven. — Comprobación rápida de la cifra del cociente. — Prueba de la división. — Propiedades de la misma. — Alteraciones del cociente. — Abreviaciones de la división. — Ejercicios.

Lección 6.ª — Divisibilidad. — Definición. — Reglas para saber cuándo un número es divisible por dos, por cuatro, por ocho, por veinticinco, por tres, por nueve, por cinco, por once. — Números primos. — Definición. — Formación de una tabla de números primos. — Descomposición de un número en sus factores primos. — Ejercicios.

Lección 7.ª — Potencias de los números. — Definición. — Extracción de la raíz cuadrada de un número entero cualquiera.

Lección 8.ª — Quebrados. — Definición. — Sus términos. — Lectura y escritura de los mismos. — Clases de quebrados. — Número mixto: Su reducción a quebrado. — Propiedades de los quebrados. — Simplificación y reducción a un común denominador. Operaciones con los números quebrados.

Lección 9.ª — Quebrados o fracciones decimales. — Definición. — Diferentes órdenes decimales. — Relación que guardan entre sí. — Lectura y escritura de los mismos. — Reducción de quebrados comunes a decimales y fracciones que resulten. Operaciones con los números decimales. — Ejercicios.

Lección 10.ª — Sistema métrico decimal. — Unidad principal. — Múltiplos y submúltiplos en las medidas de longitud. — Idem en las de superficie. — Idem en las agrarias, de volumen, de capacidad y peso. — Relación de las medidas cúbicas con las de capacidad y peso. — Peso específico de los cuerpos.

Lección 11.ª — Monedas. — Unidad monetaria española. — Clases de moneda. — Ley y talla de las mismas. Lectura y escritura de números métricos. — Reducción de unos a otros de su misma especie. — Operaciones con los números métricos. — Ejercicios.

Lección 12.ª — Números complejos e incomplexos. — Definición. — Reducción de complejos a incomplexos.

jos y viceversa.—Operaciones con los números complejos.—Ejercicios.

Lección 13.^a—Razones geométricas.—Definición.—Sus términos.—Escritura y propiedades de las razones.—Proporciones geométricas.—Definición.—Término y escritura de las mismas.—Propiedad fundamental de las proporciones.—Consecuencias.—Proporción discreta y continua.—Ejercicios.

Lección 14.^a—Regla de tres.—Definición.—Cantidades directas e inversamente proporcionales.—División de la regla de tres en simple y compuesta.—Resolución de ambas proporciones.—Idem por reducción a la unidad.—Ejercicios.

Nociones de Geometría.

Lección 15.^a—Geometría.—Definición.—Dimensión y sus clases.—División de las líneas por su forma y posición.—Ángulos.—Definición. División de los números por su abertura.—Circunferencia.—Diámetro y radio.—Relación entre el diámetro y la circunferencia.—Longitud de la circunferencia.

Lección 16.^a—Figuras planas.—Polígono.—Su división por el número de lados.—Subdivisión del triángulo, cuadrilátero y paralelogramo. Polígonos regulares e irregulares.—Círculo.—Definición.

Lección 17.^a—Medidas de las superficies planas.—Área de un triángulo.—Idem del trapecio.—Idem de los paralelogramos.—Idem de los polígonos regulares e irregulares.—Área del círculo.—Ejercicios.

Lección 18.^a—Cuerpos geométricos.—Ángulos diedros y poliedros.—Caras.—Aristas y vértices de los cuerpos poliedros.—Definición y clases de prismas y pirámides.—Principales poliedros regulares.—Cuerpos redondos.—Definición y elementos del cilindro, cono y esfera.

Lección 19.^a—Medida del área lateral de prismas y pirámides.—Idem del cilindro, cono y esfera.—Ejercicios.

Lección 20.^a—Medidas de volúmenes.—Volumen del cubo y de un prisma cualquiera.—Idem de una pirámide.—Idem del cilindro, cono y esfera.—Ejercicios.

Nociones de Geografía.

Lección 21.^a—Superficie y población de la Tierra.—División de la misma en cinco partes.—Océanos y mares.

Lección 22.^a—Europa.—Situación y límites.—Superficie y población. Estados que comprende.—Principales cordilleras, estrechos, islas, pen-

ínsulas, cabos, golfos, lagos y ríos correspondientes a esta parte del mundo.

Lección 23.^a—Asia.—Contestación a los mismos puntos de la lección anterior.

Lección 24.^a—Africa.—Contestación a los mismos puntos de la lección anterior.

Lección 25.^a—América.—Contestación a los mismos puntos de la lección anterior.

Lección 26.^a—Oceanía.—Su situación, superficie y población.—Su división en cuatro partes, y principales archipiélagos que comprende cada una.—Indicación de la nación a que pertenece cada uno de los archipiélagos.

Lección 27.^a—España.—Situación y límites.—Enumeración de las seis cordilleras que la atraviesan.—Cabos, golfos y ríos más notables.—División en regiones y provincias.

Elementos de Gramática.

Lección 28.^a—Gramática.—Definición.—Sus partes.—Partes de la oración.—Cuáles son variables y cuáles invariables.—Artículo: Su división en determinado e indeterminado.—Contracción del artículo con las preposiciones.

Lección 29.^a—Acentuación de las palabras.—Reglas.—Empleo de las letras mayúsculas.—Algunas reglas para el empleo de la B y de la V.

Lección 30.^a—Signos ortográficos. Algunas reglas para su empleo.

Lección 31.^a—Ejercicios de escritura al dictado.

Lección 32.^a—Nombre sustantivo: División en común y propio.—Género y número de los nombres.—Formación del femenino y del plural.

Lección 33.^a—Adjetivo.—Su división.—Formación del femenino y del plural.—Grado de comparación en los adjetivos.

Lección 34.^a—Pronombre.—Su división.—Forma del pronombre personal.—Idem de los pronombres y adjetivos posesivos y demostrativos. Formas del pronombre relativo.—Cítese algunos pronombres indeterminados.

Lección 35.^a—Verbo.—Su división en transitivo, intransitivo, reflexivo, recíproco, impersonal, regular e irregular.—Accidentes del verbo.—Conjugación.—Radical y terminación.—Formas activa y pasiva.—Conjugación regular e irregular.—Ejercicios de conjugación.

Lección 36.^a—Participio.—Terminación de los regulares.—Adverbio: Sus clases.—Modos adverbiales.—Preposición: Sus clases.—Conjugación: Sus clases.

Lección 37.^a—Concordancias.—Concordancia entre el nombre y el artículo, adjetivo y participio.—Ejemplos.—Régimen.—Complemento directo e indirecto del verbo.

Problemas del papel.

RESMAS

1.^o Hallar el peso de una resma, dados el número de hojas, dimensiones y el peso por metro cuadrado.

2.^o Caso abreviado cuando el número de hojas es 500.

3.^o Hallar el peso por metro cuadrado de una partida de papel, conocidos su peso total, dimensiones y número de hojas.

4.^o Hallar la diferencia de precio que llevan consigo las variantes que haga un cliente en un pedido de papel alterando dimensiones.

5.^o Determinar cuánto se gana o se pierde en una partida de papel por diferencia de grueso pedido y el resultado en la fabricación.

BOBINAS

6.^o Determinar el peso de una bobina, dados la altura y peso por metro cuadrado y sus metros longitudinales.

7.^o Hallar los metros longitudinales de una bobina, dados el peso, la altura y el peso por metro cuadrado.

8.^o Hallar la altura de una bobina, dados el peso, metros longitudinales y el peso por metro cuadrado.

9.^o Hallar el peso por metro cuadrado, dados el peso total, metros longitudinales y altura.

10. Hallar la velocidad de una máquina en metros de papel fabricados en un minuto, dados el peso, la altura y peso por metro cuadrado del papel producido en un día.

11. Conocido un número determinado de bobinas, su altura, metros longitudinales, peso por metro cuadrado y peso total de la partida, determinar cuántas resmas se obtendrán cortándola a un tamaño dado y cuál será el peso total del recorte sobrante.

DÉDALO

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

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

Dirección y Administración:

Larra, núm. 6.—MADRID

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