

# ANDALUCIA COMERCIAL.



SEVILLA

Salón de María de Padilla, favorita de Don Pedro el Cruel

FOT. LAURENT

ENERO DE 1924

— 50 CÉNTIMOS —





**Algunas obras de gran utilidad  
para  
- Comerciantes e Industriales -**

Pesetas

ARREN, J.—Como debemos anunciar, tela . . .	7
BATARDON, L.—Inventarios y balances, tela . . .	7
» La contabilidad al alcance de todos . . .	7
» Contabilidad.—El sistema centralizador . . .	7
» La contabilidad en hojas movibles . . .	7
BOFILL TRIAS, M.—Teneduría de libros, tela . . .	12
BORI, R.—Manual práctico de clasificación y archivo . . . . .	2
» Publicidad y ventas por correo . . .	4
BRITO BAYON, A.—Legislación y Jurispru- dencia de ferro-carriles . . .	6
CARNEGIE, E. W.—Para hacer dinero en el comercio, tela . . . . .	5
CATALÁ, J. B.—Texto y Jurisprudencia del Codigo de Comercio . . . . .	10
CASADESÚS, J.—Correspondencia comercial, . . .	3 50
CLERGET, P.—La técnica de los negocios, tela . . .	7
CLIMENT FERRER, F.—Como se llega a mi- llonario, tela . . . . .	7
CODY, S.—El arte de hacer negocios por carta y por anuncio, tela . . . . .	7
COTS, A.—Método práctico de corresponden- cia mercantil . . . . .	6 50
GARFUNY, A.—Arte de vender y de aumen- tar las ganancias . . . . .	10
GOMEZ SANCHO, Cesar.—Desenvolvimiento práctico de la Contribución de utilidades . . .	15
GUAL VILLALBI, P.—La prosperidad y la ética de los negocios, tela . . . . .	7
» La educación comercial de nuestro pueblo . . .	5
» Memorias de un industrial de nuestro tiempo . . .	6
GUÍA general de Córdoba.—Artística, comer- cial, industrial . . . . .	3
HELGUERA, A.—Contabilidad industrial . . . . .	9
HEREDIA, Rafael.—Manual del comerciante . . .	5 25
JONES, Eduardo D.—Organización y admi- nistración de empresas industriales, tela . . .	20
LECEA, J.—Cálculo comercial, tela . . . . .	3 50
LOPEZ VALENCIA, F.—Del país gigante . . . . .	3 50
MIGUEL, Alfonso.—Mecanografía, tela . . . . .	6
PEREZ REQUEJO, R.—El Comercio y su im- portancia actual . . . . .	2
PRATS, J.—Contabilidad comercial, tela . . . . .	4
SALAZAR, M.—Libro de cuentas hechas . . . . .	1 50
SERVAN, E.—El ejemplo americano . . . . .	5

La LIBRERÍA LUQUE, Córdoba, las sirve libres de gastos, previo envío de su importe, a cualquier punto de España o América.

**Almacenistas  
Fabricantes  
Detallistas  
Viajantes**

**¡AQUÍ!**

¿Necesitais colocar vuestros productos entre clientes de moralidad y solvencia? ¿Buscáis para vuestros establecimientos artículos de primera calidad o algo que no encontréis por ninguna parte del mundo?

**PUES...**

dirigiros seguidamente a la casa  
F. SERRANO OLMO, Sucesor de  
SERRANO Y OBREGÓN  
Calle Ambrosio de Morales, 10, Teléfono 212

— CÓRDOBA —

Comisionista colegiado que  
tiene viajantes propios por An-  
dalucía y Extremadura. Así ha-  
breis resuelto el problema y...

— **ASUNTO** —  
**CONCLUIDO**





¿Desea V. vestir con elegancia?  
No deje de visitar la importante casa

— **ABRAIN** —

que presenta los últimos modelos de París,  
para la próxima temporada, en Vestidos,  
\* \* \* \* \* Abrigos y Peletería \* \* \* \* \*

**CONCEPCIÓN, 16.-CÓRDOBA**



VISTA DE LOS ALMACENES

**FRANCISCO TORRENT**

ALMACENISTA

Y EXPORTADOR DE ACEITUNAS



LIMPIEZA Y SELECCIÓN DEL FRUTO

San Cayetano, sin n.º

**CÓRDOBA**

(ESPAÑA)



SECCIÓN DE ENVASES



CONSTRUCCIÓN Y REPARACIÓN DE TONELES



**EL PROBLEMA DE LA COCINA  
resuelto mediante el uso de la  
OLLA RÁPIDA "HISPANO"**

Patente 83492

(Marca registrada)



Bastan de 10 a 15 minutos para hacer todos los cocimientos y guisos en cualquier clase de fuego, lo mismo de carbón que de gas, alcohol, petróleo, etc., con gran economía de combustible.

No existe otra más práctica, segura, ni de mayor limpieza.

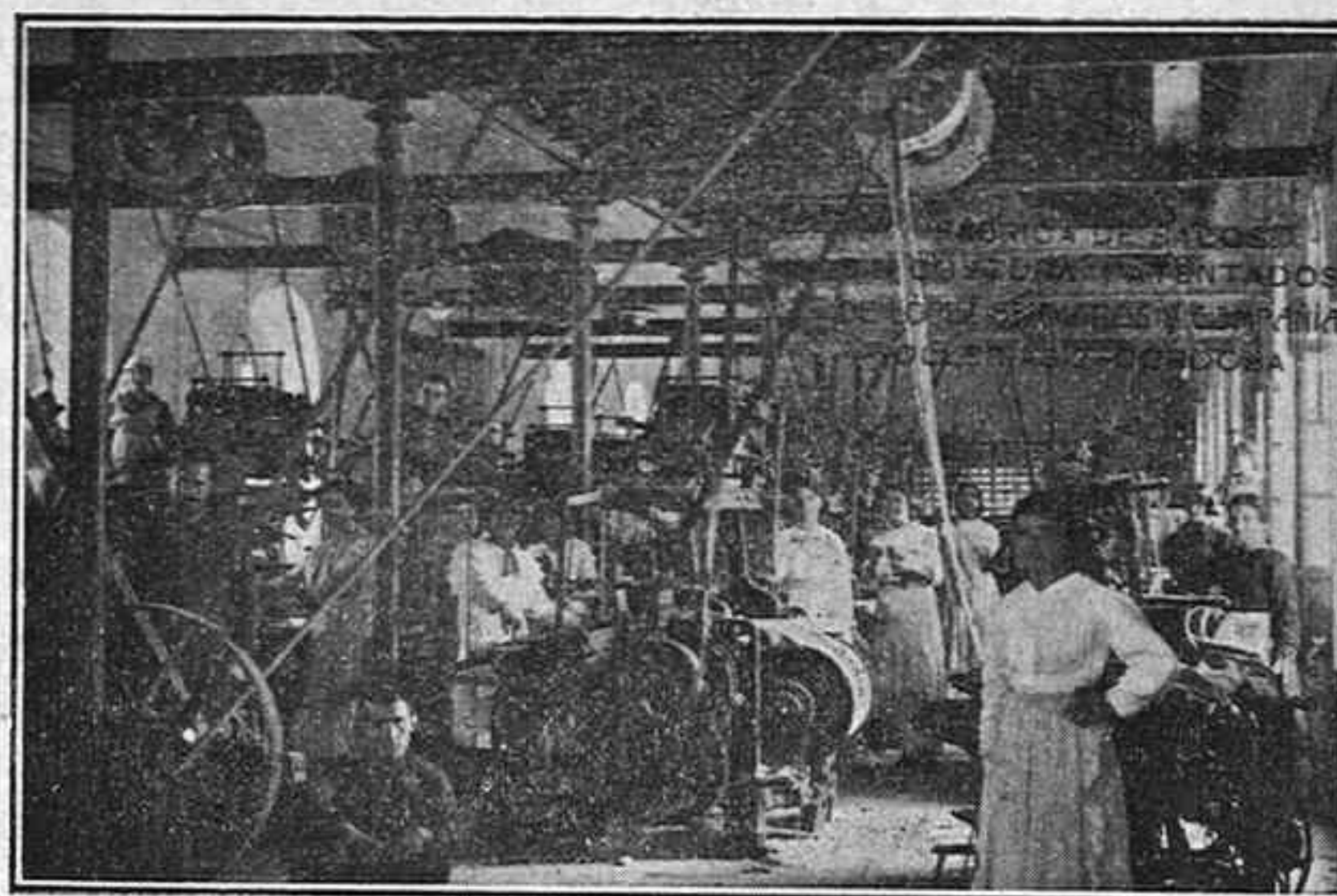
Puede V. adquirirla de 2, 3, 4, 5, 10, 15 y 25 litros.

Todas son de hierro esmaltadas interiormente.—A cada olla se acompaña una hoja explicativa de su manejo y uso.

Exclusiva para la venta en la provincia de Córdoba: **FERRERÍA GUTIÉRREZ**

Batería de cocina.—Herrajes para obras y Herramientas en general

**Felipe Gutiérrez - C. Marcelo. 18 - CÓRDOBA**



**LÓPEZ HERMANOS Y C.<sup>IA</sup>**

FÁBRICA DE SACOS SIN COSTURA

— PATENTADOS —

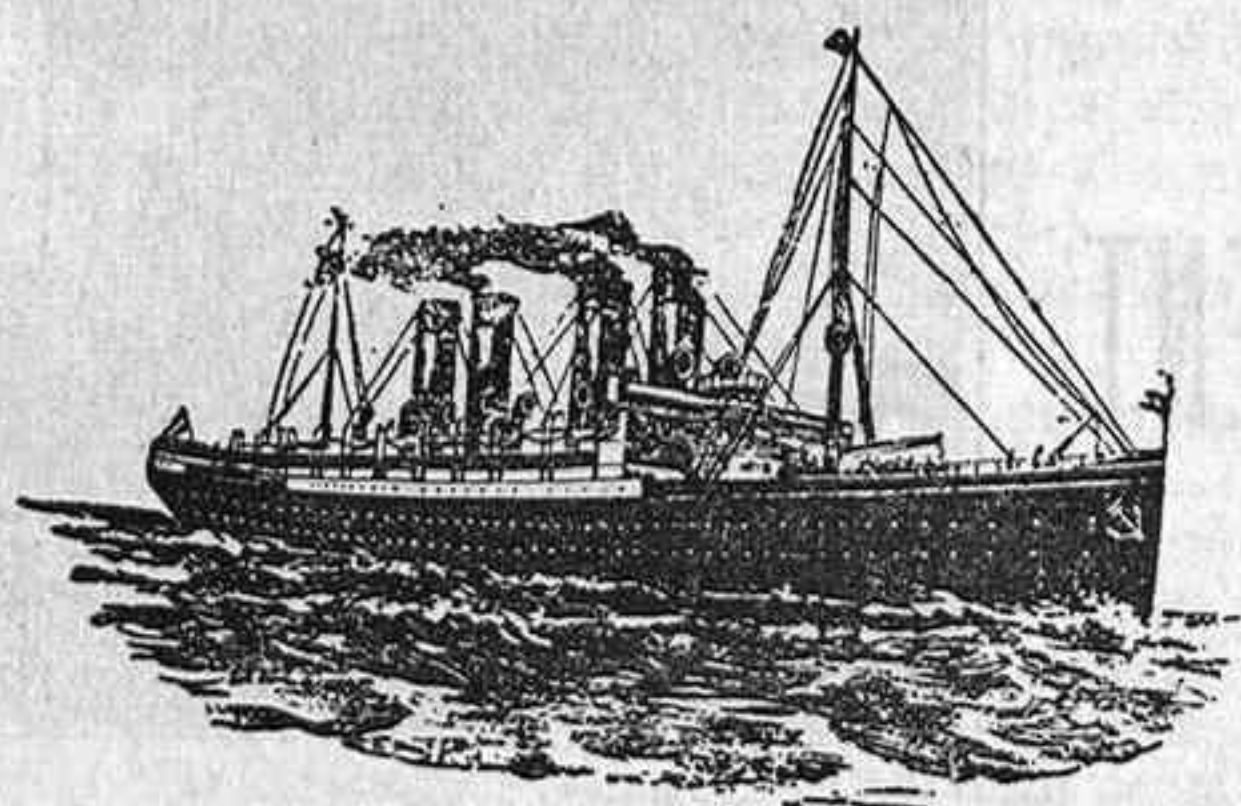
— Y LONAS DE TODAS CLASES —

DOMICILIO SOCIAL, OFICINAS Y FÁBRICA:

**Avenida del Obispo Pérez Muñoz, n.º 2**

(antes Ollerías)

Teléfono número 435 **CÓRDOBA**



**ALMACENISTAS DE COLONIALES**

Importación de Bacalaos y Cafés

**Tejada y García**

- Avenida de Cervantes, 24 -

**CÓRDOBA**



Guantes, Perfumería,  
Bolsos, Paraguas, Bisutería  
**CASA MÁRQUEZ**  
Especializada en novedades  
Claudio Marcelo, 12. - CÓRDOBA



FÁBRICA DE JABONES - BUJÍAS - TEJIDOS  
**ENRIQUE ALVAREZ FERNANDEZ**  
— CÓRDOBA —



**HILADOS**

---

DE LANA Y ESTAMBRE

---

**PAQUETERIA**

---

**Busquets y Bargalló**

---

MENÉNDEZ PELAYO, 28 Y 30

**BARCELONA**

---



# VICENTE RICO

Almacén de Papel - Objetos de Escritorio

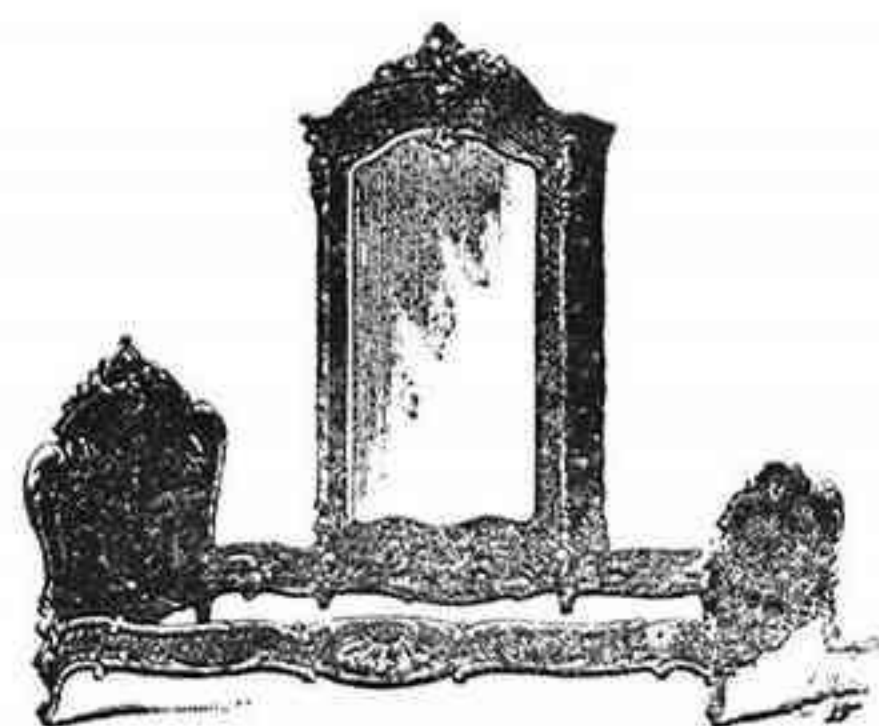
FÁBRICA DE SOBRES

**Y LIBROS RAYADOS**

**MADRID**

Concepción Jerónima, 35 y 37

Talleres: Paseo del Prado, 30      Apartado 703



**¡NOVIOS**

**QUE NECESITAIS MUEBLES!**

Pedid presupuestos en el

**TALLER COLECTIVO DE LA SOCIEDAD DE EBANISTAS**

**Y SIMILARES DE CÓRDOBA**

**SANTA MARTA, NÚMERO 6**

Construimos toda clase de muebles, garantizando su esmerada construcción y solidez, para lo cual tenemos siempre en nuestros talleres a los mejores artistas del ramo.

**EDITORIAL Y LIBRERÍA HISPANO-AMERICANA**

**DE LA VIUDA DE GREGORIO PUEYO** \* \*

**ARENAL, 6** \* \* \* \* \*

DIRECCIÓN { POSTAL: APARTADO 322  
TELÉGRAFO Y CABLE: VIPUEYO

\* \* \* \* \* **MADRID (12)**

Esta casa ha publicado las siguientes obras de éxito cada día creciente:

**PEDRO MATA**

- Un grito en la noche* (33 millar.)
- Ganarás el pan...* (Octava edición.)
- Corazones sin rumbo* (15 edición.)
- Muñecos* (Novena edición.)
- El hombre de La Rosa Blanca.* (*Historia triste de una niña «bien»*) (Décima edición.)
- Irresponsables.* (Novena edición.)
- Una aventura demasiado fácil* (Sexta edición.)
- Teatro trágico.* (Tercera edición.)
- Para ella y para ellas.* (Quinta edición.)

**5 PESETAS EL VOLÚMEN**

Además publica una interesante biblioteca de obras selectas, amenas y morales, propias para señoritas, á 4 pesetas el tomo.

Enviando sello de 0.25 para el franqueo se remite el magnífico catálogo ilustrado.



# BENJAMIN FRANKLIN

ha dicho:

Si el hombre vacía en su cabeza el dinero de su bolsa, nadie podrá robárselo. Gastar dinero en aprender, es una inversión que siempre rinde buen interés.

Solicite Vd. el Catálogo general de la Casa Editorial Sopena  
y los folletos explicativos de  
**HISTORIA DEL MUNDO EN LA EDAD MODERNA**  
y de  
**UNA OFERTA EXCEPCIONAL**  
Ramón Sopena-Editor Provenza, 93 a 97 Apartado 178 Barcelona

## Centro Gráfico Artístico

TALLER DE FOTOGRAFADO

Especialidad

en toda clase de trabajos en color

**MADRID**

BLASCO DE GARAY, 32

TELÉF. J. 2209

## CÓRDOBA Y C.<sup>A</sup>

S. EN C.

FUNDADORES DEL  
AZÚCAR ESTUCHADO

Patentes núms. 33.950 y 51.292

IMPORTACIÓN DE CAFÉS Y TES  
**CÓRDOBA (ESPAÑA)**



## García Hermanos

Marmolistas, Escultores,  
lápidas artísticas  
retratos a buril, esculturas  
panteones  
y todo lo concerniente a la  
decoración en mármoles

Agustín Moreno, 108  
CÓRDOBA



CASA FUNDADA EN 1838

**PEDRO LOPEZ e HIJOS**

**BANQUEROS**

APARTADO N.º 7. TELEFONO N.º 34.

**CÓRDOBA**

REPRESENTANTES DEPOSITARIOS  
de la

**COMPañIA ARRENDATARIA DE TABACOS.**

## FÁBRICA DE CALZADO

CLAVADO Y COSIDO DE TODAS CLASES

# Díez, Quiles y Comp.<sup>a</sup>

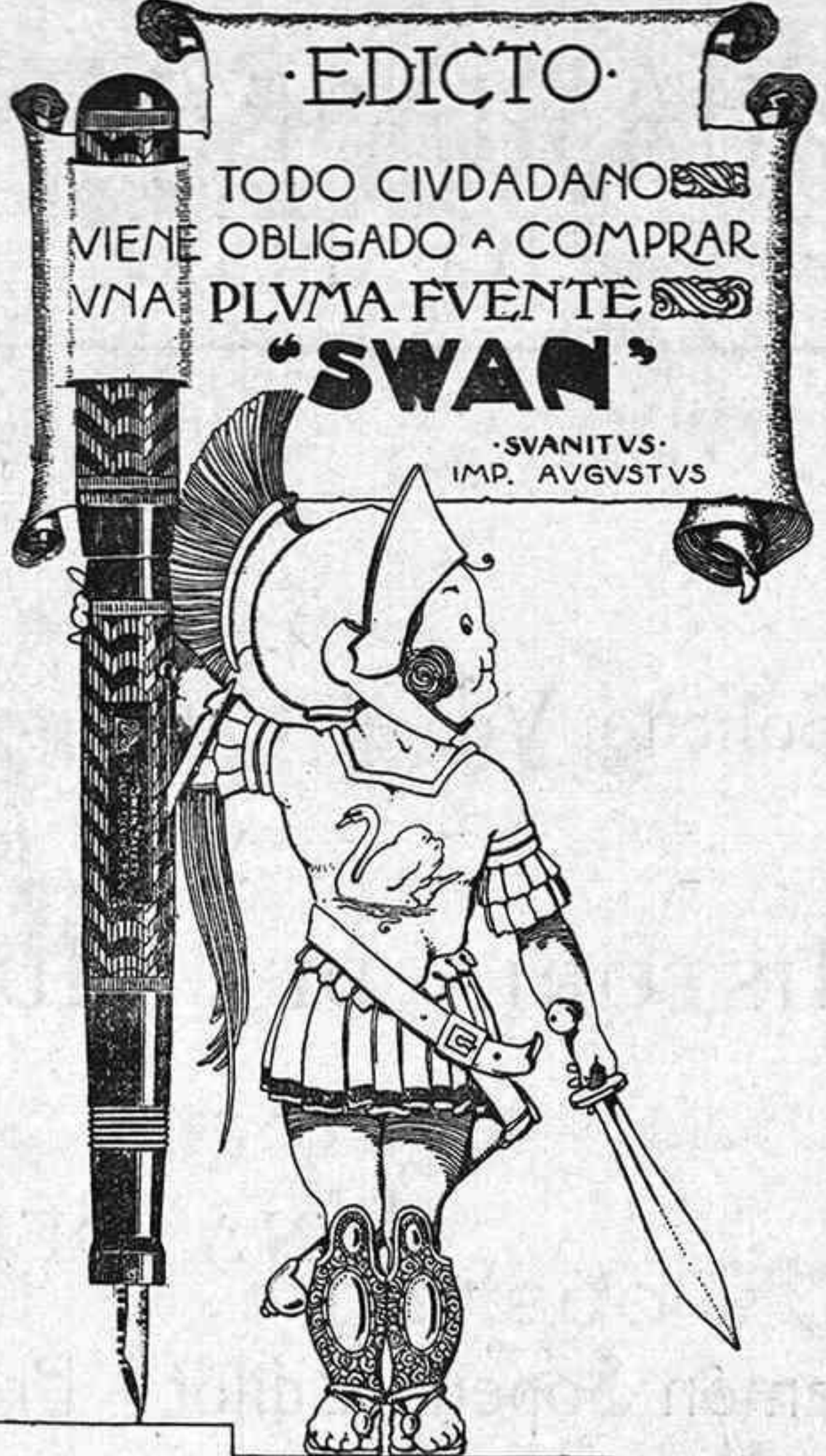
Especialidad en la Sandalia

Jorge Juan y Chapí

ELCHE (Alicante)

**·EDICTO·**

TODO CIUDADANO  
VIENE OBLIGADO A COMPRAR  
UNA PLUMA FVENTE  
**"SWAN"**  
·SVANITVS·  
IMP. AVGVSTVS



"SAFETY" DE LIENE AUTOMÁTICO  
DESDE 22.50 PTAS

"SAFETY" PROPULSION  
DESDE 20.00 PTAS

"SAFETY" N.º 8 MINIATURA  
PTAS 12.00

REGULAR DESDE 18.00 PTAS

DE VENTA EN TODAS LAS PAPELERÍAS

**CALZADO CON PISO DE GOMA (clase económica de cámaras usadas)**  
LA FÁBRICA DE TEÓFILO LÓPEZ ROMERO MORA (TOLEDO)  
confecciona este artículo con gran esmero y mucha economía en sus tipos de sandalias, zapatos y brodequín.

**Pídanos usted precios antes de efectuar sus compras en alguna otra casa**

## PIDA "ANIS MANOLO"

Fabricante: **ROGELIO SERRANO LOPEZ**  
**PRIEGO DE CÓRDOBA**

## HELIOS

REVISTA VEGETARIANA - NATURISTA

LA PRIMERA DE LAS DE SU CLASE EN ESPAÑA

Suscripción, 3,50 pesetas al año.—Extranjero, 5 ptas.

*Dirección y Administración: Clavé, 22.-VALENCIA*

¿Desea Ud. saber cómo puede sanarse de sus enfermedades sin el uso de drogas ni operaciones y aprender a resolver ventajosamente su problema económico, el de su salud y felicidad, a la vez que el de su familia? Suscríbese a la revista HELIOS. Aprenderá Ud. a ser el Maestro y Médico de sí mismo.

Fábrica de bolsas, saquitos para muestras y envases de papel para todas las industrias.

Fábrica de sellos de caucho, metal y acero, numeradores, fechadores, tampones y accesorios de todas clases.

## ANTONIO CERVERA GARCÍA

BOTEROS, 4 Y 6

SEVILLA





## ALVEAR

Bodegas de Vinos y Almacén de Bebidas  
DE  
ANTONIO DEL POZO

Vinos finos de las Bodegas de Alvear, de Montilla. - Depósito de Vinos finos tintos y blancos de Rioja, Champang «Lumen» y Coñac «Faro» de las «Bodegas Bilbainas», Coñac de «La Bodega», de Jerez; Vermouth, Anís «Jeán» de Rute; Aguardientes, Ginebra, Rom y Licores de todas clases. Vinagre puro de uva.

RELOJ, 1 - CORDOBA - TELÉFONO, 100  
Se sirve a domicilio y se factura a quien lo pida



BUIGUES Y TARIN.  
VALENCIA (ESPAÑA)

Fabricamos abanicos de todas clases

Tenemos un inmenso surtido en tipos y calidades con arreglo a los modelos de la última moda. Nuestras condiciones de precios son en extremo ventajosas. Nadie que vea nuestros muestrarios puede resistirse a dedicarnos sus compras.

ESCUELAS ■ FESTIVALES INFANTILES ■ COLONIAS ESCOLARES  
PROPAGANDA DE ESTABLECIMIENTOS, ETC., REPARTID SIEMPRE LOS

**CUENTOS**  
Y **MÁXIMAS**  
**MORALES**

DE  
**EMILIO G. LINERA ■ MADRID**

CON LAS INSCRIPCIONES, CONSEJOS O ANUNCIOS  
QUE SE DESEEN

### Confecciones de ropa blanca

Fabricamos gran surtido en tipos y calidades. Por ello podemos ofrecer a los señores comerciantes lo más bonito, lo más completo, lo que indudablemente ha de gustar a su clientela.

Cómprenos Vd. y verá que la aceptación que el público dispensa a nuestros artículos le asegura ventas rápidamente.

Nuestras condiciones son en extremo ventajosas.

**TEJERO Y PUIG**

Escudillers, 6 - Barcelona



### Concursos mensuales de ANDALUCÍA COMERCIAL

#### BOLETIN - CONTESTACIÓN

al titulado ¿cuántos sombreros hay en el grupo cuya es esta fotografía?

D. ....  
de ..... calle .....  
número ..... dice que en el grupo cuya es la  
fotografía que aparece en ANDALUCIA COMERCIAL hay ..... sombreros.

Firma

Enviadlo, relleno, a ANDALUCÍA COMERCIAL,  
Diego León, 8, (Librería) CORDOBA.



# EDITORIAL "SATURNINO CALLEJA" S. A.

CASA FUNDADA EN 1876



CALLE DE VALENCIA, 28

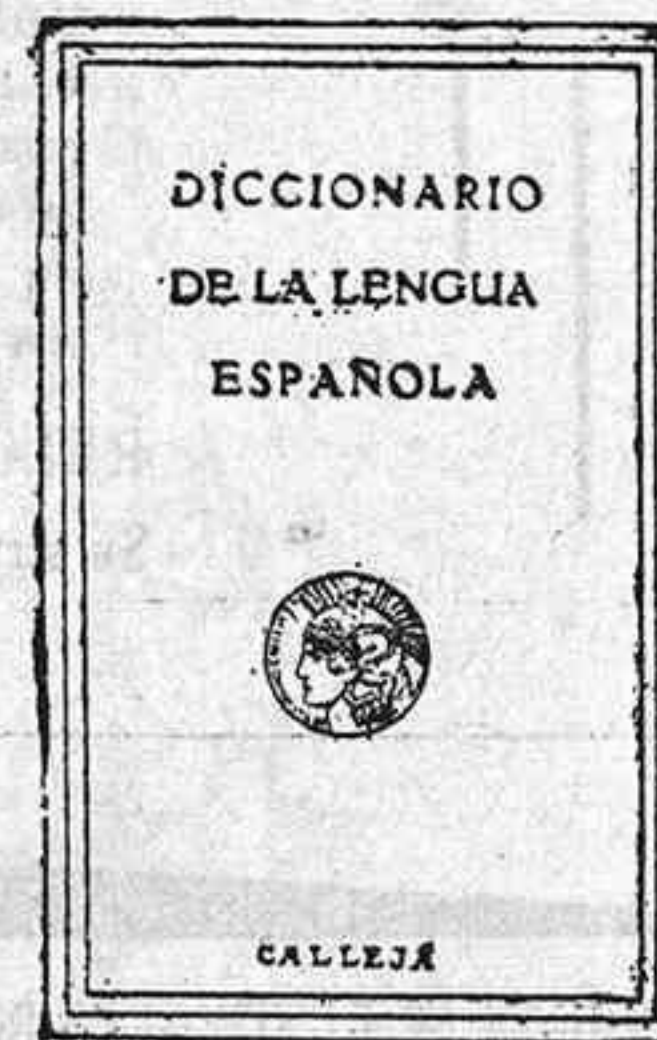
## MADRID

### DICCIONARIOS CALLEJA



M. R. NAVAS.—DICCIONARIO COMPLETO DE LA LENGUA ESPAÑOLA.—Un tomo en folio menor de 1,500 páginas.

Encuadernado en tela. . . . . Ptas. 15  
En pasta española. . . . . » 17



CALLEJA.—DICCIONARIO MANUAL ENCICLOPÉDICO DE LA LENGUA ESPAÑOLA, ed. corriente.—Un tomo de 1,859 páginas, 180.000 vocablos, 8.000 grabados en negro y en colores, 250 mapas y planos.

Encuadernado en tela con planchas. . . Ptas. 14



CALLEJA.—DICCIONARIO PÓPULAR DE LA LENGUA ESPAÑOLA, ed. Minerva.—Un tomo en 8.º de 1.100 páginas.

Encuadernado en tela inglesa. . . Ptas. 4'50

CALLEJA.—DICCIONARIO CASTELLANO DE BOLSILLO.—Un tomo en 8.º de 1.806 páginas, impreso en papel cebolla.

Encuadernado en tela flexible. . . Ptas. 10



J. CASARES.—DICCIONARIO FRANCÉS-ESPAÑOL Y ESPAÑOL-FRANCÉS.—Dos tomos con 1,700 páginas, encuadernado en uno o en dos volúmenes.

Encuadernado en un tomo, tela. Ptas. 6  
En dos tomos, tela . . . . . » 7'50  
En dos tomos, piel . . . . . » 11



J. CASARES.—DICCIONARIO INGLÉS-ESPAÑOL Y ESPAÑOL-INGLÉS.—Dos tomos con 1,570 páginas, encuadernado en uno o en dos volúmenes.

Encuadernado en un tomo, tela. Ptas. 6  
En dos tomos, tela . . . . . » 7'50  
En dos tomos, piel . . . . . » 11



CALLEJA.—DICCIONARIO BIOGRÁFICO DE HOMBRES ILUSTRES.—Un tomo de 200 páginas, tamaño 105 X 75 milímetros.

Encuadernado en tela con planchas en oro. . . . . Ptas. 2'50



J. CASARES.—DICCIONARIO BREVE FRANCÉS-ESPAÑOL Y ESPAÑOL-FRANCÉS.—Un tomo de 800 páginas, tamaño 105 X 75 milímetros.

Encuadernado en tela con planchas en oro. . . . . Ptas. 3'50

De venta en todas las buenas Librerías de España



## Cada cual tiene el negocio que merece

El obstinarse en administrar hoy un comercio por el procedimiento rutinario y primitivo, reporta:

### Sinsabores

#### Trabacuentas

Disgustos de la dependencia  
Pérdida de clientela

#### Ruina

De todo esto se han salvado más de dos millones de comerciantes en el mundo, adoptando la caja registradora NATIONAL.

Modelos ultramodernos con los perfeccionamientos y mejoras impuestos por 40 años de experiencia.

### INFORMES GRATIS

Agente exclusivo para Córdoba, Ciudad Real y sus provincias

## AGUSTÍN DE ZABALA

Branlio Laportilla, 3 dupdo.

CÓRDOBA



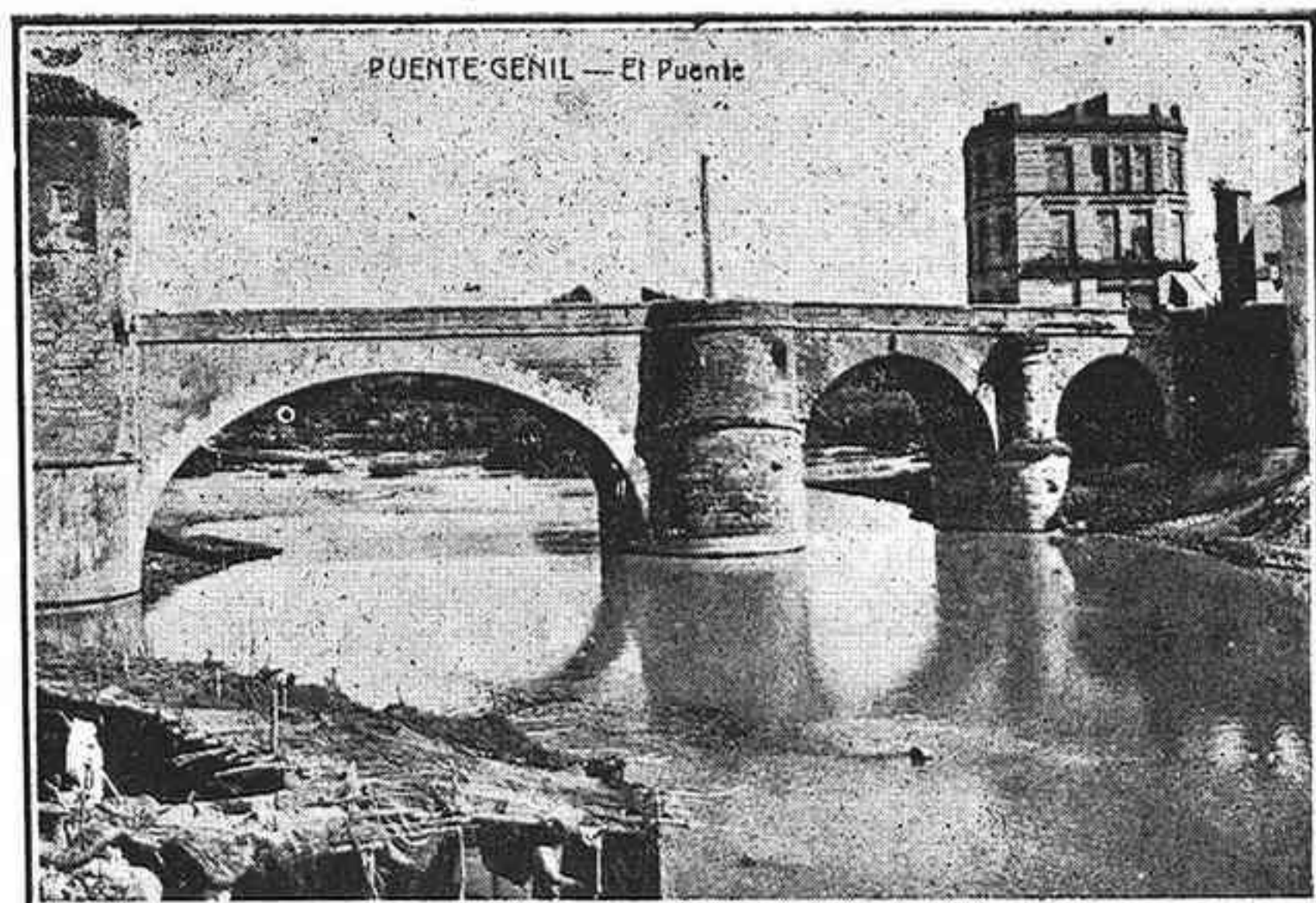
## VINO « MORILES »

## FINO CRIADO

COSECHERO

José Criado Pino

Aguilar de la Frontera  
(Córdoba)



Ntra. Sra. de las Mercedes

Fábrica de Dulce y Jalea de Membrillo

## Adriana Morales Solís

S. EN C.

PUENTE GENIL

(Córdoba)

Establecimientos DALMAU OLIVERES, S. A.

Barcelona Paseo de la Industria, núm. 14

SUCURSAL DE CÓRDOBA

AVENIDA CANALEJAS, N.º 2

Drogas, Productos Químicos y Farmacéuticos  
y Especialidades Farmacéuticas

## PEGAMIN en Tubos

Es la mejor cola líquida conocida, todo lo pega, madera, papel, vidrio, correas, porcelana, objetos de china, etc., está preparado en todo momento para reconstruir cualquier objeto, o hacer cualquier pegamento por fuerte y consistente que sea. Es preciso, exigir siempre, marca PEGAMIN, pues existen otras imitaciones de resultado ineficaz.

De venta: En todas las Papelerías y Droguerías de España  
Depositario para España, Ernesto Ramos, Españolito, 22 Madrid  
Pedid siempre tubos Pegamín, exigir esta marca



## Obras de Don Emilio Zurano Muñoz

ABOGADO

Pesetas

Consideraciones comerciales sobre España y Marruecos, con dos mapas en colores, 1. <sup>a</sup> edición. . . . .	2
Higiene y Educación de la Voluntad, 2. <sup>a</sup> edición y preparada la 3. <sup>a</sup> aumentada. . . . .	2
Inquietud Universal.—Sus causas. . . . .	5

Depositarios a quienes deben hacerle los pedidos

**Hijos de Reus, editores.—Madrid. Cañizares, 3**

Valor y fuerza de España como potencia en el concierto in- ternacional, con prólogo del Excmo. Sr. D. Rafael Alta- mira.—Calpe.—Madrid.—Ríos Rosas, 18. . . . .	6
Apuntes para la organización económica del crédito entre los pueblos Iberos. Prólogo del Excmo. Sr. D. José Francos Rodríguez. . . . .	6
Acuerdo Anglo-Ibérico-Italiano visto al través del sentido común. . . . .	4

PEDIDOS AL AUTOR: CARRANZA, 10.—MADRID

# AUTOMÓVILES - HISPANO SUIZA -

REPRESENTANTE EXCLUSIVO PARA CÓRDOBA Y SU PROVINCIA

Rafael Ortega

filial de

**M. Arteman S. en C.**

**Avenida Cervantes, 16 - CÓRDOBA - Teléfono núm. 663**

**GARAGE CERVANTES**



# ANDALUCÍA COMERCIAL

REVISTA MENSUAL ILUSTRADA

<b>DIRECTOR:</b> F. SERRANO OLMO AMBROSIO DE MORALES, 10 TELÉFONO 212	<b>PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN:</b> Suscripción anual: España y América, 5 pesetas — Los demás países, 7.— Las suscripciones de fuera de Córdoba tendrán un aumento de 50 céntimos para gastos de giro. Las del extranjero deben venir acompañadas de su importe. No se admiten suscripciones por menos de un año. Número suelto 50 céntimos.	<b>ADMINISTRADOR:</b> ROGELIO LUQUE DIAZ DIEGO LEÓN, 8 TELÉFONO 614
<b>AÑO V</b>	<b>ENERO DE 1924</b> <b>CÓRDOBA</b>	<b>NÚM. 47</b>

## AÑO V

Con este número de Enero de 1924 vamos a entrar en él.

Y aunque no hemos de lanzar una mirada retrospectiva sobre la colección para historiar aquí cuanto hicimos, acentuando siempre con criterios propios, sin novelerias ni debilidades de sugestiones extrañas, la seriedad y la consecuencia de nuestra modesta labor, hemos de aprovechar, sí, estos días de balances y recuentos de ideas y capitales, para consignar una vez más esta categórica afirmación:

Perseguiremos como hasta aquí la obra ideal de convertir esta revista en una de las mejores de España; tarea árdua, acaso, para nuestras limitadas aptitudes, pero no superior, tal vez, a lo que puede alcanzar la VOLUNTAD; que cuando ella es patrimonio del hombre, el milagro está hecho.

Y a esa VOLUNTAD supeditadas, nuestras más altas energías tendrán la satisfacción suprema de prestar el calor de la fuerza creadora a esta ANDALUCÍA COMERCIAL, que es fondo y es forma, de economía y de sentimiento, de CULTURA y de ARTE, esparciendo con ello la semilla redentora de las educaciones espirituales que en toda clase y manifestación de vida son la causa del BIEN.

## ACTUALIDADES NACIONALES

Las Cámaras de la riqueza.—El problema regional y las capitalidades.—¿Resumen del año?

Las Cámaras de Comercio y de la Propiedad Urbana, de existencia tan precaria y discutida, han recibido un refuerzo con las recientes disposiciones oficiales, ratificando obligatoria la cotización para los contribuyentes interesados o comprendidos en su interés y denominación.

Sin duda, ese estímulo moral reanimará la lánguida vitalidad en que vegetaban; lo que tememos es que no por ello aceleren su paso cansino y tedioso.

La escasa fé que en sus obligados cotizantes (que esto es un caso de sindicación forzosa) despiertan estos organismos, se debe primeramente a su actuación; pero también, así hay que reconocerlo, al espíritu individualista de la raza, poco estimulada para los anhelos colectivos. El español castizo hace gala de este individualismo primitivo:

«Cada uno en su casa y Dios en la de todos», «Primero yo...» etc.; que solamente la cultura o la fé en ideales saben elevar al hombre del plano de su conveniencia al de la conveniencia colectiva, solamente esas superaciones del espíritu convencen de que la defensa del interés general es la mejor defensa del interés propio.

Las grandes empresas sociales, las soñadas aspiraciones de la humanidad, en el terreno material como en el moral, únicamente en colectividad se realizan. Excepcionalmente los genios, en su excelsa anormalidad, son respetables en su aislamiento divino.

Pero, ¿es el camino fácil de los reales decretos el más apto para reformar una viciosa característica nacional?

\* \*



Aunque no decretado, ni creemos que por ahora ni en bastante tiempo decretable, se ha puesto sobre el tapete de los temas más discutidos de la actualidad el de las divisiones regionales, asunto que ha conseguido si no enardecer los ánimos, al menos levantar los suaves y discretos apasionamientos de que somos capaces.

Andalucía ha mostrado un magno desacuerdo entre sus provincias; los organismos oficiales hablaban de intereses y no de espiritualidad, aunque a veces lo simularan.

Las discusiones y proyectos de capitalidad me hacían recordar por oposición la frase de Don Quijote «donde yo esté allí está la cabecera». Capital tiene la misma etimología que cabeza y la característica de la cabeza es contener un cerebro, no es el de ornarse con un sombrero.

\*\*\*

Como la abortada revolución comunista ibérica para el día de inocentes planeada entre las dos docenas de conjurados que entre España y Portugal siguen esa idea, no vale la pena de comentarla, apesar de la seriedad con que la policía la divulgó; ni los decretos mensuales de mera prórroga—de las tarifas ferroviarias, de la ley de subsistencias, del decreto de inquilinato—traen, naturalmente, novedades apreciables, hagamos, como corresponde a una crónica de los días en que estamos, el resumen anual de la economía política nacional.

Más concretamente y expresivamente que las palabras, nos lo harán estas cifras de un país tipo, como el nuestro, neutral en la guerra europea:

*Los francos suizos que estaban al empezar el año a 120,70 terminan a 134,60.*

Esto es, los países neutrales europeos tienen ya sus cambios a la par con el oro, y la moneda española, en su descenso, vale hoy la mitad que la de ellos. Lo que esto significa en el interior para la carestía de la vida y en la perturbación de las relaciones comerciales con el exterior, no es preciso hacerlo resaltar a los lectores de la Revista, entendidos en el asunto.

En cuanto a las causas y remedios no podemos tratarlas hoy.



### UNA SOLA IDEA PRÁCTICA

para mejorar sus métodos de venta y administración puede representarle el ahorro de una importante cantidad.

ANDALUCÍA COMERCIAL le proporcionará continuamente nuevas y prácticas ideas.

### DESDE GINEBRA

## CRÓNICA INTERNACIONAL

La vuelta de Venizelos a Atenas.—La indiferencia internacional ante estos acontecimientos.

Parece que se va a tranquilizar la situación de Grecia con la llegada a Atenas del deseado Venizelos; y parece que los elementos avanzados del país cuentan con fuerzas bastantes para impedir que vuelva a ser Rey el destronado Don Jorge.

Verdaderamente la suerte de Grecia podrá influir algo en la vida política internacional, pero como los acontecimientos de cada pueblo se están desarrollando desde la catástrofe de la guerra grande con tanta diferencia de fondo y de forma, a nadie interesan ya gran cosa los ejemplos de otras revoluciones, ni las vicisitudes de otras dinastías, más que las particulares de cada nación.

Antes, los políticos de todo el mundo seguían con interés, como cosa propia, las peripecias de cualquier destronamiento, las tácticas gubernamentales empleadas en un país cualquiera para ahogar tal o cual revolución; y se reputaba como un suceso internacional gravísimo la caída de un Venizelos, de un Maura, de un Clemenceau.

Pero las cosas cambian; y toda esa pléyade de directores y administradores de pueblos que antes hacían vida internacional, que tenían sobre el bufete todos los días multitud de periódicos de París, de Londres, de Ginebra, de Atenas, de Madrid, de Viena, que estudiaban en las evoluciones extranjeras la gobernación del interior, han visto la ineficacia de sus observaciones, la espontaneidad de cuanto sucede en el hoy difícil y arriesgado arte de encauzar Estados, y se han recluso en el fracaso mismo de su pobre y vieja actuación.

Por eso la vuelta de Venizelos a Atenas, como el problema de las reparaciones, como la nueva modalidad política italiana, como la labor del Directorio militar español, y hasta como la incógnita del pueblo ruso, no consigue atraer la atención de los hombres públicos de ninguna parte; acaso la de los *amateus*, la de los desocupados, la de aquellos a quienes en realidad nada importan las nuevas formas de gobierno de aquí ni de allá, y cuyos juicios, en último caso, no tendrían valor alguno.

Mientras tanto, la atención de los hombres graves está reconcentrada, con la fijeza de las imaginaciones enfermas, en algo más íntimo de cada uno, más trascendental para todos ellos: en la depuración, más o menos lenta, más o menos radical, que la revolución social, con distintas modalidades, está operando por todo el mundo.

Y es que el que más y el que menos tiene la pesadilla de que llegará su hora; que nada se ve tan cerca como las penitencias cuando se aspiran aires de revolución.



Ginebra 30 Dbre. 1923



DEL OLIVO  
APROVECHAMIENTO DE SUS PRODUCTOS

EL ALPECHÍN

II

El simple conocimiento de una cosa no es suficiente para poder determinar su valor útil; se necesita algo más; se requiere el conocimiento de todos los elementos que la integran y de las acciones que entre ellos se desarrollan, para poder apreciar la utilidad de la cosa misma.

En nuestro artículo anterior dimos a conocer el alpechín en líneas generales, pues solo nos ocupamos de sus caracteres físicos y de los elementos minerales que contiene y esto, no es suficiente al fin que nos proponemos, pues al mismo tiempo que materias minerales, contiene otras que pueden interesar tanto como aquellas: es, pues indispensable, un conocimiento más perfecto y para adquirirlo hemos de recurrir á su origen que es la aceituna, porque formándose el alpechín en este fruto, claro es que todos sus elementos componentes vienen de ella y por tanto allí es donde podremos encontrarlos.

La aceituna, fruto del olivo, es una drupa de pericardio carnoso, compuesta de dos partes principales, pulpa y hueso, en la proporción media de 84,75 por 100 la primera y 15,25 por 100 la segunda.

La pulpa está envuelta por la epidermis, cutícula lisa, transparente, delgada, porosa e insípida y formada como aquella por celdillas de tejido vegetal (celulosa) por lo que epidermis y pulpa forman juntas un todo homogéneo al que se aplica, sobre todo si la aceituna está molida, el nombre genérico de pulpa de la aceituna.

El hueso se forma por otras dos partes distintas, una leñosa y dura que deja en su interior una cavidad en la que se aloja la otra que es la almendra, germen o embrión de una nueva planta, recubierta como la pulpa por su cutícula, que es finísima, y cuyo color es distinto según la variedad y el estado de madurez del fruto. El peso del hueso, como hemos dicho, es el 15,25 por 100 del peso de la aceituna, correspondiendo el 13,20 por 100 a la parte leñosa y el 2,05 por 100 a la almendra.

Estos tres cuerpos, pulpa, leño y almendra que forman íntegramente la aceituna, están a su vez compuesto cada uno de ellos, por otros tres que son aceite, agua y celulosa que esencialmente los forman, entrando además como accidentales en su composición elementos pécticos, albuminoideos, hidro-carbonados y minerales, disueltos o absorbidos por aquellos en el proceso biológico de la formación del fruto o una vez formado este a virtud de la trituración y prensado a que se sujeta para la obtención del aceite.

Las proporciones en que el aceite, agua y celulosa entran a formar la pulpa, leño y almendra de la aceituna son los siguientes:

	Pulpa	Leño	Almendra	Aceituna
Aceite . . . . .	21,24	0,14	0,62	22,00
Agua. . . . .	47,38	1,97	0,65	50,00
Celulosa . . . . .	16,13	11,09	0,78	28,00
TOTALES. . . . .	84,75	13,20	2,05	100,00

Dicho se está que en cada una de las partes que el anterior cuadro señala, están comprendidas las sustancias pécticas, albuminoideas, hidro-carbonadas o minerales que en ellas se han disuelto y que los análisis de que luego nos ocuparemos nos mostrarán.

Al mismo tiempo debemos advertir que aunque en la pulpa, el hueso y la almendra se encuentra aceite, no es de la misma naturaleza el contenido en cada una de dichas partes, ocurriendo lo propio con el agua en la que varían los elementos en disolución que contiene e igualmente en la celulosa que se manifiesta en cada una en diverso estado, de todo lo que nos iremos ocupando en el lugar oportuno.

Tenemos, pues, formado ya un concepto bastante amplio de la aceituna, pues sabemos que está formada de pulpa y hueso y este de materia leñosa y almendra, y conocemos la proporción en que cada uno de estos elementos entra a formar parte en dicho fruto; sabemos, además, que cada uno de estos cuerpos, pulpa, leño y almendra, a su vez está formado por celulosa, agua y aceite y sabemos también las proporciones en que a ello concurre cada uno; nos queda únicamente que determinar la proporción en que entran esas otras sustancias pécticas, albuminoideas, hidro-carbonadas y minerales contenidas en la aceituna, y para mayor claridad y fácil comprensión las supondremos unidas a lo que hemos llamado celulosa y de ello como de un todo formaremos dos grupos; en uno comprenderemos todas las materias que sean insolubles en el agua y en el otro todas las que sean solubles y tendremos la constitución inmediata de la aceituna, que es la siguiente:

Agua. . . . .	50,00
Aceite. . . . .	22,00
Materias insolubles. . . . .	19,50
» solubles. . . . .	8,50
TOTAL. . . . .	100,00

(de conformidad con el análisis de D. Juan Moreno Luque) con lo que queda perfectamente determinada la composición de la aceituna en cuanto es preciso para deducir la del alpechín.

Ahora bien, para la separación del aceite en casi todos los procedimientos adoptados hasta el día, se empieza por triturar la aceituna y someter la masa que se obtiene a una fuerte presión a fin de separar las partes líquidas de las sólidas.

Las primeras, las líquidas, fluyen de los cachos en que se contiene la masa, íntimamente mezcladas y en parte emulsionadas unas con otras, y las segundas, las sólidas, quedan bajo la prensa constituyendo el residuo llamado *orujo*.

Recogidos los productos líquidos en recipientes adecuados y dejados en reposo con temperatura apropiada, se separan los distintos líquidos colocándose en razón de sus densidades, pudiendo por decantación aislar fácilmente uno de otro.

Debemos llamar la atención acerca de que por los procedi-



mientos conocidos, la separación que se obtiene de los elementos inmediatos que forman la aceituna (aceite, agua, materias insolubles y materias solubles) no es absoluta; ni el orujo queda privado por completo de aceite, agua y materias solubles, ni el aceite deja de contener, aunque sea en muy cortas proporciones agua y materias solubles ni el alpechín está tampoco exento de aceite y restos de materias insolubles que por una división extrema adquirida en la molienda, quedan en suspensión en la masa de estos líquidos, pues aunque en menor proporción que en el alpechín, también en el aceite se realiza este fenómeno.

Al mismo tiempo debemos tener en cuenta que con el fin de obtener la mayor cantidad posible, se repiten las presiones sobre la masa, añadiendo a las segundas y terceras agua caliente que facilite la separación del aceite (procedimiento de que nos ocuparemos al tratar de éste líquido) y en estas segundas o terceras presiones se realiza el mismo fenómeno que dejamos anotado, ocurre en las primeras que la separación no es absoluta; debiendo ahora consignar que en estas segundas presiones la proporción de las sustancias separadas es distinta de la proporción en que se separaron en la primera y que lo mismo ocurre en la tercera presión con relación a la segunda y a la primera.

Repetidos análisis han venido a determinar el resultado de cada una de las presiones, y por tanto la constitución de cada uno de los elementos que forman los tres cuerpos que se separan por presión de la aceituna molida, que como hemos dicho son aceite, orujo y alpechín.

Concretándonos por ahora solo a la primera presión, estableceremos como resultado medio de los análisis, los siguientes datos:

Primera presión de												
100 kilos de aceituna molida	aceite.. . . . 15,60	<table border="0"> <tr> <td>aceite puro . . .</td> <td>14,22</td> </tr> <tr> <td>agua. . . . .</td> <td>0,72</td> </tr> <tr> <td>impurezas. . . .</td> <td>0,66</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Total. . . . .</td> <td>15,60</td> </tr> </table>	aceite puro . . .	14,22	agua. . . . .	0,72	impurezas. . . .	0,66	Total. . . . .		15,60	
	aceite puro . . .	14,22										
	agua. . . . .	0,72										
impurezas. . . .	0,66											
Total. . . . .		15,60										
orujo.. . . . 45,72	<table border="0"> <tr> <td>agua. . . . .</td> <td>17,98</td> </tr> <tr> <td>aceite . . . . .</td> <td>7,78</td> </tr> <tr> <td>m. insolubles. . .</td> <td>17,52</td> </tr> <tr> <td>m. solubles.. . .</td> <td>2,44</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Total. . . . .</td> <td>45,72</td> </tr> </table>	agua. . . . .	17,98	aceite . . . . .	7,78	m. insolubles. . .	17,52	m. solubles.. . .	2,44	Total. . . . .		45,72
agua. . . . .	17,98											
aceite . . . . .	7,78											
m. insolubles. . .	17,52											
m. solubles.. . .	2,44											
Total. . . . .		45,72										
alpechín . . . 36,68	<table border="0"> <tr> <td>agua. . . . .</td> <td>31,30</td> </tr> <tr> <td>m. solubles.. . .</td> <td>5,82</td> </tr> <tr> <td>m. insolubles. . .</td> <td>1,56</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">Total. . . . .</td> <td>38,68</td> </tr> </table>	agua. . . . .	31,30	m. solubles.. . .	5,82	m. insolubles. . .	1,56	Total. . . . .		38,68		
agua. . . . .	31,30											
m. solubles.. . .	5,82											
m. insolubles. . .	1,56											
Total. . . . .		38,68										
Total. . . . .		100,00										

Ya tenemos determinada la composición media del alpechín, tócanos ahora estudiar cada uno de sus elementos y ver las sustancias que los forman, apreciar las que tengan alguna aplicación útil y práctica y los medios de aislarlas o de utilizarlas unidas a otras. De todo ello nos ocuparemos en el artículo siguiente.

*Jose Domínguez Ruiz  
de Lujano*

Córdoba, Dbre, 1923.

## LA ANDALUCÍA MODERNA - UNA CALLE DE MÁLAGA



Las poblaciones más típicas de Andalucía tienen también sus barrios modernos con sus calles anchas de suntuosos edificios.

Eso le sucede con creces a Granada que muestra con orgullo a cuantos la visitan su hermosa Gran Vía y eso le ocurre también a Málaga, entre cuyas mejores calles se cuenta la del Marqués de Larios, que aparece en esta fotografía.

FOT. GARZÓN





## EL FIADO MERCANTIL

La historia del fiado ya sabemos cual es, y no hay comerciante que la ignore. El deudor, antes de serlo, comienza por pagar las mercancías al contado; y es natural que así sea, puesto que el comerciante no fía a las primeras de cambio. Pocas veces necesita comprar un parroquiano para merecer la confianza del bondadoso comerciante. Llega el caso de que le falta un piquillo al comprador (o compradora, que es lo mas corriente), para el completo pago de sus compras, y se le dispensa, se le fía, no sin algún recelo por parte del vendedor pero éste arriesga sin inconveniente alguno esas pequeñas cantidades, por el afán de adquirir parroquia, o clientes. Si así no lo hiciera, quedarían disgustados los tales compradores, y no volverían mas por aquel establecimiento, en que desconfiaban de su palabra; como si el comerciante tuviera el deber de convertirse en adivino, para conocer a las personas que sean dignas de su confianza.

Los referidos piquillos los pagan, mas que por cumplir bien, para aumentar el crédito.

Mas tarde repiten la función, aumentando el débito, y por este sistema llegan a obtener el fiado que necesitan, formando lo que vulgarmente se llama la bola de nieve, cuyas bolas resultan infusibles muchas veces, si no se las aplica el hierro candente que en estas páginas encontrarán nuestros lectores.

No basta que el comerciante tenga anotado en sus libros sellados o sin sellar, lo que este deudor le debe: si este niega, es inútil que aquel reclame, ni particular ni judicialmente (y aun en estos casos, nuestro sistema dá excelentes resultados).

Por esto, siempre que se pueda, y se puede muchas veces, debe exigirse, sobre todo para cantidades de alguna importancia, un recibo ó pagaré firmado por el deudor. La manera de hacer firmar estos documentos y su redacción se verá mas adelante.

Ahora tócanos hablar de los recursos o procedimientos de que nosotros nos hemos valido siempre para reclamar las deudas, ya estén reconocidas, ya sin conocer.

Toda persona, por mala pagadora que sea, teme extraordinariamente a la justicia, y tanto o mas a la publicidad y al escándalo.

En España todos tenemos aversión a los pleitos, no por que las leyes que nos rigen sean deficientes, que sí lo son, sino por el modo de aplicarlas. Sin embargo hay mucha exageración en el concepto público respecto a que la curia sea tan temible. Y debido a esa creencia no ejercitan sus derechos los comerciantes, como debieran hacerlo.

Los que no han pisado jamas un juzgado, se figuran que para todo asunto judicial necesitan procurador, abogado, y sobre todo, dinero. Y en el caso que nos ocupa no hace falta nada de eso, a lo sumo unas ocho pesetas, para la citación en el Juzgado municipal, caso de llegar a este extremo, pues nosotros agotamos todos los recursos para cobrar los créditos antes de gastar dinero en la curia y eso que sabemos que el procedimiento judicial en muchas ocasiones dá excelentes resultados.

Mas antes de acudir a tales extremos, conviene agotar otros recursos, que suelen ser de gran provecho: y aquí de nuestro sistema.

Si no bastan los recaditos de atención que los comerciantes suelen mandar a sus deudores morosos con dependientes o aprendices, ya de palabra o por escrito, acúdase a las tarjetas postales, que venden en los Estancos, cuyas postales son unas recetas, sin duda alguna, muy recomendables. Con estas fórmulas está probado que los enfermos leves curan fácilmente; es decir que los deudores que tienen alguna vergüenza pagan fácilmente.

Del contenido de tales tarjetas, que van por el correo interior, se entera el cartero, o la portera, y sobre todo, los criados del deudor, el cual pone el grito en el cielo, y le hace el mismo efecto que una cantárida. Aunque nadie se entere del contenido de la tarjeta, supone el deudor o la deudora que se entera todo el mundo.

Pero deben evitarse en esta clase de avisos palabras ofensivas y mal sonantes. Al efecto recomendamos los siguientes modelos:

Sr. D. o doña....

Muy Sr. mío: me extraña mucho su silencio y espero que en la presente semana se pase usted por esta su casa, sin dar lugar a nuevo aviso.

De V. atento, etc.

Fulano de Tal

A los deudores que no acudan a este primer aviso, se les envía otra tarjeta postal con el siguiente texto:

Sr. D....

Muy Sr. mío: no ha venido V. a pagarme lo que me adeuda, y si no lo hace antes de tres días tomaré otra determinación.

De V. atento, etc.

Fulano de Tal

La mayor parte de los deudores a quienes se les escribe en esta forma, han de acudir al llamamiento, aunque sólo sea á ofrecer pagar en determinado plazo. Queda a la discreción del comerciante saber trastear a los que concurran solicitando prórroga la cual se les debe de conceder no siendo muy larga, o tratando de acortarla con el pretexto de que así lo exigen las circunstancias, el pago perentorio de una letra, el casero, la contribución, etc. etc., nunca faltan disculpas a cambio de las muchas que dan los pagadores. Y se les debe repetir, sobre todo, que si no cumplen su palabra, se llevará el asunto a los tribunales, causando gastos que al final el deudor tendría que pagar, con más las molestias y vergüenza que en el Juzgado pasa necesariamente todo demandado.

Si llega el plazo concedido sin haber satisfecho la cuenta, como al que no haya contestado a los dos llamamientos, se les escribe la tercera y última postal en la forma siguiente:

Sr. D....

Muy Sr. mío: Ante su poca formalidad, me veo precisado a llevarle a los tribunales de justicia para cobrar lo que me debe V.

Su atto. etc. etc.

Fulano de Tal



Muchos acuden a este tercer aviso para no verse envueltos en una demanda, teniendo que declarar ante los jueces en actos que son desagradables hasta para los demandantes.

Al deudor que aun se resista al tercer aviso, debe citársele a juicio de conciliación, si el importe del crédito merece que se pierdan unas pesetas más, para correr el albur de que el moroso y empedernido deudor, al verse notificado por el alguacil del Juzgado, quisiera evitarse la continuación del juicio. De no ser así, el acreedor podrá continuar o no el procedimiento judicial, dada la solvencia o insolvencia de su deudor.

Todos sabemos que los Juzgados municipales son competentes para reclamar deudas que no excedan de quinientas pesetas. Para mayores cantidades los juicios o demandas se siguen en los Juzgados de primera instancia, estando debidamente representado el acreedor por abogados y procurador.

No terminaremos este punto sin recomendar mucha constancia por parte del acreedor para reclamar a su deudor lo que le adeude; si éste acude a los llamamientos es que tiene dignidad o miedo a los tribunales; y en cualquiera de los dos casos puede asegurarse que cuando pueda pagar... pagará si no se le pierde de vista: al abandonarle supondrá que a su acreedor no le hará gran falta lo que le debe, y seguirá el camino más cómodo y útil: el de no pagar.

Como se ve, el gasto y el trabajo hasta aquí son bien insignificantes: dos o tres tarjetas postales de a 10 céntimos y unas ocho pesetas en el caso de que se haya citado a conciliación en el Juzgado. Y bien merece la pena, repetimos, el apelar a estos recursos que, en muchas ocasiones, dan resultados sorprendentes.

Unos pagan al recibir la primera tarjeta por temor á que se repita el segundo aviso especie de pregón. Otros pagan al recibir la tarjeta segunda o tercera para evitar que le lleven al Juzgado y sea mayor la publicidad y el escándalo; y otros, por último, que se apresuran a pagar temerosos de andar entre justicia. Nuestro sistema, pues, consiste en apelar a la parte moral del deudor a su pundonor y amor propio, pues de éste, hasta los más perversos conservan algún residuo.

Ya sabemos que la mujer casada no tiene personalidad para reconocer deudas sin autorización de su esposo, y suele acontecer en el comercio que son aquéllas las deudoras, y muchas veces, las más, sin conocimiento de sus maridos.

Para las personas buenas, buenísimas a carta cabal, como vulgarmente se dice, sobran los documentos y las leyes; pero como son muchos, por desgracia, los individuos de mala fé, y sin un constante trato, es difícil distinguir los buenos de los malos, es conveniente obtener de los deudores algún documento en donde reconozcan su deuda. Por tal de que se les fíe a ciertas personas, firman cuanto se le exija; y así el día de mañana no pueden negar lo que deben al comerciante.

Dice un adagio vulgar que en la confianza está el peligro; y es cierto; hagamos pues los contratos con cierta desconfianza, por lo que pueda suceder, no olvidando que el deudor y el acreedor por estar los intereses encontrados, son, hasta cierto punto dos enemigos, que en mu-

chos casos se declaran irreconciliables. Y por si esto ocurre conviene hacer las cosas lo mejor posible.

Cuando una señora desea se le abra nueva cuenta, o ampliación de la antigua, debe exigírsele que su esposo reconozca previamente en un Pagaré o en una simple carta, el importe de la cuenta, sin olvidar poner la fecha del vencimiento.

Aunque los comerciantes, en general, saben redactar un Pagaré y sobre todo una carta, no estará de más para aquellos que lo ignoren, pues de todo hay en la viña del Señor, anotar a continuación dos modelos de los citados documentos:

Pagaré número.... Por pesetas.... Pagaré a la orden de D ... y en su domicilio, el día tantos de tal mes y año la suma de tantas pesetas (en letra y arriba en número), importe de los géneros, o artículos que con esta fecha me entrega.

Si faltase al pago de lo convenido, abonaré el ocho por ciento de interés anual, que es el normal para estos casos, por demora, hasta cancelar la cuenta, con más los gastos y costas que se causaren en el caso de ser ejecutados el presente documento.

Barcelona (o donde sea), a ... de... de 191

Firma del deudor

Sr. D....

Muy Sr. mío: Puede V. entregar a mi señora los géneros que le pida de su establecimiento hasta la suma de tantas pesetas que le abonaré a V. el día tantos etc. etc. De V. atento, etc.

Fecha y Firma

Téngase presente que las obligaciones personales prescriben a los diez años, si antes no se ha hecho reclamación alguna que pueda justificarse.

Con una simple citación reclamando al deudor el crédito, en el Juzgado correspondiente, se interrumpe la prescripción, y así, una deuda no caduca nunca.

A. MENDIZÁBAL

Barcelona



Cádiz.—Vista general con el mar al fondo

FOT. GARZÓN



## EDUCACIÓN SENTIMENTAL

Si yo fuese pedagogo procuraría ejercer en mis discípulos la influencia de la educación sentimental del hombre, como principal fundamento de mi profesión. Las reglas, principios y aun hechos que se les enseñan, los olvidan apenas aprendidos; pero si esta influencia de que trato dominara su vida como raíz y flor de todo cuanto verdaderamente merece el nombre de educación, sin duda ascenderían a las más nobles categorías de la especie humana. No sólo dedicaría especial cuidado a esta clase de educación, sino que los compenetraría con mi labor. Un maestro, por poca intuición pedagógica que tenga, sabrá hallar para ello conjeturas a cada paso.

El señor de Saily, un eminente maestro francés que durante muchos años ha profesado la educación integral en su escuela, dice:

«Estoy convencido hace tiempo de que la compasión hacia los animales produce excelentes resultados educativos, y que no sólo es fuente de prosperidad material, sino también un principio de perfección moral. Mis enseñanzas respecto del particular no perturban el horario de la escuela, pues dos días de la semana dedico mis lecciones a este objeto. En la clase de lectura escojo un libro sobre animales y doy siempre útiles instrucciones y advertencias. Los modelos de la clase de escritura tratan de puntos de historia natural y de ideas de justicia y de benevolencia respecto de los animales. Les demuestro que no haciéndoles trabajar en demasía, guareciéndolos en limpios y bien acondicionados establos, alimentándolos suficientemente y tratándolos con cariño y dulzura se obtiene de ellos mejor provecho y servicio. También les hablo de los pájaros y otros pequeños animales útiles a la agricultura.

«Los resultados de esta enseñanza son sumamente satisfactorios. Los niños se muestran menos revoltosos y más amables unos con otros. Crece en ellos el sentimiento de bondad hacia los animales y reprimen la propensión a robar nidos y matar pájaros. Les conmueven los sufrimientos de los animales, y la pena que sienten cuando los ven tratados cruelmente excita piedad y compasión en los verdugos.»

El señor Jorge T. Angell, Presidente de la Sociedad Pedagógica Americana, dice: «Constituyéndome en abogado de los seres inferiores, creo que nadie puede contradecir, que a medida que en nuestras escuelas se introduzcan los cantos, los versos y la literatura de compasión hacia esas ínfimas criaturas, desaparecerán las raíces, no sólo de la crueldad, sino también del crimen.

Miles de casos de crueldad pueden evitarse por medio de la educación sentimental con sus enseñanzas de bondad, con las cuales se logra prevenir el castigo.»

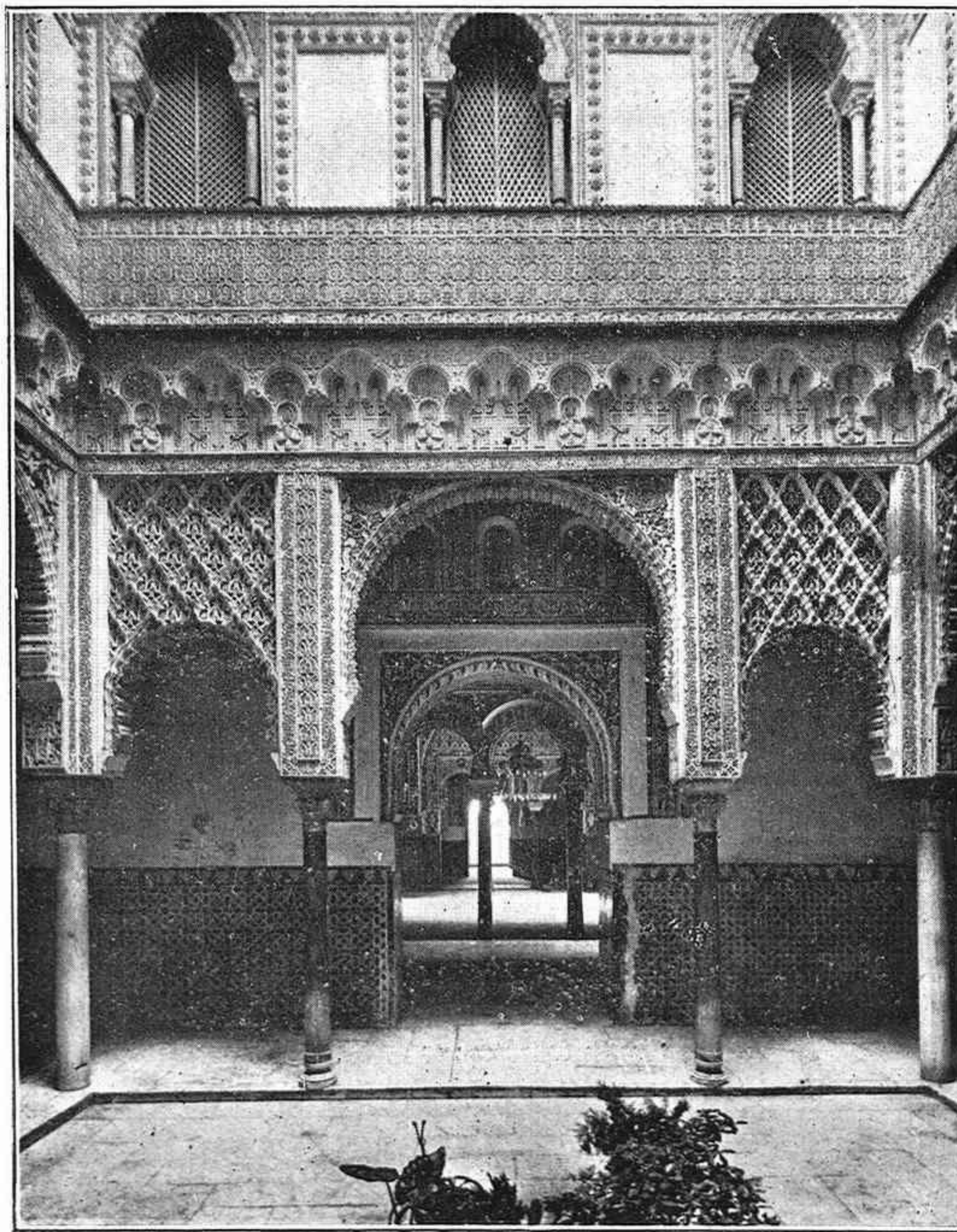
Oigamos ahora lo que dice otro pedagogo, el inspector de Escuelas del Estado de Nueva Inglaterra:

«Comprofesores: Dad vigorosas y sustanciosas enseñanzas que sirvan de atracción y recreo a vuestros discípulos. Alcanzad aún más y elevaos hasta la educación verdaderamente humana. Mucho de lo

que se llama educación es labor infructuosa. Algunos de nosotros estamos sepultados bajo nuestros libros de texto y somos recitadores mecánicos de lecciones y jugadores de palabras, ocupándonos en bagatelas y recalentando cerebros. Dad de mano a todas estas cosas y enseñad. Poned el corazón y el cerebro en vuestra labor. Sed arquitectos de caracteres y escultores de espíritus. Semejante labor convencerá al pueblo de la grandiosa verdad de que la enseñanza es la ciencia más profunda, el arte más elevado y la más noble profesión.»

Si yo fuese madre infundiría esta misma influencia en todas las fases de la vida y crecimiento de mis hijos. De soslayo y con disimulo haría que todas las cosas les hablasen este lenguaje. Pondría en sus manos libros como *La belleza negra*, *El hermoso José* y otros parecidos; formaría en pueblos y ciudades *Ejércitos de compasión*, donde alistaría a mis hijos y a los de mis vecinos, abriendo así otro manantial de humanidad para alivio de nuestros conturbados tiempos.

Rodolfo W. TRINE



Sevilla.—EL ALCÁZAR.—Patio de las Muñecas

FOT. GARZÓN



## CHARLAS CIENTÍFICAS

### LA LUZ

No se limita el papel de la luz en la vida universal a las ligeras sonrisas que alegran la mañana, prestan melancolías al atardecer, son como ecos de risa estrepitosa en horas del mediodía, y parecen grave y magestuoso gesto en la obscuridad de la noche, sino que es algo más importante y que atañe a lo íntimo de esta misma vida.

Más esas sonrisas de la luz que en el arco iris visten engalanado ropaje, que en los parhelios, parasdenas y halos fingien arcos aéreos, falsos soles y lunas, coronas y nimbos gloriosos, aunque apariencias fantasmagóricas, han servido para conocer mejor la composición de la luz, su manera de propagarse y las desviaciones que imprimen en la propagación rectilínea la diversa densidad en los medios porque atraviesan los rayos luminosos.

A pesar de la pequeñez de nuestro mundo no es éste de los menos favorecidos en la creación.

Porque otros soles tienen una sola tonalidad con la cual iluminan a los planetas o Tierras. Hay estrellas o soles rojos (los más viejos) amarillo y violados. En algún sistema como el solar (al que pertenecemos) existen varios soles de variada tonalidad. Los mundos por ellos iluminados no conocerán otras materias. Pero poseyendo nuestro sol la luz blanca, con ella los posee todos. En la luz blanca están todas las tonalidades conocidas de nosotros, y la refracción descompone el acorde en sus variadas notas a que damos el nombre de colores.

Mas todo ello no es sino la apariencia del preponderante papel ejercido por la luz en la vida. De lo alto baja este insuperable bien, que ilumina las tinieblas y nos deja ver la belleza de lo creado, y además es agente importantísimo de vida.

La luz, con efecto, teje con sus delicados y maravillosos dedos todas las materias orgánicas. Las plantas y sus flores vuelven a ella, se orientan hacia el rayo de luz cuando se hallan encerrados en obscuro recinto a donde penetran por estrecho agujero los maravillosos rayos.

Por excepción algunas plantas pueden vivir en la oscuridad. Dios ha llevado a lo infinito la variedad de las plantas que languidecen o mueren privadas del excitador vital.

Todos los tejidos orgánicos se componen principalmente de los cuerpos químicos carbono, hidrógeno, oxígeno y nitrógeno. Estos tres últimos, disueltos en la savia, llegan a lo más íntimo del organismo vegetal. Pero el carbono lo fijan las plantas directamente bajo la acción de la luz.

Unas experiencias realizadas por Boussingault nos permiten fijar la intensidad de la alimentación vegetal del carbón. La superficie de hojas equivalente en area a un metro cuadrado, fija por día en la planta 1,108 litros de carbono, procedente del anhídrido carbónico que siempre existe en el aire, cuando el vegetal se halla a la luz. Durante la noche, en la obscuridad, la cantidad de carbono fijada no es sino 0,080 litros: es decir, 16 veces menos que bajo la influencia de la luz directa.

El otro elemento, el oxígeno, guarda estrecha relación con el carbono fijado, puesto que la cantidad de oxígeno emitida al descomponer la luz el llamado anhídrido carbónico, es otro tanto.

El hidrógeno llega a la planta por la humedad absorbida.

El nitrógeno lo toma el organismo vegetal de los compuestos amoniacales.

La absorción del carbono, principal componente de la madera, gracias a la acción de la luz, se verifica por las hojas. Teñidas estas de una sustancia llamada clorofila, en las celdillas misteriosas del tejido verde, se verifica la misteriosa descomposición del anhídrido carbónico del aire, y la fijación del carbono que ha de sostener su vida y dar lugar al crecimiento.

Toda la coloración verde, por lo tanto, es debida a la luz. También la variada y bellísima de las flores da juego de luz, como lo es la tonalidad que adquieren los frutos al llegar a buen sazón. Basta para obtener una prueba de ello cubrir parte del fruto verde, con una hoja, por ejemplo. El fruto no adquirirá su tonalidad propia de la madurez, donde se ha resguardado de la luz por la hoja adherida.

Lo brillante del plumaje de las aves, la belleza de la piel de las fieras y cuanto es adorno del mundo animal, crece y se engalana, en las especies que viven más cerca del ecuador donde la luz impera y huye de los mortecinos y oscuros casquetes polares.

Una leyenda céltica habla de cierta hada que habita en submarinos palacios y que a veces se divierte en sus correrías por la superficie de las aguas, fingiendo alcázares y torres suspendidas sobre las aguas.

Los habitantes de la costa oeste de Italia miran a veces las costas sicilianas fronterizadas con asombro, porque sobre poniéndose a ellas se parecen intercolumnios mágicos, coronados de movibles palacios, de jardines pensiles y mil géneros y clases de adornos.

Son los juegos de la luz sobre copos de aire de densidades variables que la calma sostiene en equilibrio inestable. Es la FATA MORGANA que se muestra a la exaltada imaginación del pueblo más artista del mundo.

Gonzalo REIG

## UNA PROPOSICIÓN

La mejor limosna para la intelectualidad alemana sería injerarla en nuestra cultura dándole facilidades en nuestras industrias y centros docentes.

Hemos presenciado el espectáculo consolador de la caridad practicado en las calles de Madrid en beneficio de los necesitados de Alemania. Esto merece aplauso porque al fin es un sentimiento de fraternidad universal noblemente practicado sin límites ni fronteras, pero el mal sigue en pié desgraciadamente y aflige el ánimo pensar cuántos seres inocentes perecerán en la miseria.

Todo dolor es digno de compasión; pero hay allí una gran masa de hombres que merece muy especial consideración: los hombres de la mayor cultura de Europa padecen hambre y miseria: los que tanto bien realizan en bien de la Humanidad levantando el divino velo de la ciencia, alumbrando la verdad, son los depositarios de ese patrimonio. Ese tesoro que en ellos resplandece y en Alemania más que en ningún otro país, no es producto del momento actual sino resumen multiseccular, en su más



pura y pulida forma del actual momento histórico, recibido a través de generaciones incontables.

Dejarlo que se extinga en aflicción tan desoladora es de una crueldad que debería ser el bochorno de la presente generación: esto bajo el punto de vista moral; pero mirado desde el orden económico supone una imprevisión deplorable de consecuencias incalculables.

España necesita renovarse, es imprescindible sacudir la pereza y capacitarse para dar señales de vida aprovechando la labor de nuestros mayores y colocarnos en la vanguardia del progreso, y esto no se consigue más que por medio de la cultura y educación.

Nuestra preparación docente es fría y de un régimen de trámite formulista conducente a la obtención de un pase oficial que es completamente inadecuado a las exigencias que demandan las necesidades actuales de la vida: tal sistema hace de la mayoría de nuestros titulados un pedante sin ciencia teórica ni práctica que lo coloca en una situación de ignorante ilustrado, en donde el más castigado es él y cuya culpa es de las dos fuerzas supremas que debieran evitarlo en provecho social; el padre y el Estado. El uno por tener un Doctor infantil que para nada sirve y el otro para que al venir a la colaboración política resulte un inconsciente de sus deberes, lesionándolo con su actuación por incapacitado para cumplirla.

Nuestra organización educativa es inadecuada. Esa juventud bien dirigida daría el fruto glorioso de que es capaz, engendrando en ella una patria fuerte y robusta. Tal como se sale hoy de las escuelas, el que luego tiene el deseo de mayores avances ha de hacérselo por cuenta propia desechando cosas que aprendió también inadecuadas al orden práctico de la vida a que haya de aplicarlo. Eso es perder tiempo y energías espirituales que constituyen un valor.

Las familias que discurren claro sobre la materia mandan sus hijos al extranjero para capacitarlos al fin práctico que deben acoplarse los conocimientos.

El Estado gasta sumas muy respetables en mandar al mundo su juventud para que importen conocimientos útiles; y mi propuesta se reduce a esto.

¿Por qué no traernos a casa esas fuentes de cultura agonizante dándoles facilidades para que ingerten su sabiduría en nuestras enseñanzas y en nuestras actividades económicas y culturales?

Esto no es nuevo en nuestras tradiciones educativas cuando España se movía en su peculiar cultura. Las universidades de Salamanca y de Alcalá lo hicieron así. ¿Por qué no hacerlo ahora fecundando nuestro sistema educativo? La juventud de los pueblos hispanos tendrían aquí la Sede central donde pudieran habilitarse llevando allí el recurso supremo de su engrandecimiento, al mismo tiempo que resurgiría más y transportando el amor debido a los solares de nuestra progenie.

Con muy poco esfuerzo económico por parte del Estado, toda nuestra cultura recibiría un esfuerzo extraordinario que repercutiría en todas las formas y aspectos de nuestra actividad.

Nuestras industrias todas están adormecidas sin esas iniciativas que las hace aptas para concurrir al mercado universal. Un país sin aptitudes para producir y sin capacidad intelectual para desenvolver sus energías internas, dará siempre la sensación de inferioridad y no podrá jamás hacer valer su personalidad como factor valorable en el concierto internacional: Todo valor exterior es representación proporcional de la vitalidad interior de los pueblos.

De Alemania emigra el capital intelectual acosada por la situación angustiosa en que se halla.

Nosotros necesitamos renovarnos desechando la pedantería del título para bajar a las realidades de la vida y arrancarle a nuestro *haber* el producto latente que sólo espera que le abran los cauces adecuados y que utilizados por otros nos aplastan y eliminan, y el camino para conseguirlo está en la educación y cultura. Bastaría para conseguir esa inmigración, con que se le dieran ciertas facilidades por el Estado, seguros de que la misma juventud acudiría afanosa a los centros docentes que se abrieren para determinadas especialidades y aportaría medios suficientes para que no gravasen el presupuesto. Yo entiendo que es cuestión de organización.

No es nuestra raza refractaria ni le faltan aptitudes; antes al contrario, su viveza de imaginación asimilaría los conocimientos y surgirían iniciativas beneficiosas al bien patrio.

Es preciso que nos demos cuenta de que somos capaces de llegar donde otros llegan, convenciéndonos de esa confianza redentora de que tantos ejemplos ofrece nuestra España: tenemos una idea medrosa de nosotros mismos, y ese pesimismo hay que desecharlo. «*Audacia fortuna adjuvat*» decía Plinio, y hay que tenerla para ser algo en el mundo.

Las familias que mandan fuera a sus hijos para conseguir esos conocimientos, tendrían resuelto el problema pudiéndolo hacer aquí y el Estado multiplicaría la eficacia de su propósito.

Con ello salvaríamos parte de ese capital intelectual en peligro o de acomodarse en otro país y mejorando honestamente la situación aflictiva de los hombres de ciencia de Alemania, que en realidad pertenecen a la Humanidad, pondríamos los cimientos de una España digna de su nombre.

El socorro, por cualquier procedimiento que se ofrezca, no resuelve necesidades en forma positiva; mientras que abriéndole la puerta a esa gran pléyade de varones ilustres que perecen, daríamos pruebas de un gran sentido práctico y humanitario, resolviendo dos grandes problemas a la vez: cultura nacional y sentido de verdadera fraternidad.

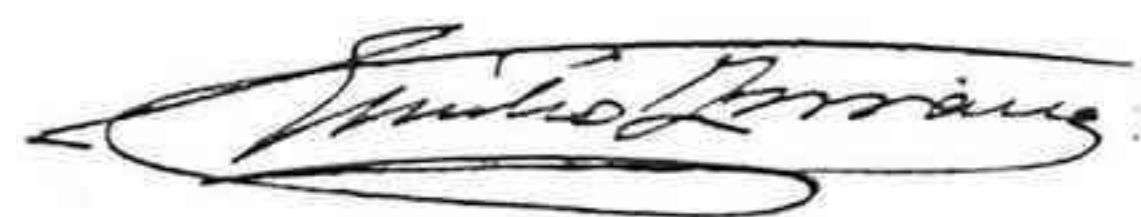
Nuestra juventud está ansiosa de mejoramiento educativo y España le daría al mundo una sensación del vivo deseo de colocarse en las avanzadas del progreso.

Bastaría que la Prensa iniciase una campaña intensa en este sentido, que mucho le enaltecería, para que esta proposición fuese un hecho, con lo cual estimularía a la juventud y a las industrias para que las recibiesen con los brazos abiertos.

Los deportes han tenido entrada en nuestras costumbres y si esta se consiguiera no hay comparación posible en los resultados de beneficios nacionales.

Los escolares que pueblan nuestras universidades acudirían igualmente a la enseñanza de especialidades de física, química, biología, matemáticas y demás ramas del saber que tan alto coloca el nivel de los pueblos. Fuera temores y miedos y no dudemos del éxito; vengan los sabios alemanes a España y cuantos quieran ennoblecer nuestra intelectualidad despertando el interés fecundísimo de la sabiduría y procuremos darles medios para que viertan su divino fruto; así es como podemos hacer la España grande que todos ansiamos.

Madrid 12-XII-923.





# LEY, REFORMADA, DE ACCIDENTES DEL TRABAJO

## CAPÍTULO PRIMERO

### DE LOS ACCIDENTES DEL TRABAJO, DE LA RESPONSABILIDAD EN MATERIA DE ACCIDENTES Y DE LAS INDEMNIZACIONES

Artículo 1.º A los efectos de la presente Ley, entiéndese por accidente toda lesión corporal que el operario sufra con ocasión o por consecuencia del trabajo que ejecute por cuenta ajena.

Se considera patrono al particular o Compañía propietario de la obra, explotación o industria donde el trabajo se preste.

Estando contratada la ejecución o explotación de la obra o industria, se considerará como patrono al contratista, subsistiendo siempre la responsabilidad subsidiaria de la obra o industria.

Por operario se entiende todo aquel que ejecuta habitualmente un trabajo manual fuera de su domicilio, por cuenta ajena, mediante remuneración, o sin ella, cuando se trate de aprendices, ya esté a jornal, ya a destajo, o en cualquier otra forma, o en virtud de contrato verbal ó escrito.

Se reputarán operarios, a los efectos de la Ley, los aprendices, los que, sin prestar el trabajo por sí mismos, preparan o vigilan el de otros, siempre que su salario no pase de 15 pesetas, o que, si excede, sólo se computen 15 pesetas, y los que, tratándose del trabajo por parejas o grupos, contraten con el patrono, no solo su salario, sino el de sus compañeros o auxiliares, entendiéndose comprendidos en este artículo, aun en el supuesto de que el obrero que contrate lo hiciera sólo a su nombre por una cantidad alzada o a destajo, siempre que no obtenga por ello un lucro especial.

Los operarios extranjeros gozarán de los beneficios de la presente Ley, así como sus derechohabientes que residan en territorio español, y los derechohabientes que residan en el Extranjero al ocurrir el accidente, gozarán de dicho beneficio en el caso de que la legislación de su país los otorgue, en análogas condiciones, a los súbditos españoles, o bien cuando se haya estipulado en Tratados especiales.

Art. 2.º El patrono es responsable de los accidentes ocurridos a sus operarios con motivo y en el ejercicio de la profesión o trabajo que realicen, a menos que el accidente sea debido a fuerza mayor extraña al trabajo en que se produzca el accidente.

La imprudencia profesional, o sea la que es consecuencia del ejercicio habitual de un trabajo, no exime al patrono de responsabilidad.

Art. 3.º Las industrias o trabajos que darán lugar a responsabilidad del patrono serán:

1.º Las fábricas y talleres y los establecimientos industriales.

2.º Las minas, salinas y canteras.

3.º La construcción, reparación y conservación de edificios, comprendiendo los trabajos de albañilería y todos sus anejos, carpintería, cerrajería, corte de piedra, pinturas, etc.

4.º La construcción, reparación y conservación de vías férreas, puertos, caminos, canales, diques, acueductos, alcantarillas, vías urbanas y otros trabajos similares.

5.º Las explotaciones agrícolas, forestales y pecuarias siempre que se encuentren en cualquiera de los siguientes casos y no sean objeto de una Ley especial:

(a) Que empleen constantemente más de seis obreros.

(b) Que hagan uso de máquinas agrícolas movidas por motores inanimados. En este último caso, la responsabilidad del patrono no existirá respecto del personal ocupado en la dirección o al servicio de los motores o máquinas y de los obreros que fuesen víctimas del accidente ocurrido en las mismas.

6.º El acarreo y transporte de personas y mercancías por vía terrestre, marítima y de navegación interior, y la pesca. En el transporte marítimo se entenderán comprendidas las personas que formen la dotación en los buques.

7.º Los trabajos de limpieza de calles, pozos negros y alcantarillas.

8.º Los teatros con respecto á su personal obrero. También tendrá derecho el personal artístico y administrativo, siempre que sus haberes no excedan de 15 pesetas diarias. En todo caso, las indemnizaciones deberán computarse teniendo en cuenta la ganancia media anual de los interesados.

9.º Los Cuerpos de bomberos.

10. Los trabajos de colocación, reparación, y desmonte de conductores eléctricos y de pararrayos, la colocación y conservación de redes telegráficas y telefónicas.

11. Todo el personal encargado de las faenas de carga y descarga.

12. Los establecimientos mercantiles, respecto de sus dependientes, mancebos y viajantes.

13. Los hospitales, manicomios, hospicios y establecimientos análogos, con respecto a su personal asalariado, por los accidentes que sufra en el desempeño de sus funciones.

14. Las oficinas o dependencias de fábricas o explotaciones industriales, comprendidas en cualquiera de los números anteriores, con respecto a los empleados que tengan un sueldo menor de pesetas 5.000 anuales, cuando estos fuesen víctimas de un accidente ocurrido en dichas fábricas, talleres ó explotaciones, como consecuencia de los trabajos que de ordinario se ejecutan en los mismos.

Art. 4.º Los obreros tendrán derecho á indemnización por los accidentes indicados en el art. 2.º que produzcan una incapacidad para el trabajo absoluta ó parcial, temporal o permanente, en la forma y cuantía que establecen las disposiciones siguientes:

1.ª Si el accidente hubiera producido una incapacidad temporal, el patrono abonará a la víctima una indemnización igual a las tres cuartas partes de su jornal diario desde el día en que tuvo lugar el accidente hasta el en que se halle en condiciones de volver al trabajo, entendiéndose que la indemnización será abonada en los mismos días en que lo fué el jornal, sin descuento alguno por los festivos.

Si, transcurrido un año, no hubiese cesado aún la in-



capacidad, la indemnización se regirá por las disposiciones relativas a la incapacidad permanente.

2.<sup>a</sup> Si el accidente hubiera producido una incapacidad permanente y absoluta para todo trabajo, el patrono deberá abonar a la víctima una indemnización igual al salario de dos años.

3.<sup>a</sup> Si el accidente hubiera producido una incapacidad permanente y total para la profesión habitual, pero que no impida al obrero dedicarse a otro género de trabajo, la indemnización será de diez y ocho meses.

4.<sup>a</sup> Si el accidente hubiera producido una incapacidad parcial y permanente para la profesión o clase de trabajo a que se hallaba dedicada la víctima, el patrono deberá satisfacer a esta una indemnización equivalente a un año de salario.

El Reglamento de esta Ley determinará: 1.<sup>o</sup> Las lesiones que deban considerarse como incapacidades absolutas; 2.<sup>o</sup> Las lesiones que deben considerarse como incapacidades parciales; 3.<sup>o</sup> Los casos en que la concurrencia de una lesión definidora de incapacidad parcial con otras, ha de estimarse que constituya una incapacidad absoluta, y aquellos en que la concurrencia de lesiones simplemente valoradas ha de conceptuarse como incapacidad parcial, teniendo en cuenta, al efecto de ambas computaciones, la edad y el sexo del lesionado.

La determinación de las lesiones definidoras de incapacidad parcial que el Reglamento formule, según lo dispuesto en el párrafo anterior, no obstará, sin embargo, para la apreciación de las mismas con relación a la incapacidad profesional del lesionado, a que se refiere la disposición 3.<sup>a</sup> de este artículo.

Al Reglamento se incorporarán los preceptos del Real decreto de 15 de Marzo de 1917, aplicable a las incapacidades profesionales producidas por hernias.

Art. 5.<sup>o</sup> El patrono está también obligado a facilitar la asistencia médica y farmacéutica al obrero hasta que se halle en condiciones de volver al trabajo, o por dictamen facultativo se le declare comprendido en los casos definidos en los números 2.<sup>o</sup>, 3.<sup>o</sup> y 4.<sup>o</sup> del artículo anterior, y no requiera la referida asistencia la cual se hará bajo la dirección de facultativos designados por el patrono.

El obrero lesionado, o su familia, tienen, sin embargo, derecho a nombrar, desde luego, por su parte y a su cargo, uno o más médicos que intervengan en la asistencia que le preste el médico designado por el patrono.

Tanto el patrono como el obrero, podrán reclamar la asistencia de los médicos de la Beneficencia municipal, los cuales deberán prestarla con arreglo a una tarifa que se fijará por Real decreto, previo informe del Real Consejo de Sanidad y de la Real Academia Nacional de Medicina. En los Ayuntamientos se abrirá un Registro, en el cual podrán inscribirse los médicos que se comprometan a prestar asistencia a las víctimas de accidentes del trabajo, acomodándose a dicha tarifa.

El obrero, o su familia, también tendrá derecho a proveerse de medicamentos en la farmacia que estime conveniente, si hubiere más de una en la localidad, siempre que las recetas estén firmadas o visadas por el médico del patrono. En ese caso, el patrono no estará obligado

a pagar sino con arreglo a la tarifa de la Beneficencia municipal, y si en la localidad no la hubiera, con arreglo a la vigente en Madrid para dichos servicios, hasta que se fije una general por Real decreto. Se abrirá en los Ayuntamientos otro Registro de farmacias, en el cual se inscribirán las que se comprometan a suministrar los medicamentos necesarios, en caso de accidentes, con arreglo a las tarifas indicadas. El Reglamento dictará las disposiciones oportunas para llevar a cumplido efecto el servicio médico farmacéutico a que se refieren los párrafos anteriores.

El dictamen facultativo deberá ser extendido, por el médico designado por el patrono, el mismo día en que califique la incapacidad del obrero y dé por terminada su asistencia, o en el siguiente. La falta de dicho certificado establecerá a favor del obrero la presunción de que ha necesitado asistencia facultativa hasta el momento en que cualquier otro médico califique su incapacidad.

El médico designado por el patrono viene obligado a entregar un duplicado de su dictamen al lesionado el mismo día en que lo extiende.

Las indemnizaciones que por incapacidad permanente, definidas en los números 2.<sup>o</sup>, 3.<sup>o</sup> y 4.<sup>o</sup> del art. 4.<sup>o</sup>, serán independientes de las determinadas en el número 1.<sup>o</sup> del mismo artículo para los casos de incapacidad temporal.

Art. 6.<sup>o</sup> Si el accidente produjese la muerte del obrero, el patrono queda obligado a sufragar los gastos de sepelio, por la cantidad que se fije reglamentariamente, y además a indemnizar a la viuda, descendientes legítimos o naturales reconocidos, menores de diez y ocho años o inútiles para el trabajo, y ascendientes en la forma y cuantía que establecen las disposiciones siguientes:

1.<sup>a</sup> Con una suma igual al salario de dos años que disfrutara la víctima, cuando ésta deje viuda e hijos, o nietos huérfanos que se hallasen a su cuidado.

2.<sup>a</sup> Con una suma igual a la anterior, si sólo dejase hijos o nietos.

3.<sup>a</sup> Con un año de salario a la viuda sin hijos ni otros descendientes del difunto.

4.<sup>a</sup> Con diez meses de salario a los padres o abuelos de la víctima, pobres, sexagenarios, o incapacitados para el trabajo, si no dejase viuda ni descendientes, siempre que sean dos o más los ascendientes. En el caso de quedar uno solo, la indemnización será equivalente a siete meses del salario que percibiera la víctima.

Las disposiciones de los números 1.<sup>o</sup>, 2.<sup>o</sup> y 4.<sup>o</sup> serán aplicables al caso en que la víctima del accidente sea mujer; pero la del número 1.<sup>o</sup> y la del 3.<sup>o</sup> sólo beneficiará al viudo cuando su subsistencia dependiera de la mujer víctima del accidente. Las contenidas en el párrafo 1.<sup>o</sup> y números 1.<sup>o</sup> y 2.<sup>o</sup> de este artículo serán aplicables a los hijos adoptivos y a los jóvenes prohijados o acogidos por la víctima, siempre que estos últimos estuvieran sostenidos por ella, con antelación, por lo menos, de un año, al tiempo del accidente, y no tengan otro amparo.

En los Registros civiles correspondientes a cada localidad se abrirá un Registro especial, donde se haga constar el nombre de los acogidos, el de la persona que los

(Terminará en el número próximo).



# AXIOMAS COMERCIALES

**El exceso de artículos rebaja el precio; la escasez de los mismos los eleva  
Para que no olvidemos el punto de vista del público**

El valor intrínseco tiene poco que ver con el precio. En todos los mercados encontraréis un verdadero caos de precios. Lo que importa principalmente no es lo que sean los géneros, sino lo que los compradores están dispuestos a pagar.

Los precios se fijan por el coste, por la escasez, la moda, la costumbre y la estimación del público. Nunca se han fijado, como vagamente se imaginan algunos, por una comisión de peritos tasadores.

Un periódico diario, que os entregan a la puerta de vuestra casa por medio penique, es en mi concepto la cosa más barata del mundo.

Un mozo estúpido y torpe—compuesto sólo de brazos y piernas—os lleva el equipaje desde el auto al tren. Le dais dos peniques. El mozo puede comprar con los dos peniques cuatro *Daily Mails* y enterarse durante cuatro días de las noticias de todo el mundo. Tales son las rarezas del precio.

En este caso, tal vez no haya un número reducido de mozos; pero hay un número reducido de trenes, de manera que hay que dar a un mozo una propina muy elevada en relación con el servicio que nos presta. Si hubiera un tren cada cinco minutos, y el mozo pudiera servir a veinte pasajeros en una hora, su propina no tardaría en descender a medio penique.

No es la cosa en sí la que determina el precio, sino la época y lugar de su aparición. Las fresas cuestan a tres peniques la caja en junio y a tres chelines en Navidad. Esa es la principal razón de que los cuadros y demás obras de arte se coticen a precios tan altos. No hay más que uno de cada clase.

Es una verdad innegable que si queréis que la gente aprecie una cosa, no debéis hacerla demasiado vulgar ni demasiado barata.

Esa es la razón de que no atraigan al público tantas exposiciones gratuitas. Nadie desea lo que está al alcance de todo el mundo. Este es un hecho aterrador en el mundo de los negocios; un hecho que no acaban jamás de entender las entidades públicas y los gobiernos.

La aplicación práctica de esto es que si tenéis algo que vender, debéis procurar darle en algún modo el carácter de cosa única. Si tenéis una tienda, debéis procurar que sea única. Lo que la gente quiere no es mera-

mente el género, sino el interés, la diversión; es, sobre todo; algo de que hablar.

Vended a un hombre algo de que pueda jactarse, y os pagará doble precio. Vended a una mujer algo que suscite la envidia de otras mujeres, y os pagará dos veces su valor. Claro es que yo no propugno recargo sistemático de los precios: me limito a indicar que no hay necesidad ninguna de fijar precios ruinosos por lo bajos. Si vendeis demasiado barato, es porque no sabeis vender.

Este AXIOMA tiene además otra fase, y es que podéis trocar el exceso de productos por la escasez, acrecentando la demanda. La demanda es en gran parte lo que los vendedores hacen que sea.

Acrecentando la demanda se mantienen altos los precios. Y además se mantiene bajo el coste porque se aumenta la producción. Es más barato fabricar diez mil plumas estilográficas que fabricar diez. Por esta razón es una verdad inconcusa que el buen anuncio no cuesta nada, pues paga sus propios gastos y más aún.

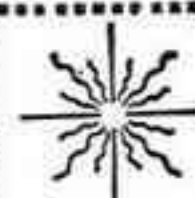
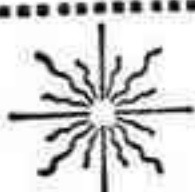
Generalmente se supone que el público sabe lo que quiere. Pero no es cierto. Eso no es más que un modo cortés de hablar. El público necesita que le enseñen, que le adiestren, que le acostumbren. Aun después de haberle fabricado el mejor artículo posible, necesitáis exhibirlo y anunciar y crear revuelo acerca de él, para hacer que el público fije en él la atención.

La segadora mecánica no tenía demanda; los labradores preferían la guadaña de mano. Una vez que M. Cormick hubo inventado una segadora práctica, tardó diecisiete años, en vender el primer centenar. En efecto, nuestro AXIOMA no es exactamente aplicable a los nuevos inventos, porque al principio no hay demanda para nada nuevo.

Cuando aumenta la producción de un artículo, hay dos maneras de mantener altos los precios: 1) destruyendo parte de la producción, y 2) aumentando deliberadamente la demanda y la estimación del público. Cuando el mercado de plátanos está saturado, en ocasiones se arroja al mar el cargamento de un buque frutero. Esta es la manera necia de mantener altos los precios. La manera inteligente y discreta es el anuncio y la mejora de los procedimientos en punto a exhibición y al arte de vender.

Herbert M. CASSÓN





### Estratagema de publicidad

He aquí una estratagema que, aunque no nueva, ha dado, según parece, magníficos resultados a un comerciante de Bruselas.

La estratagema se basó como muchas, en la publicidad. En efecto, una mañana apareció fijado en las principales calles de Bruselas el siguiente cartel:

«Se ha perdido una cartera conteniendo doscientos francos y numerosas notas de pedido hechas al viajante X para la casa Dunod y C.<sup>a</sup>»

Se ruega a la persona que lo haya encontrado se sirva devolver las notas de pedido a la casa Dunod, guardando para sí la cartera con los doscientos francos como recompensa.»

Como es natural, todo el mundo leyó el anuncio pensando sin duda que sería importantísima la nota de pedidos contenidos en la cartera, para justificar tan magnífica recompensa.

De esta manera la casa Dunod ha logrado que cada lector del cartel propale por doquier que dicha casa tiene una numerosa clientela, convirtiéndose en agentes de propaganda gratuitos para el establecimiento.

### Para que se lean los anuncios

Un comerciante tuvo la idea de aumentar su clientela y conseguir mayor asiduidad en la que ya poseía, entregando a cada comprador un cheque con la fecha y el importe de la compra. En el cheque había esta indicación: Al pie de los anuncios de mi especialidad publicados en los diarios se le indicará a usted el día en que podrá reembolsársele el importe de su compra.

Los clientes no se olvidaban de leer todos los días el anuncio del comerciante. Una vez cada mes llevaban los anuncios esta nota: «Todos los poseedores de cheque que lleven fecha del... pueden presentarlos al cobro en el término de tres días. El importe puede retirarse en efectivo o en especies.»

La genialidad de la idea está en que por ella se consigue aumento de la clientela, mayor eficacia de la publicidad hecha por los diarios, daño mínimo porque solo un 25 por 100 de los cheques emitidos en el día señalado se presentaban para su reembolso y la mitad de los que se presentaban preferían el cobro en especies.

### Sistema

El hombre de negocios sin sistema es como un buque sin timón. Con el sistema se ahorra tiempo, se evita desperdicio y asegura exactitud y pronto despacho. Las grandes batallas comerciales, como las de guerra, se ganan por los generales fuertes en estrategia. Todos somos los arquitectos de nuestra propia fortuna, pero hay muchos que trabajan sin método y sin plano, y no es extraño que al edificio le falte forma y estabilidad.

Es conveniente sistematizar las costumbres. Lo primero el tiempo. Tener una hora para cada cosa, arreglar de antemano el empleo del día. Ser sistemático es ser regular.

Sin organización ni sistema, los negocios se hallarían todavía en la menguada concepción de los tiempos pasados, y el hombre de negocios sería todavía un insignificante mercader o un pequeño industrial en lugar de ser el gran capitán del trabajo de nuestros días.

### El dependiente que se equivoca

En los grandes almacenes de Nueva York hay una clase de empleados que no conocemos aquí: el *mistake-clerck*, el «dependiente que se equivoca».

Cuando se presenta un cliente quejándose de algo, se le conduce delante del jefe de la sección, quien empieza por dejarle hablar a sus anchas. Luego, cuando el cliente ha exhalado toda su indignación, toca el timbre con gesto resolutivo y llama al *mistake-clerck*, quien llega tembloroso a los pocos momentos:

—Oiga usted—le dice a boca de jarro:—este caballero se queja de (tal cosa). No puedo a usted confiarle nada que no lo equivoque. Su inepticia es intolerable. Pase por la caja ahora mismo. Queda despedido.

El desgraciado pronuncia algunas palabras balbucientes de excusa, mira a su jefe con ojos suplicantes y sale.

En la mayoría de los casos la cólera del cliente cesa en el acto. Además, compadecido, intercede para que no ponga en práctica tan severa decisión. El jefe acaba por «ceder a tan generoso ruego» y llama de nuevo al *mistake-clerck*, a quien comunica que «por esta vez» queda perdonado. Éste dá las gracias con vehemencia y el cliente sale de la casa convencido de que acaba de hacer una buena obra y admirado del buen deseo que han puesto en complacerle. Tal confianza le inspira ya la seriedad de la casa que seguirá haciendo allí todas sus compras.

### Una buena idea de una sastrería

Todo el mundo sabe que la mayoría del público se muestra reacio a las compras; para obligarle a gastar su dinero, debe hacerse un esfuerzo, certificar que el objeto puesto en venta es nuevo, ventajoso. Este esfuerzo que hacen el comerciante y el dependiente en el mostrador es necesario que se extienda igualmente a los anuncios.

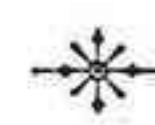
La casa Benson y Rixon, para vender trajes hechos más completos que los demás, los vende con dos pantalones. Es un programa. Los presenta en un cliché, cuyo dibujo no tiene nada de particular, y que no reproducimos, pero cuyo texto contiene magníficos argumentos, aunque están expresados confusamente. Dice así: «Trajes completos con dos pantalones».

Gracias a este par de pantalones suplementario, el traje se lleva dos veces más por mucho tiempo.

Si sigue usted los senderos trillados de la convención puede brotar la hierba a sus piés. Al ocuparnos de venta de trajes completos con dos pantalones, hemos elegido el sendero de la originalidad. Era una idea nueva, luminosa, como una antorcha: una idea económica. Se ha extendido como un reguero de pólvora. Le rogamos encarecidamente no compre sus vestidos como lo hacían su padre y su abuelo, porque le ofrecemos nosotros un procedimiento mejor. Edison nos ha dado la luz eléctrica, que reemplaza a la candela de sebo. El genio de Bell ha renovado el pensamiento del mundo. Un pensamiento nuevo, ¡ideas nuevas! he aquí lo que se pide actualmente.

Al terminar el nuevo sistema de venta de trajes con dos pantalones, hemos podido reducir a la mitad sus gastos de traje, porque este par de pantalones suplementarios duplica la duración de vuestra ropa exterior. Esta economía es un verdadero regalo para los que compran nuestros trajes cuyo aprecio está aprobado por el público que todos los días invade nuestros almacenes.





## SOBRE EL AMOR Y LAS MUJERES

Creemos ser los protagonistas de la gran comedia de la vida, cuando en realidad servimos de humildes partiquinos. Aun en el fogoso dúo de amor somos meros delegados de la especie, que, en fin de cuentas es la gran enamorada. Ella se sirve de nosotros como el cervecero de la levadura para continuar su industria y prosperar. Pero acerca de este asunto ha discurrido ya muy aguda y atinadamente Schopenhauer.

.....  
 Cuando durante la noche sorprendemos en espeso matorral un gusano de luz, percibimos bien la verdosa linterna, mas no vemos al humilde insecto que la lleva.

Así ocurre con las señoras mayores que pretenden atraer las miradas del público adornándose con suntuosas alhajas: nos deslumbran sus joyas y adornos, mas ¡ay! ni siquiera reparamos en la mujer, a menos de que, por acción del contraste físico y artístico, nos produzca impresión de disgusto y repugnancia.

.....  
 Se ha dicho muchas veces que el amor, como el agua, corre de arriba abajo, es decir, del padre al hijo y del hijo al nieto. En esto muéstrase, como siempre, la naturaleza exquisitamente utilitaria.

¿Para qué habría de fluir el amor en sentido retrógrado, es decir en la dirección de los muertos?...

.....  
 El primer amor del hombre—amor de mariposa—tiene por objeto la flor. El segundo, más avisado y más práctico—amor de gorrión, o de gorrón, como diría un aficionado a los retruécacos cursis,—sólo pica en el fruto.

.....  
 Pese a los campeones del masculinismo (decir feminismo parece impropiedad), la mujer es toda femenina desde la punta del cabello hasta la planta de los pies. Y en ella

lo más deliciosamente femenino es el cerebro que representa ante todo órgano soberano de atracción y de reproducción; al revés del hombre, cuya sesera constituye vulgar herramienta de trabajo. Ello no obsta para que haya muchas mujeres de esclarecido talento y capaces de altísimas empresas.

.....  
 En el diccionario de la mujer, querer no tiene, en la mayoría de los casos, más acepción que estimar, es decir, valorar. En igualdad de circunstancias, la hembra, fea o hermosa, preferirá siempre al varón que acredite mayores capacidades financieras o más copiosas disponibilidades, con la única condición de satisfacer el instinto de la maternidad, el más profundo y sagrado de la vida. Este supremo fin santifica todos sus egoísmos.

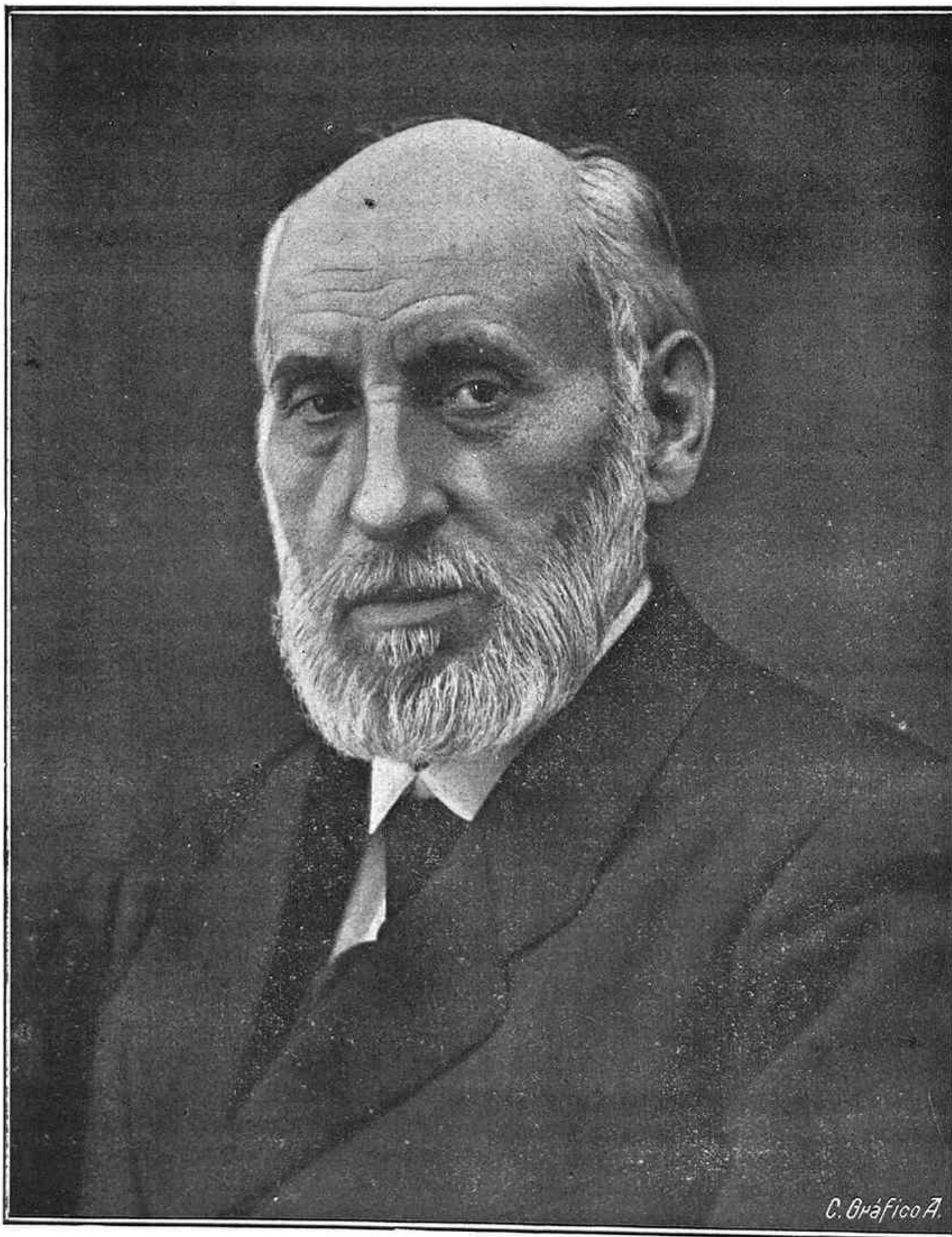
.....  
 La mujer implora casi siempre de santos, jueces y ministros, gracia; pocas veces justicia. No la censuramos. Disculpa el sacro santo amor a la familia.

.....  
 Fabre nos conmueve al contarnos las crueldades del escorpión, que se come a su consorte, o de las Mantis religiosas, que devoran al macho en pleno espasmo de amor.

¿Es que en nuestra propia vida no se dan a veces parecidas monstruosidades? ¡Cuántos amantes y maridos no mueren devorados por sus mujeres!

.....  
 Se ha dicho muchas veces que nada hay más inútil que la experiencia. Tan triste verdad se corrobora cuando somos víctimas de una pasión avasalladora.

En la vida del enamorado, los prudentes consejos del viejo suenan como la voz atiplada de un eunuco que disertara sobre las excelencias del celibato.



DON SANTIAGO RAMÓN Y CAJAL

C. Gráfico A.



La mujer es como la mochila en el combate. Sin ella se lucha con desembarazo; pero ¿y al acabar?

¿Qué debes preferir, la mujer hermosa o la fea? La hermosa, con tal de ser medianamente discreta, por que si te sale casquivana y coqueta, de ella te librará cualquier Don Juan callejero; mas de la fea y necia, ni el diablo.

La vida es triste porque acaba triste. Y el trabajo, fuente de placer y de sana alegría aporta a menudo también inquietudes y amarguras. He aquí por qué para el sabio una mujer jovial y optimista será siempre tesoro inapreciable, infinitamente superior a la belleza y al dinero.

S. RAMÓN Y CAJAL

CUENTOS DE LA TIERRA

UN ANDALUZ DE CAPA Y ESPADA

Se refiere al popular novelista D. Manuel Fernández y González.

D. Manuel nació en el siglo XIX por equivocación. «Vino muy tarde—como dijo otro poeta—a un mundo viejo».

D. Manuel se encontró, en su tiempo, con dos cosas muy contrarias a su carácter: una sociedad que empezaba a *despañolizarse*, y... ¡las novelas por entregas!

De la primera supo defenderse y se mantuvo firme, viviendo en un ambiente del pasado, que él mismo se creó. Contra las segundas no tuvo fuerza; claudicó.

La necesidad de escribir de un modo absurdo, hizo que se desvirtuara su fino temperamento de artista, que pudo llevar a término grandes obras.

Hemos dicho que vivió en un ambiente del pasado que él mismo se creó.

Esta fué su genial protesta contra lo moderno.

Una vez—cuando escribía el *Tenorio*—le encontraron por la calle tocado con un viejo chambergo de larga pluma, embozado en amplia capa y llevando al cinto una larga tizona.

Tenía la gallardía de un español del *Romancero*, y su famosa altivez carecía de énfasis y de pedantería. Era una altivez ingénuo, que tenía mucho de infantil.

\* \* \*

—D. Manuel, ¿le gusta a usted la música?

—Hombre, dejaría de ser andaluz si no me gustara.

—Entonces habrá usted ido a oír los Coros Clavé.

—Sí, señor.

—Y le habrán gustado.

—Eso ya es otra cosa.

—¿Qué? ¿no le han gustado?

—No, señor.

—Pues es usted la única persona a quien no le han gustado los Coros Clavé.

—Como que aquí todo el mundo obra por rutina. ¿Se dice que una cosa es buena? pues ya a todo bicho viviente le ha de parecer bien... Yo, no; yo tengo criterio propio, y, además, lo digo... ¿Quiere usted que le confiese lo que me han parecido los Coros Clavé...? ¡pues un gigante haciendo gárgaras!

Luis LEÓN DOMINGUEZ

TU ERES LA PAZ

Cuando todo era paz y mansedumbre, en las horas beatas y tranquilas, me dieron, encantadas, tus pupilas toda la gloria inmensa de su lumbre.

Y han venido después los días rudos, feroces asesinos de la calma... días en que se siente sobre el alma como un chocar de lanzas y de escudos.

Mas ¿qué habrá de espantarme la batalla, qué ha de poder la sórdida canalla, si, al reclinar la sien sobre tus senos,

veo en tus ojos la sagrada lumbre; toda paz, toda amor y dulcedumbre, como en los días claros y serenos?

Julio BERNÁCER

CANTARES

Jardín que no tiene flores, noche que no tiene luna, niña que no tiene amores, son tres cosas y ninguna.

Conservo como una joya un rizo de sus cabellos, fino, como sus caricias, negro, como mis tormentos.

Narciso DIAZ DE ESCOBAR



Málaga.— Quinta de San José

FOT. GARZÓN





Málaga.—Playa de la Malagueta

FOT. GARZÓN

## ANDALUCIA COMERCIAL

es la revista de negocios más moderna que se conoce y sin embargo no es solamente una revista técnica sino que lo es también de la familia y del hogar.

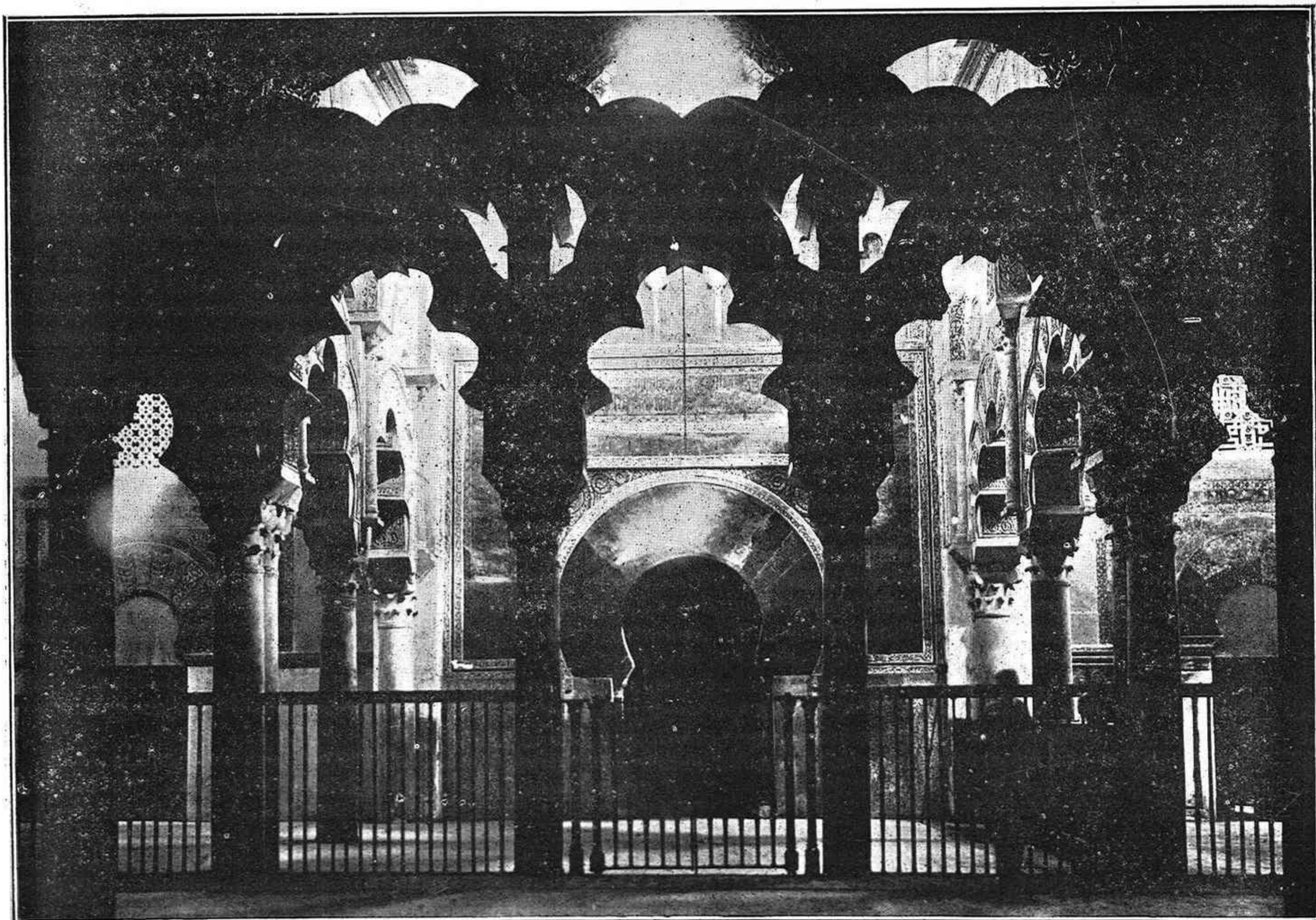
Por ese doble carácter que le da un gran interés en casa de todo comerciante, por su escogida literatura, por su sana orientación, por su confección esmerada, es la primera publicación de Andalucía y una de las mejores de España.

Leyes comerciales, crónicas nacionales y extranjeras, cuestiones técnicas de contabilidad, agricultura, industria y ganadería, cosechas, mercados, artículos literarios de los más esclarecidos autores, cuentos, poesías, curiosidades, concursos, noticias, máximas comerciales, fotografías, etc., etc.

44 páginas mensuales en elegante papel couché,

CINCO PESETAS AL AÑO.

Lea V. todos los meses ANDALUCIA COMERCIAL



Córdoba.—La capilla del Mirab en la Mezquita Catedral

FOT. V. CIM



# VULGARIZACIÓN CONTABLE

POR EL PROFESOR MERCANTIL DON PEDRO SÁNCHEZ RUIZ

## Contabilidad de un Expeculador

Hemos tratado en el artículo del pasado número de las cuentas en la contabilidad y ahora vamos a tratar de la aplicación concreta de estas cuentas en la contabilidad por partida doble, adaptada al régimen administrativo de un negocio particular, o social en sus distintas clases.

Comencemos por la de un particular que quiere dedicarse al negocio de compra-venta de productos de la agricultura.

Al organizar pues, a este comerciante, hemos de estudiar previamente la forma en que ha de desenvolverse.

Su principal objeto será comprar aceites y cereales que luego venderá en la plaza (siempre en partidas), o facturará a su consignación a otros puntos; lógicamente se deduce que para verificar estas operaciones, necesariamente ha de comenzar por el arrendamiento de local en que establecer sus oficinas y almacenes, y una vez instalado, y ocho días antes de comenzar a operar presentará en la Administración de Contribuciones en las capitales de provincias o en el Ayuntamiento, en los pueblos, la oportuna alta, que en este caso concreto sería la de «Expeculador de aceites y cereales» tarifa 2.º epígrafe 52 del reglamento de la contribución industrial. Una vez legalizado con el fisco, empezará por su organización contable-administrativa.

Adquiridos los libros Diario, Mayor, Inventario y Copiador de cartas y Telegramas, libros que además de necesarios para el buen régimen del negocio son obligatorios según el Código de Comercio, los presentarán en el Juzgado Municipal para que sean diligenciados y rubricados en todos sus folios, cuyos derechos serán satisfechos en papel de pagos del Estado.

Cumplidos estos trámites de necesaria legalización, estudiemos gráficamente la apertura, desarrollo y cierre de esta contabilidad.

### APERTURA

Como este comerciante que empieza su negocio no tiene nada más que dinero, la apertura del libro diario sería:

Caja                      a Capital. . . . .  
por la cantidad que destinen a este negocio.

Este es el caso general, este es el caso en que el comerciante, por ejemplo, ha calculado de antemano la cifra exacta con que puede disponer para el desarrollo de su cometido, pero hay otro caso, y es el de que, este comerciante no sepa exactamente la cifra con que va a poder contar para su giro, pues si bien es verdad que el individuo que realiza actos de comercio es responsable con todos sus bienes presentes y futuros del resultado de los mismos y el artículo 37 de nuestro Código de Comercio está redactado en forma que parece que toda la for-

tuna del comerciante, incluso la particular, debe anotarse en el primer inventario, no es menos cierto que por no indicarlo expresamente así el citado artículo, la costumbre lo ha interpretado en el sentido de una separación absoluta entre el capital dedicado al negocio y su fortuna particular; y siendo así fácilmente se comprende el caso que citábamos en que el comerciante no sepa de antemano exactamente la cifra que va a dedicar al negocio.

En este caso y al objeto de no variar la cuenta de capital desde su apertura hasta el primer cierre económico, caso de quererse llevar a ella el resultado del mismo, podríamos abrir la contabilidad valiéndonos de una cuenta intermedia que podríamos titular «Aportaciones».

### EJEMPLO

El comerciante cuenta en el momento de principiar con 100.000 pesetas que entrega, pero considera necesario para el negocio que va a emprender un capital de 250.000 pesetas, y como aunque cree que podrá en breve plazo tener esta disponibilidad, por el momento no la tiene y la contabilidad ha de comenzarse con el primer acto mercantil que realice, tendría que abrir sus libros en esta forma:

250.000. Aportaciones	a Capital 250.000
al entregar las 100.000 pesetas.	
100.000 Caja	a Aportaciones 100.000

y consecutivamente y cuando le fuera factible al comerciante, iría haciendo sucesivas entregas, entregas que serían cargos de Caja y Abonos a la cuenta de Aportaciones hasta que quedara esta totalmente saldada.

### DESARROLLO

Contabilicemos pues este negocio en sus dos aspectos:

1.º Compra-venta directa entre vendedor y comprador haciendo la remesa directamente entre el vendedor y el comprador, es decir, operando solamente como intermediario, y

2.º Compra para almacenar y venta con salida de almacén.

Además, huelga que citemos un tercer caso, o sea en la que operaría en forma mixta y que es generalmente la que se emplea.

### 1.º ASPECTO:

Asuntos que podríamos llamar, tipos. López, especulador, compra a fuera en el pueblo A y vende a Rafael en el pueblo B.

#### LIQUIDACIÓN DE COMPRA

Valor 1000 @ aceite a 20 pesetas. . . . .	20.000 ptas.
Gastos de corretaje. . . . .	250 »

Como estos géneros no los retiran hasta su venta en



firme y como por otra parte esta compra ha de reflejarse en su contabilidad por que es un hecho consumado, el asiento de compra sería:

20.250 Expeculaciones en aceites.  
 Compra 1000 @ a Juan de A. . . . . 20.000  
 Valor 1000 @ aceite.  
 a Caja . . . . . 250  
 Salida efectivo.

o bien

20.250 Expeculadores en aceites.  
 Compra de 1000 @ a Juan de A. . . . . 20.250  
 a Caja. . . . . : .  
 Salida efectivo.

Si el pago se hubiese hecho al contado.

Tiene este asiento la particularidad técnica que la aparta del principio de partida doble que dice: «que la cuenta que se carga es la cuenta que recibe los valores» pues observamos que cargamos en cuenta «Expeculaciones en aceites» sin haber retirado la mercancía del poder de Juan vendedor, más estará explicada esta disparidad, al observar que, si bien la mercancía no se ha retirado de Juan, este, desde el momento en que firmó su contrato de venta, dejó de ser propietario, para constituirse en depositario de esta mercancía que ya es nuestra, puesto que podemos disponer de ella a nuestro antojo, y al ser nuestra, está bien cargada a «Expeculaciones en aceites» cuenta de nuestra contabilidad que se hace cargo virtualmente en apariencia pero realmente en el fondo, de la mencionada compra.

LIQUIDACIÓN DE VENTA

Valor de 1000 @ aceite a Rafael puestas sobre vagón en estación de B y libre de todo gasto a 25 pesetas. . . . . 25.000

A DEDUCIR:

Gastos envase. . . . . 100  
 A F. C. . . . . 350  
 Comisión. . . . . 250  
 Daño negociación L/. . . . . 62,50      762,50  
 24.237,50

Asiento de venta, con giro a 8 d/v. negociado en Banco E. de C. al 1/4 ‰ d°

24.937,50 B. E. de C.  
 m/ngo. hoy.  
 a Expeculaciones en aceites . . . . . 20.250  
 Venta de 1000 @ de Juan a Rafael.  
 a Caja . . . . . 450  
 Suplidos de f. c. y envase.  
 a Comisionistas . . . . . 250  
 H. P. de B.  
 s/com. 1 ‰ s/ v/ n.º  
 a Pérdidas y Ganancias . . . . . 3.937,50  
 Beneficio operación n.º

Como se ve por el anterior asiento, contabilizamos en forma de obtener el beneficio o pérdida líquida de cada operación.

También podría operarse abonando la cuenta de «Expeculaciones en aceites» por el importe líquido de la venta, dándonos esta cuenta a fin de ejercicio el beneficio o quebranto, y entonces si bien por el momento nos abreviaría la operación contable, ofrecería sin embargo el inconveniente de no darnos en todo instante y por oposición el resultado de nuestras especulaciones.

2.º ASPECTO:

En este segundo aspecto y en la misma operación diríamos, *al hacernos Juan la entrega de la mercancía*

20.250 Almacenes de aceite.  
 a Juan de A. . . . . 20.000  
 a Caja . . . . . 200

y en el de venta:

24.937,50 B. E de C.  
 62,50 Intereses y descuentos  
 dº. en L/ n.º  
 450 Gastos generales.  
 Gastos envase. . . . . 100  
 » f. c. . . . . 350  
 250 Comisiones.  
 com. en v/ n.º  
 a Almacenes de aceite. . . . . 25.000  
 Venta 1000 @ de aceite a 25 pesetas.  
 a Caja . . . . . 450  
 Salidas hoy.  
 a Comisionistas . . . . . 250  
 H. P. de B.  
 s/com. 1 ‰ s/ v/ n.º

CIERRE

Bien sencillo se ofrece el cierre de esta contabilidad en su primer aspecto, pues operando únicamente sobre cantidades líquidas y jugando con la cuenta de «Pérdidas y Ganancias» en cada operación como se ve, solamente habrá que cargarle a esta cuenta el saldo de «Gastos generales» sueldos, material de escritorio, etc, para que su saldo nos dé el resultado de nuestra gestión.

En su segundo aspecto, supongamos que las cuentas siguientes nos darian los saldos que indican:

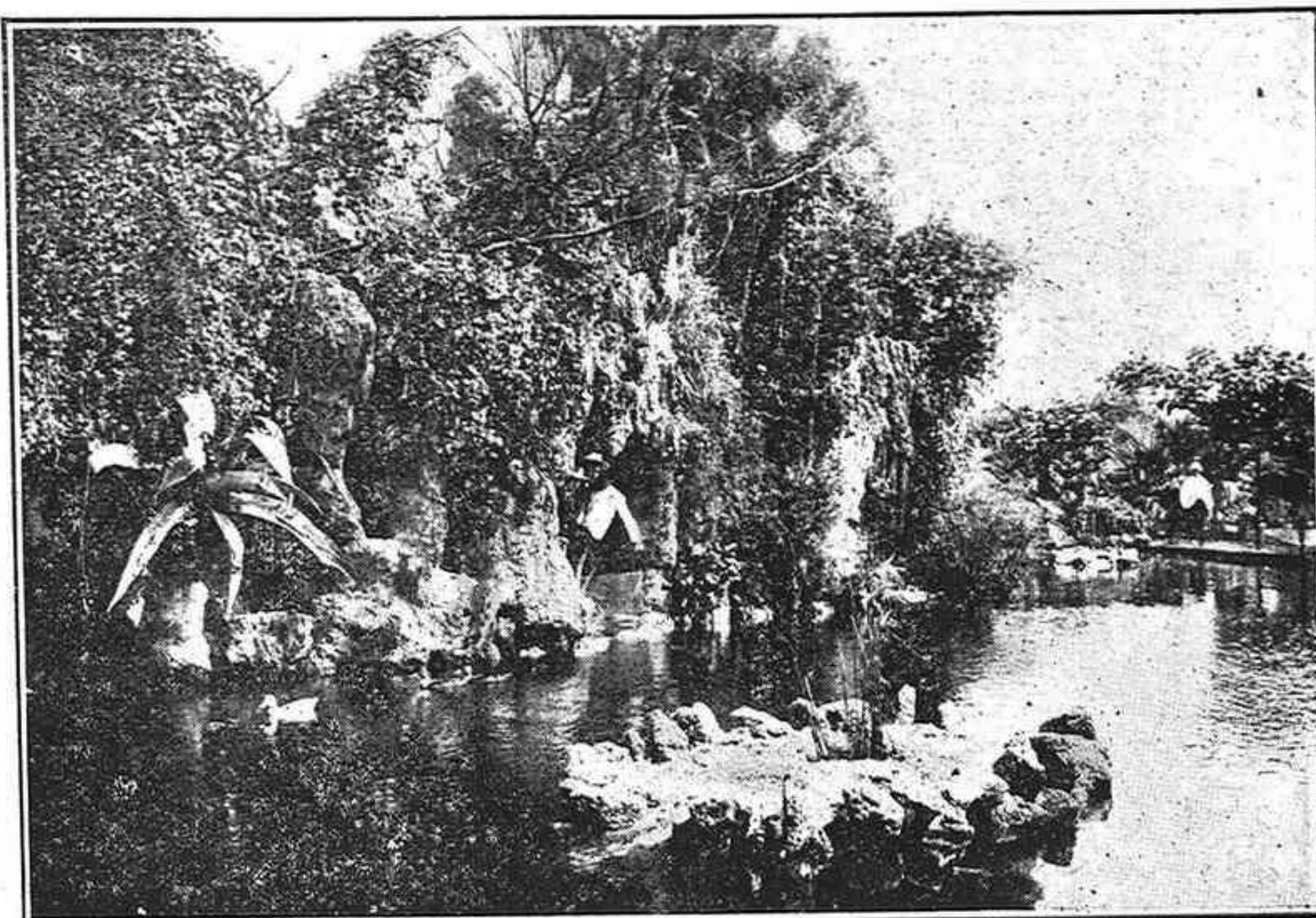
Saldo acreedor

Almacenes de Aceite . . . . . 100.000 ptas.

el saldo de esta cuenta por su carácter de cuentas especulativas ha de obtenerse después de aumentar en su haber el valor de las existencias al precio de mercado. (Con respecto a si deben figurarse las mercaderías en Inventario al precio de coste (León Baturdon) o al precio de mercado, hay diversas teorías que en otro artículo comentaremos).



Sueldos deudores:	
Intereses y Descuentos. . . . .	6.000
Gastos Generales. . . . .	30.000
Comisiones. . . . .	5.000
y con estos saldos de las cuentas expeculativas y las de resultados diríamos:	
100.000 Almacenes de Aceite.	
Beneficio de esta cuenta.	
41.000 Pérdidas y Ganancias.	
Daños del ejercicio	
a Pérdidas y Ganancias. . . . .	100.000
Beneficios ctas. expeculativas.	
a Intereses y Descuentos. . . . .	6.000
Saldo de esta cuenta.	
a Gastos Generales. . . . .	30.000
Saldo de esta cuenta.	
a Comisiones. . . . .	5.000
Saldo de esta cuenta	



CADIZ.—Lago y Gruta del Parque Genovés

FOT. GARZÓN

con cuyos asientos quedaría la cuenta expeculativa de «Almacenes aceites» con un saldo igual al valor de las existencias que figuran en el balance de Inventario; las demás de resultados saldadas, y la de «Pérdidas y Ganancias» con un Saldo acreedor de ptas. 59.000, que es el resultado positivo del ejercicio, y cuyo Saldo puede llevarse a aumento de Capital o a una cuenta especial de reservas como disponibilidad inmediata para riesgos eventuales.

*Pedro Sánchez Ruiz*

## AVISO

Con el fin de regularizar las salidas de ANDALUCÍA COMERCIAL que viene apareciendo a fines de mes y debe salir a primeros, hemos adelantado una fecha en el presente número que corresponde así al mes de Enero.

Como a nadie se perjudica con ello y se favorece, en cambio, la oportunidad de la publicación, creemos que ha de ser del agrado de nuestros lectores.



## LA ANDALUCÍA TÍPICA

Entre los lugares más típicos de Andalucía figura la Plaza de los Dolores, de Córdoba; es la plaza del sentimentalismo, de paz y de recogimiento, grave y solitaria, inspiradora de todos los grandes artistas que ha dado al mundo la histórica ciudad de los Abderramanes.

En uno de sus muros hay una reproducción, hecha con mosaicos, del notable cuadro «La Saeta» del ilustre pintor cordobés Julio Romero de Torres.

FOT. A. TORRES



## LO QUE SE PUBLICA

### «Las categorías literarias»

Roberto Brenes Mesén ha publicado en San José de Costa Rica este libro, curioso e interesante, utilísimo para quienes se interesan por el arte literario en sus más refinadas manifestaciones.

En unos capítulos amenos y llenos de sana erudición, trata el autor de la obra literaria de Gorgias, de la dogmática de Aristóteles, del arte poético de Horacio, de la retórica del Renacimiento, del criterio literario, de la unidad de la obra de arte, de la claridad del estilo, de la expresión figurada y de cuantas circunstancias han de concurrir en la obra literaria, viniendo a la conclusión de que las categorías literarias, entre la prosa y el verso por ejemplo, no existen ni pueden existir, en el dominio del arte, con aquel sentido de generalización conceptual escolástica aplicado a los géneros literarios.

El libro constituye el comienzo de una obra de mayor consideración que en breve verá la luz.

Dada la vasta cultura del autor, demostrada en las páginas que comentamos, auguramos un éxito completo a la publicación que prepara y de la cual es esta un pequeño prelude.

### «Informaciones sociales»

Editada en Madrid, y bajo la dirección de Fabra Rivas, la Oficina Internacional del Trabajo, domiciliada en Ginebra ha empezado a publicar una revista en español titulada «Informaciones Sociales.»

Hasta ahora había editado todas sus publicaciones en francés e inglés y solo una parte de ellas en alemán, italiano o alguna otra lengua, dándose el caso de que en los países de idioma castellano no se podían tener más noticias de la Oficina Internacional del Trabajo que las que facilitaba la prensa diaria como información, cosa que siempre venía resultando inconcreta.

Por eso resultaba una necesidad la fundación de una publicación que emanara de la propia Oficina y ese vacío es el que ha venido a llenar «Informaciones Sociales.»

### «Acuerdo Anglo-Ibero-Italiano visto al través del sentido común» por Emilio Zurano Muñoz.

La Biblioteca de Temas de Interés Nacional, de Madrid, ha publicado su tomo primero que consiste en el libro cuyo título dejamos apuntado.

El autor de esta obra nueva, con la clara visión de la realidad que le caracteriza en asuntos internacionales, ha creído llegado el momento de advertir a las naciones esencialmente mediterráneas del peligro que suponen para la paz futura las ambiciones inquietantes de Francia en África.

«El problema del mediterráneo — dice el señor Zurano — plantea otra contienda universal de incalculable alcance. Esto se palpa; como veíamos venir el inevitable choque franco-alemán: si cuestión tan limitada arrastró a toda Europa, al Japón y a los Estados Unidos a la vorágine de la guerra, ¿qué sucederá en la disputa de un mar enclavado en el corazón de tres continentes que su-

ponen los dos tercios habitables del planeta? Apena pensarlo»

Y en el libro, que es recio y fuerte como el espíritu del escritor, que está muy bien documentado, se da el grito de alarma, advirtiendo que los pueblos, como los individuos, pagan muy caras las imprevisiones y, por ello, el porvenir los castiga despiadadamente.

El libro del Sr. Zurano servirá para poner en guardia a Italia, Inglaterra, Portugal y España misma, ante la actitud de Francia que, colocada en toda la costa mediterránea de África desde el Cabo Bon, sin solución de continuidad a que aspira, de una forma velada, para lo que no omite ni ocasión ni procedimiento, hasta unirse con su zona occidental en Marruecos, es un peligro a la Humanidad, dado su temperamento inquieto y veleidoso.

Un buen servicio más prestado a la patria y a la citada Humanidad por el distinguido expresidente del Círculo Mercantil de Madrid y notable Abogado.

### «Mapa de las carreteras de la Provincia de Córdoba»

Editado por «Córdoba Automovilista» se ha publicado el «Mapa de las Carreteras de la Provincia de Córdoba» que está esmeradamente impreso en lujoso papel tela y contiene datos de gran interés.

## La colegiación forzosa de los Comisionistas de Comercio

Los Comisionistas de Comercio de toda España están llevando a efecto una activa campaña para conseguir del Directorio Militar la colegiación forzosa, que acabaría con el ejercicio ilegal de la profesión y, siendo mayor el número de cuotas que recibiría el Tesoro por el concepto de este epígrafe de la industria, permitiría una prudencial rebaja en la cantidad con que hoy está gravada dicha profesión.

Entre las peticiones más razonadas que han sido elevadas hay una de D. José Llaneza, de Gijón, y varias de los Colegios de Comisionistas de España; en Andalucía se ha prestado a este asunto, desde un principio, una buena atención particularmente por los Colegios correspondientes de Granada, Sevilla y Córdoba.

Parece que el Directorio se propone acoger las peticiones para darles satisfacción decretando la colegiación forzosa, y aunque nada puede asegurarse todavía, es de creer que una ponencia nombrada al efecto estudia actualmente la solución de este asunto.

## D. NICOLAS GUIRAO

El pasado día 18 de Diciembre falleció en Córdoba el conocido comerciante de tejidos D. Nicolás Guirao y Romero.

Al funeral y sepelio, que tuvieron lugar en la tarde del 19, asistió numeroso duelo. Sumamos nuestro sentido pésame a los muchos que recibe la familia doliente.



# AGUZANDO EL INGENIO

## NUESTRO CONCURSO MENSUAL

### Solución al del número anterior

Hemos recibido una multitud de boletines de contestación al Concurso del número anterior titulado «¿Cuántos metros tiene esta pieza de tela?» La cantidad exacta era 46 metros y 60 centímetros, y los que más se han aproximado han sido por igual, D. Casimiro Baena Carrillo, calle María Cristina, núm. 19 y D. Francisco Ortega, calle Poyo, núm. 46, ambos de Córdoba, en cada uno de cuyos boletines se da la medida de 46 metros y 50 centímetros.

Como el premio había de adjudicarse a uno de estos dos señores, se efectuó el sorteo correspondiente en el establecimiento de D. Francisco Hierro, de Córdoba, que es una de las casas donde contamos con mayor número de suscriptores, dándole así la debida garantía, y resultó premiado D. Francisco Ortega.

### ¿Cuántos sombreros hay en el grupo cuya es esta fotografía?



La adjunta fotografía, que está obtenida en la acreditada sombrerería de don Diego Ruiz, sita en la calle María Cristina, sin número de Córdoba, representa, como se ve, un numeroso grupo de sombreros y se quiere averiguar de cuantos, exactamente, se compone.

### CONDICIONES

1.<sup>a</sup> Todo lector que quiera tomar parte en el Concurso tendrá que hacerlo por medio del «Boletín» que se inserta en una de las páginas de anuncios, enviándolo, relleno, a las señas que el mismo indica antes del día 20 de Enero.

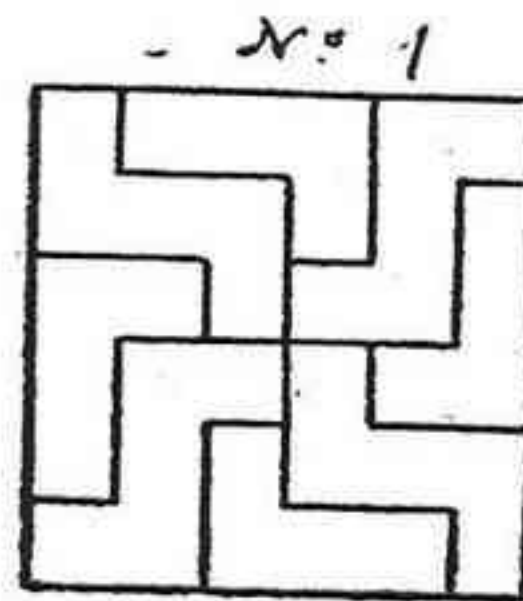
2.<sup>a</sup> Se dará un premio consistente en 25 pesetas en metálico, a la persona que envíe la solución exacta, y caso de que ninguna la diera, se entregará el premio a la que más se haya aproximado.

3.<sup>a</sup> Si dieran el número exacto más de una persona, se designará entre ellas la premiada, por medio de sorteo.

4.<sup>a</sup> En el número de Febrero se publicarán el nombre y el domicilio de la persona que resulte premiada.

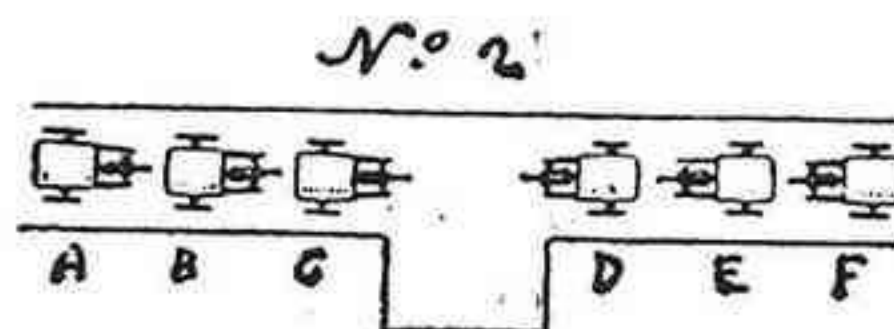
## Problemas

### Solución a los del número anterior:



Las de los números 1 y 3 están representadas gráficamente.

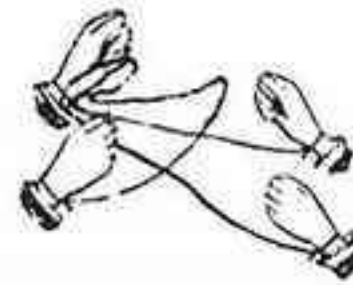
N.º 2. El carro C pasa al apartadero, y los carros que van en dirección opuesta pasan a unirse a los A B, para que el C pueda seguir su camino. Después los carros D E F vuelven hacia atrás, y el B entra en el apartadero; los D E F se unen otra vez al A, y el B continúa su marcha. De nuevo los D E F retroceden para que el A entre en el apartadero, y hecho esto queda resuelto el problema.



### N.º 3



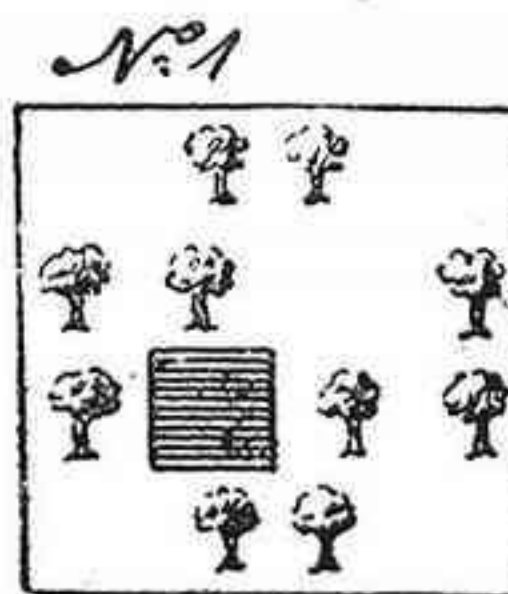
Hay que pasar un río de 23 metros de ancho y no disponemos más que de cuatro tablas que tienen 22 metros cada una. ¿Cómo haremos con ellas una ensambladura, sin clavos ni cuerdas, ni atadero alguno, para colocarlas sobre dicho río y que nos sirvan de puente?



¿Cómo se perfora una moneda con una aguja?

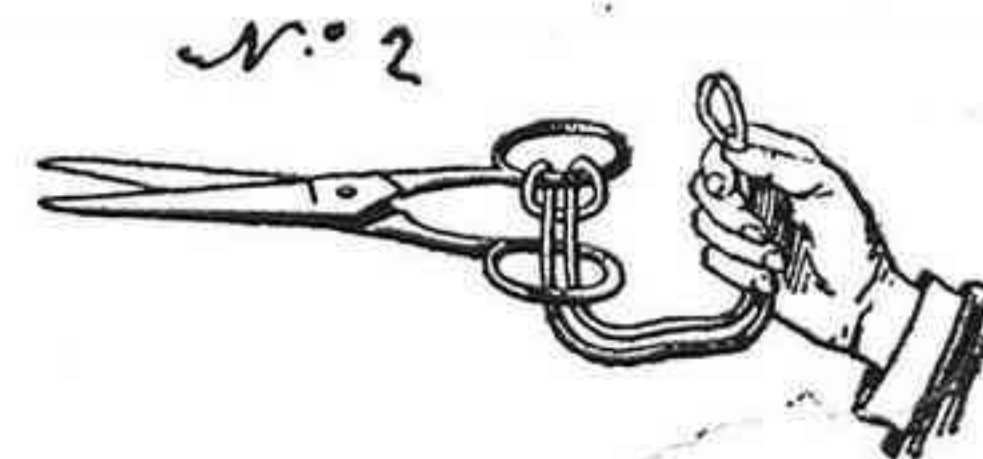


¿Cómo se construye una fuente interminable?



1.º Dividir esta finca en cinco partes, iguales en forma y dimensiones, de manera que dentro de cada una queden dos árboles y el cuadro oscuro, que representa la casa, independiente de las partes citadas.

2.º Atadas unas tijeras en la misma forma que indica el grabado, desatarlas sin soltar ni cortar la cinta.



## Adivinanzas

Soluciones a las del número anterior:

LA NUBE.  
LA COLMENA.

Apellídanme rey, y no tengo reino,  
dicen que soy rubio, y no tengo pelo,  
afirman que ando, y no me meneo,  
arreglo relojes sin ser relojero.

¿Sobre cuál planeta se estudia más botánica?

LA TIERRA.





**Chistes**

El profesor acaba de explicar la forma de la Tierra y pregunta:  
 —¿Por qué es redonda la tierra?  
 —Eso mismo digo yo; igual viviríamos si fuese cuadrada—contesta un discípulo.

■ ■ ■  
**De concierto**



—¿Tiene Vd. licencia para tocar?  
 —No, señor guardia.  
 —Pues acompañeme Vd.  
 —¡Ah! ¿Es Vd. aficionado? ¿Qué quiere Vd. cantar?

■ ■ ■  
 La señora.—¿Han traído ya el periódico?  
 El esposo.—¿Para qué te hace falta?  
 —Para ver si es buena la ópera que vimos anoche.

■ ■ ■  
**En el Juzgado**



—¿Otra vez aquí? ¿No le da a Vd. vergüenza?  
 —A mí, sí señor; pero es que me traen a la fuerza. La policía es así.

**Mientras llega el médico**

**Relajaciones (torceduras)**

Cuando por un esfuerzo en mala postura se produce una torcedura o relajación, lo primero que se debe hacer es poner en completo reposo la parte afectada. Después se aplican compresas frías que se renuevan cada quince minutos o media

hora, y pasadas dos o tres horas se aplica una compresa de tierra o arcilla que se deja dos o tres horas y aún toda la noche durante el sueño.

Este tratamiento se continúa hasta que todo haya pasado. Mientras se aplican las compresas frías al principio, debe darse masaje del brazo o pierna donde reside la torcedura, siempre en dirección al cuerpo. Un masaje acertado en la propia torcedura puede aliviar por completo el dolor, después de las dos horas de compresas frías.

**Pensamientos**

Los males de la borrachera son más grandes que los de la guerra, la peste o el hambre.—Gladstone.

■ ■ ■  
 Hay buenos matrimonios, pero no los hay deliciosos.

■ ■ ■  
 No presumas jamás de tener talento.

■ ■ ■  
 Cuando los que mandan pierden la vergüenza, los que obedecen pierden el respeto.

**Cantares**

Tengo que pedir prestados sus labios de luz al sol para besarte en la frente como te besara Dios.

■ ■ ■  
 Me causa tanto pesar que he llegado a presumir que algo me debe amar quien tanto me hace sufrir.

**Plantas que curan**

ANIS VERDE.—Florece en verano y crece espontáneamente en Sicilia, España y Francia. La semilla es la única parte de la planta que se emplea contra el dolor de estómago, la debilidad de las vías digestivas, los dolores de cabeza, de vientre (reortijones) de los niños y vértigos.

Debe administrarse en forma de infusión, con agua en lugar de alcohol, puesto que el alcohol es perjudicial a la salud.

Dosis: 3 gramos para una taza, 20 gramos para un litro en infusión.

**Refranes**

Hablar poco pero mal es mucho hablar.

■ ■ ■  
 El dar y tener seso ha menester.

■ ■ ■  
 Con granos de trigo se forma el montón.

**Conocimientos útiles**

**Contra la caída del pelo.**

Hojas y flores de romero. . . . . 20 gramos  
 Brótano macho. . . . . 20 »  
 Alcohol o aguardiente. . . . . 1 litro

Dejar en maceración 7 días, filtrar y darse dos fricciones diarias. A falta de brótano, usar sólo el romero.

**Análisis del vino.**—Hervir un vaso de vino, introducir un tubo de lana blanca; si la lana se colora enseguida, el vino no es natural.

**Análisis de la leche.**—Introducir una aguja limpia, de acero, dentro de la leche; sacarla verticalmente; si la leche no contiene agua quedará una gotita en la punta

**Para quitar las manchas.**

Esencia de limón . . . . . 8 gramos  
 Esencia de menta . . . . . 8 »  
 Alcohol a 80° . . . . . ½ litro  
 Hiel de buey. . . . . 40 gramos  
 Jabón blanco . . . . . 60 »

Lavar con esta mezcla y secar después con franela.

**Contra los sabañones.**—Hervir toda una mata de apio en tres litros de agua; lavar la parte enferma mañana y tarde, cura completa al cabo de seis días.

El cocimiento de gordolobo cura también los sabañones al cabo de seis días.

**Lecciones**

Un soldado cumplido en Alicante con Rita se portó como un tunante; y ahora dice la pobre entre gemidos que nadie debe andarse con cumplidos.

**Curiosidades fisiológicas**

Cada 30 segundos, la sangre del cuerpo humano da una vuelta entera.

■ ■ ■  
 Diez mil litros de sangre pasan por los pulmones y el corazón cada 24 horas.

■ ■ ■  
 Los glóbulos de la sangre se dividen en rojos y blancos. Los blancos atacan a los microbios nocivos, formando por lo tanto, la policía del organismo.

**La Biblia**

Contiene la Biblia 3.566.480 letras, 773.764 palabras, 31.102 versículos, 1.189 capítulos y 66 libros. El capítulo del medio es el salmo 100, cuyo versículo central es el 3. El salmo 78 contiene los dos versículos centrales (33 6 33). La conjunción y, figura 46.277 veces. La palabra Señor, 5.000.

El Rev. J. S. Black, en un estudio comparativo de los primeros cuatro Evangelios, deduce que en un total de 1071 versículos, Mateo tiene 387 en sociedad con Marcos y Lucas, 130 con Marcos, 184 con Lucas, 370 son suyos en absoluto. Lucas de 1.151 tiene 350 con Mateo y Marcos, 176 con Mateo, 41 con Marcos, 544 completamente originales.

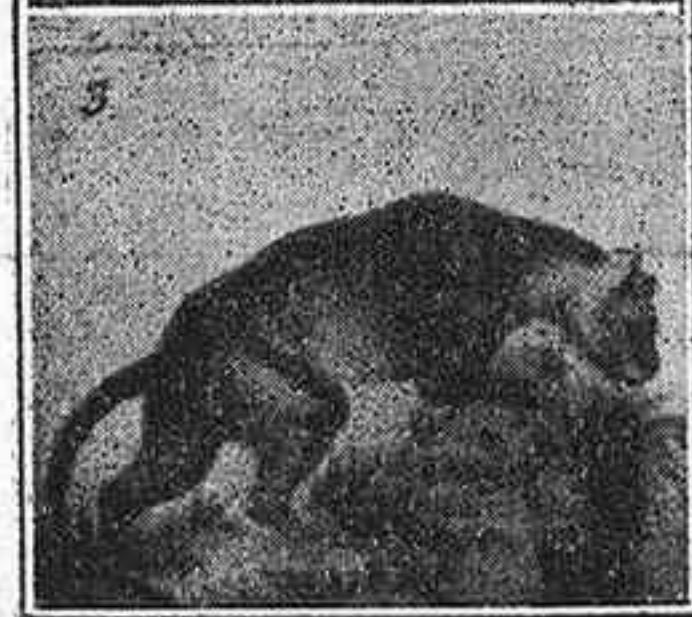
El capítulo 15 de la Primera Epístola de San Pablo a los Corintios presenta una notable singularidad: los versículos 1 a 29 contienen 583 palabras; y las mismas se cuentan en los 29 versículos que median del 30 al 58.



## ANIMALES MAMÍFEROS = GATOS

Los gatos tienen entre los animales rapaces la figura más hermosa en general. Sus miembros, proporcionados son elegantes y vigorosos. Tienen la cabeza semiferroidea, cuello fuerte, piernas medianamente largas y bien desarrolladas, cola larga y movable, piel blanda y cubierta de pelo corto, y de hermosa coloración; terrible dentadura, lengua áspera, uñas agudas y encorvadas.

Casi todos los gatos son hábiles trepadores, saltadores ágiles, oído muy fino. Se hayan extendidos por todo el mundo y habitan los bosques y las orillas de los ríos que son pródigas en vegetación.



1 y 2. El León, *Leo*, habita el África y el Asia meridional. Nuestra lámina representa el león de la Barbaria, la especie más bella y arrogante. Planta majestuosa, cabeza adornada con fuerte y espesa melena, movimientos pausados y graves, fuerza y valor, le han dado el nombre de Rey de los animales. La leona (figura 2) se diferencia del macho en la falta de melena. El león vive casi siempre solitario, reposa de día y en cuanto empieza a oscurecer se va a la caza.

3. El Puma concolor, *Puma concolor*, es el león del Nuevo Mundo donde se extiende desde los Estados Unidos hasta la Patagonia; cuerpo esbelto, cabeza pequeña, muy sanguinario y temido en los rebaños donde causa verdaderos estragos. Le gusta más la sangre que la carne y para beber de ella mata con frecuencia veinte ovejas en una sola noche. Teme a los hombres.

4. Tigre real, *Tigris regalis*, con dibujos y colores preciosos. Su patria es el Asia y se encuentra casi solamente por toda esta parte del globo, extendiéndose desde la India hasta arriba de la Siberia y desde China hasta el Cáucaso. Terrible carnívoro del cual hay, particularmente en la India oriental, numerosos ejemplares matando entre un año y otro muchos hombres. Tiene mucha fuerza, que le permite arrastrar a un hombre o un caballo.

5. Leopardo, *Leopardus onca*. Es el más grande y más terrible de los carnívoros de América; piel blanda, brillante y con hermosísimas manchas. Vive cerca de ríos, pantanos y bosques y cuando empieza a oscurecer



busca su presa entre los habitantes de la tierra y los del agua.

6. La Pantera, es un hermoso gato de la América del Sud que vive a pares en los bosques y se alimenta de pájaros y de pequeños mamíferos.

7. El Leopar, hermoso, ligero, sagaz, atrevido, el más perfecto en la familia de los gatos. Está en el África y a veces en grandes bandadas. Teme al hombre pero para los animales es enemigo despiadado.

8. Leopardo negro. Es de color oscuro con manchas negras y habita en Java.

9. Gato clavo o lobo selvar. Se distingue de los demás gatos por su talle esbelto, piernas largas y cola corta. Come liebres, corderos y aves.

10. Gato montés, más fuerte y más grande que los domésticos; pelo espeso y largo. Causa mucho daño entre la caza menor y entre las aves.

11. Gato doméstico. El único género que se ha asociado al hombre y ya era doméstico en tiempos de los antiguos egipcios. Hoy está distribuido por toda la tierra. De discreción y utilidad en el hogar, lustroso, aseado y ágil.

12. El Lince. Se halla en Europa pero solo reside en grandes bosques frondosos y montañosos; orejas largas que terminan en forma de pincel y barba poblada que dan a su rostro un aspecto singular.



FERRETERÍA Y CUCHILLERÍA

# ANTONIO RAMOS

María Cristina, 19

CÓRDOBA

Herramientas de todas clases — Cuchillería de Solingen de las marcas más acreditadas. — Venta exclusiva de las tijeras marca FLECHA, legítimas, las mejores que existen. — Herrajes para obras. — Cocinas económicas — Cubiertos de todas clases. — Batería de cocina de hierro estañado, esmaltado, fundido y de acero esmaltado. — Gran surtido en artículos de aluminio

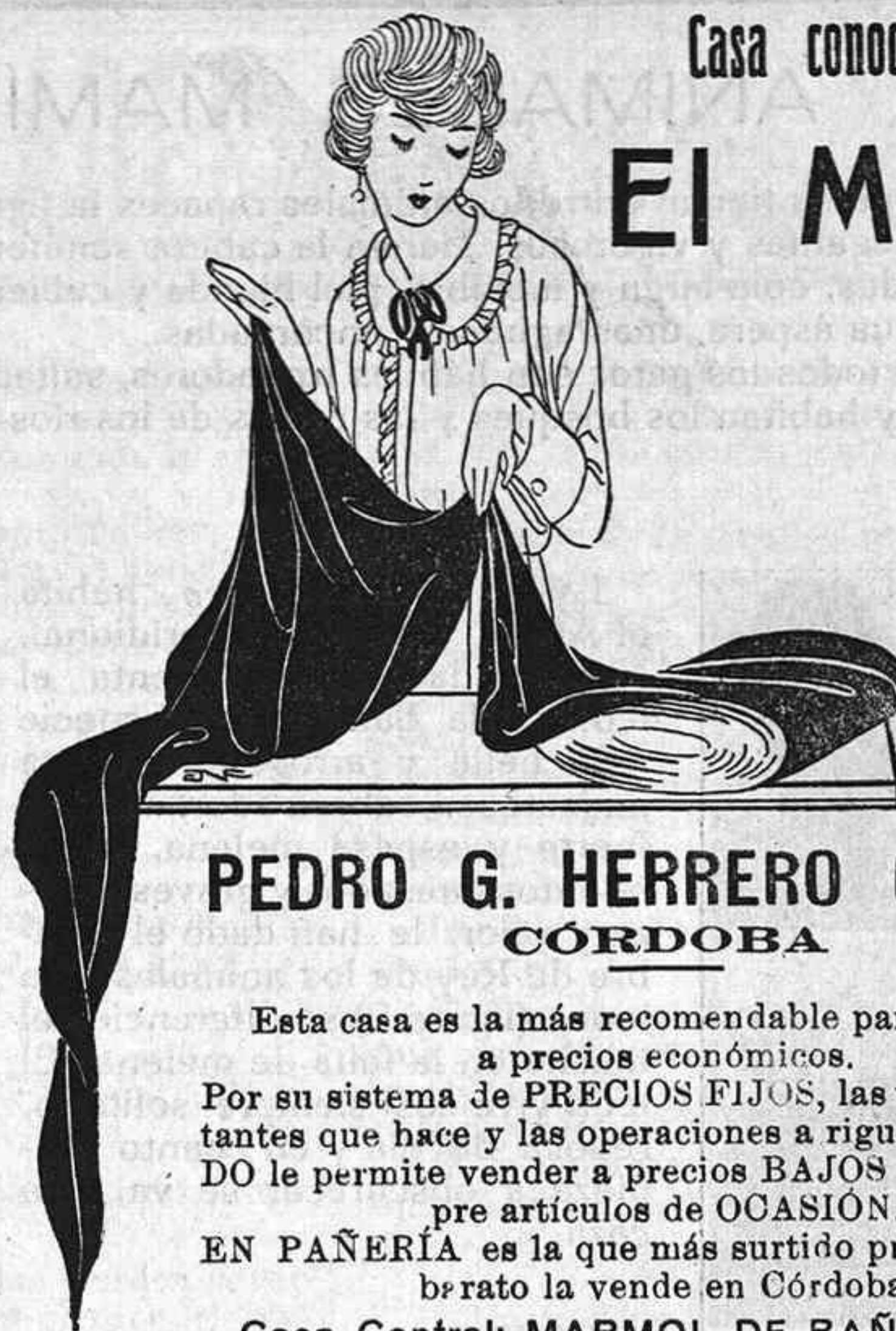
GRANDES EXISTENCIAS  
EN ARTICULOS EXTRANJEROS

La casa que más barato vende en Córdoba  
y que presenta artículos de la mejor calidad

Casa conocida por

# El Metro

Tejidos  
Confecciones  
y  
Géneros  
de punto



## PEDRO G. HERRERO GARCÍA CÓRDOBA

Esta casa es la más recomendable para comprar a precios económicos. Por su sistema de PRECIOS FIJOS, las ventas importantes que hace y las operaciones a riguroso CONTADO le permite vender a precios BAJOS y tener siempre artículos de OCASIÓN. EN PAÑERÍA es la que más surtido presenta y más barato la vende en Córdoba.

Casa Central: MARMOL DE BAÑUELOS, 2

Sucursales { San Agustín, 30  
Deanes, 29 y 31

# Gran Hotel Barcelona

Mariana Pineda, 7

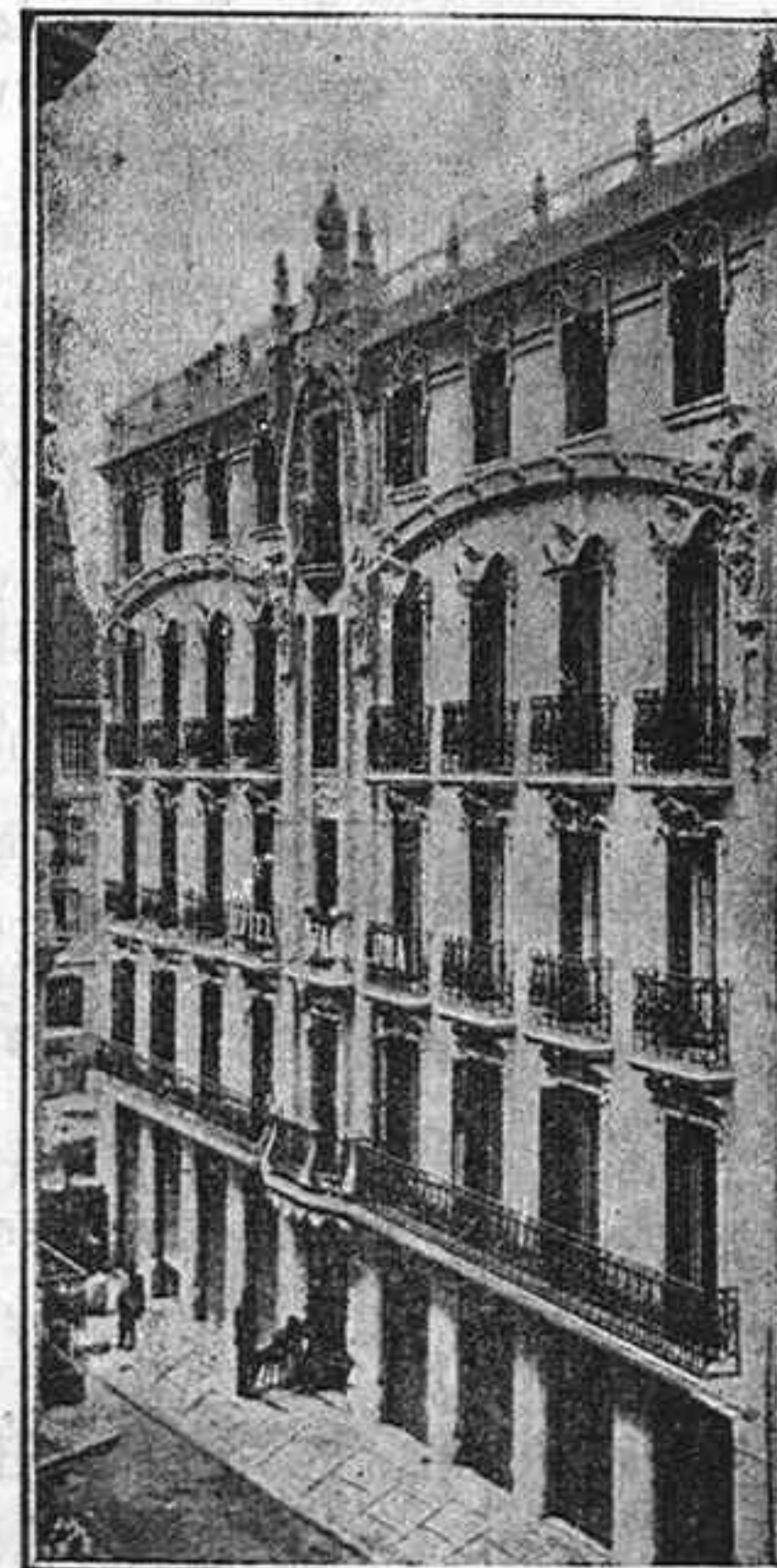
Madrid

Edificio construido para Hotel, recientemente reformado, con agua corriente en todas las habitaciones. Calefacción central. Ascensor y cuarto de baño.

COCINA FRANCESA Y ESPAÑOLA

DIRIGIDO POR SU PROPIETARIO **JOSÉ GALÁN DÍAZ**

No fiarse de corredores que digan en las estaciones que no hay habitaciones







## ZAPATERÍA PEÑUELA

CALZADOS DE LUJO Y DE TODAS  
CLASES  
ESPECIALIDAD EN LA MEDIDA  
Gondomar, n.º 3-CÓRDOBA



— Decoración en cerámica y azulejos —  
Materiales de construcción. Cuartos de baños  
Casa en Sevilla, Madrid, Huelva y Málaga  
Córdoba: Alfonso XIII, núm. 37  
Teléfono, núm. 272

## RAFAEL CEBALLOS BARRENA

Coloniales y Drogas al por mayor

Importador directo de Café de Puerto Rico y Canela Ceilán

Bacalao Labrador e Inglés, clases superiores, Arroz, Alubias, Carburo.—Especialidad en Pimentón y Especies para matanza.—Manteca del Reino y Extranjera.—Gran surtido en sardinas prensadas, Cloruro de Cal y Bicarbonato de Sosa.—Cabezuela, Moyuelo, Afrecho, calidades superiores.

SERVICIO A DOMICILIO

Oficinas y Almacenes: Fray Luis de Granada - CÓRDOBA

## SASTRERÍA

CÍVICO - MILITAR

— DE —

## José Jiménez Alados

Plaza del Salvador, 26

CÓRDOBA

## CARBONELL Y C.<sup>A</sup> (S. EN C.)

Correo: Apartado 17

TELÉFONO 67

CÓRDOBA

Sucursales en Sevilla - Aguilar de la Frontera  
Castro del Río - Pinos Puente - Melilla y Jaén

Fábricas de aceites finos y Refinerías con olivares propios  
» » » de orujo y jabones.

Gran surtido en maderas de Flandes de todas dimensiones y calidad.  
Fábrica de Harinas sistema Austro-Húngaro. — Fábrica de pasta y fideos para sopa

COMPRA DE ACEITES Y GRANOS

Grandes almacenes generales en la Torre de la Malmuerta

VINOS FINOS DEL PAGO DE LOS MORILES





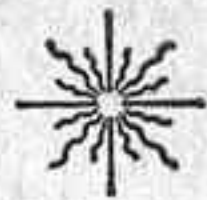
GRAN FÁBRICA DE PAN  
DE  
**LUIS ROLDAN RODRIGUEZ**

Bataneros, 1 CÓRDOBA Teléfono 276

Especialidad en Tortas de Aceite

Elaboración con la amasadora EBERHARDT cuyo movimiento esencialmente ingenioso y científico no estruja, troncha ni maltrata la masa, resultando aireada, esponjosa y seca y no dejando grano o partícula de harina que no absorva su parte proporcional de agua.

La mayor perfección en el trabajo, la que se limpia con más facilidad, la que mejora más la calidad del artículo.

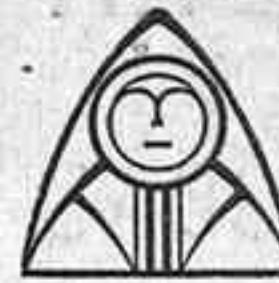


TARJETAS POSTALES

Continuamente novedades de la acreditada marca

“MÁRGARA”

Exportación a todo el mundo



Fabricante y editor:

G. H. ALSINA

MADRID.-Jesús y María, 6

FÁBRICA DE CAMELOS :-: AZÚCARES ESTUCHADOS

S. Y A. FERNÁNDEZ CAPARRÓS

CÓRDOBA

**Miguel Fernández Pacheco y González**

COSECHERO Y EXPORTADOR DE VINOS

BLANCOS FINOS

PÁLIDOS ESPECIALES

TINTOS CLASE SUPERIOR

MANZANARES (Ciudad Real)







# FÁBRICA DE PARAGUAS SOMBRILLAS Y BASTONES

TENEMOS lo más bonito, lo mejor y lo más nuevo que se fabrica en estos ramos. Nuestros artículos, por su esmerada confección y presentación elegantísima, han conquistado los más importantes mercados apenas hecha su aparición por todas las plazas.

CONTAMOS con una numerosa colección de tipos desde lo más económico hasta lo de mayor lujo, pues somos importadores en gran escala de armaduras, tejidos, puños y demás fornituras que adquirimos en los centros productores de Inglaterra, Francia, Austria y Checoeslovaquia, que son hoy los mejores del mundo.

**JOSÉ CABALLERO**  
EUSKAL-ERRIA, 8. — SAN SEBASTIÁN



## RUANO HERMANOS COLONIALES POR MAYOR

SECCIÓN ESPECIAL  
DE CAFÉS TOSTADOS



Plaza de España

Córdoba

## LA UNIVERSAL DROGUERÍA Y PERFUMERÍA

VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR

**FRANCISCO YÉPEZ RUIZ**  
CONDE DE CÁRDENAS, 21  
CÓRDOBA

## Haas y Targa

Grandes especialidades en Novedades  
de objetos de escritorio

Representantes directos de fábricas  
Artículos para anuncios y reclamos  
Paginadores, Numeradores y Fechadores  
de caucho y metal

Grandes cantidades en stock

Almacenes y despacho:

Lauria, 92 y 94

BARCELONA



**SALVADOR GARCÍA BERRUEZO**

SUCESOR DE  
**GONZALO GARCIA CASTAÑO**



**ALMACÉN DE CALZADOS**

VENTAS SOLO AL POR MAYOR

**Carlos Rubio, 8**

**CÓRDOBA**

**-ÉXITO-**

**REVISTA TÉCNICA  
DE LOS NEGOCIOS**

Es la revista que explica los modernos  
procedimientos de organización co-  
mercial e industrial puestos en práctica  
por las más formidables empresas.

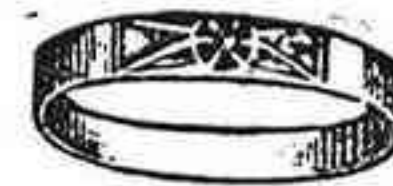
DIRECCIÓN:

Sociedad General de Publicaciones, S. A.  
Calle de la Diputación, número 211  
Barcelona



BISUTERÍA

CEPILLERÍA



JUGUETERÍA

CUCHILLERÍA

ADORNOS DE CABEZA

ARTÍCULOS DE PIEL

**SOLSONA Y COMPAÑÍA**

Calle de Culla, 5 y 6

**VALENCIA**



*De venta en todos los establecimientos de objetos de escritorio*

**Buddy**

EL LIBRO DE NOTAS PERPETUO

**Buddy**

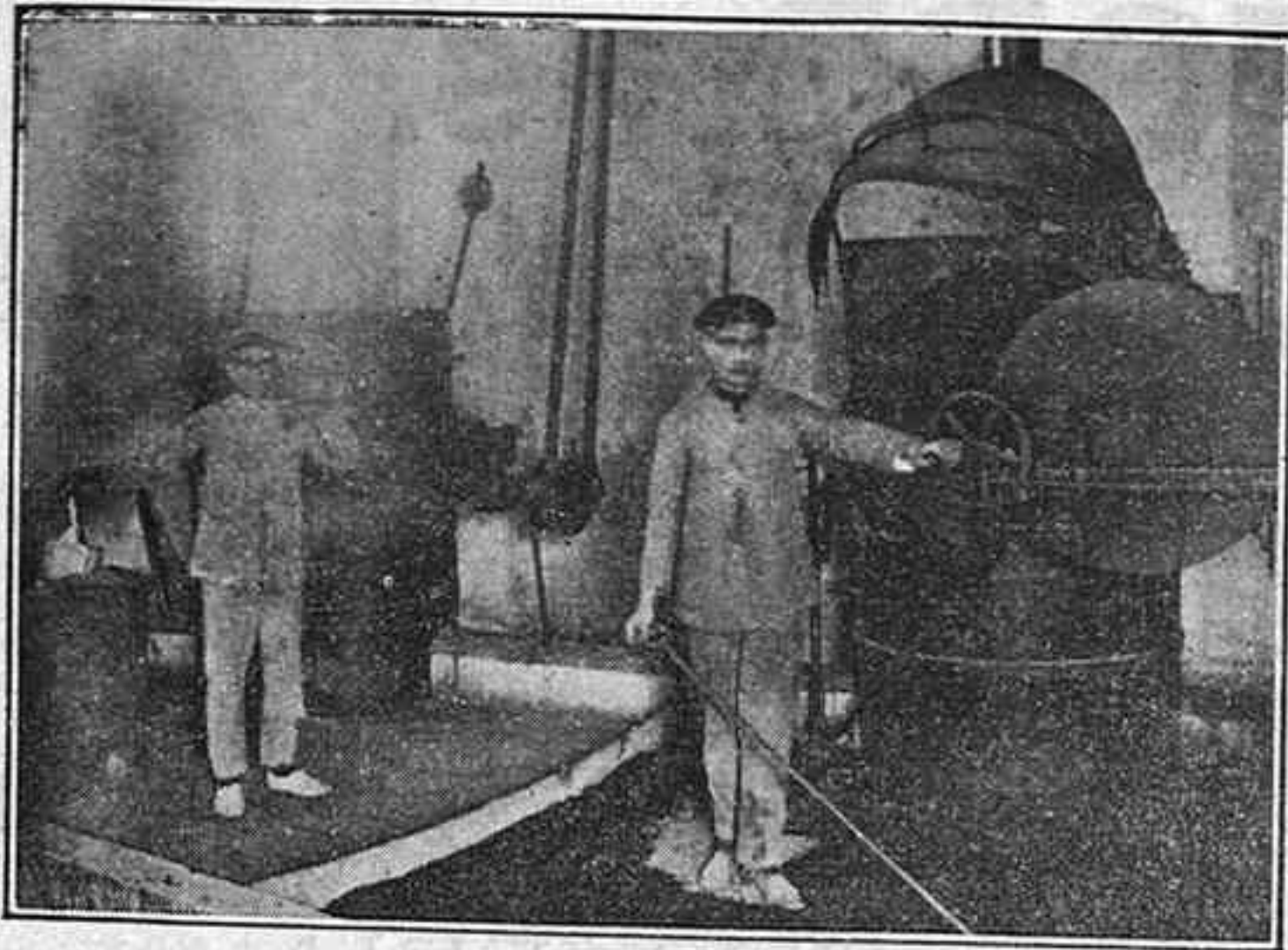
El mejor  
libro de  
notas  
para  
bolsillo

Patente 85291

En venta en todas las librerías de España

Fabricante JUAN VIDAL-Ronda Universidad, 20-Barcelona





Estas máquinas tuestan cada hora 200 kilos de café

## SAIZ Y MARTINEZ

ALMACENISTAS IMPORTADORES

EXPORTACIÓN A TODA ESPAÑA

DE

CAFÉS TOSTADOS



Marca registrada

## CORDOBA



Un detalle de la sección de empaquetado



## EL TRIUNFO

GRAN FÁBRICA DE PASTAS ALIMENTICIAS

Especialidad en la fabricación estilo genovés

### Rogelio Galán Ceballos

Acera del Triunfo, 90 y Canasteros, 8

**GRANADA**

# Conklin

ESTA MARCA  
ES SU GARANTIA

La marca CONKLIN en una pluma fuerte o lápiz metálico, es una verdadera garantía del valor representado por estos artículos.

Durante veintiún años el nombre CONKLIN ha significado satisfacción en la escritura. En la actualidad, con sus nuevas mejoras, CONKLIN significa placer al escribir y un largo servicio.

FABRICANTES

THE CONKLIN PEN MFG. COMPANY  
Casa establecida en 1898 Toledo, Ohio, E. U. A.

Al por mayor **JUAN M. KEENE**

Fontanella, 10.—BARCELONA



# INDUSTRIAS FORB, S. A.

TELÉFONO N.º 592 G. — TRAVESERA, 316 — BARCELONA - (GRACIA)

## FÁBRICA DE GÉNEROS DE PUNTO

ESPECIALIDADES:

Calcetines de seda e hilo

Corbatas, Bufandas y Tirantes de seda

Fábrica de Tirantes y Ligas

Fábrica de cintería

## FÁBRICA DE SOBRES Y BOLSAS COMERCIALES

ESTUCHERÍA

ESPECIALIDAD:

**Sobres de Ventanilla transparente**

### IMPRESA Y LITOGRAFÍA

Papeles higiénicos en rollos y paquetes ZIG-ZAG

Almacén de papeles embalaje, escribir y fantasía

Aparatos cortadores de papel.

Proveedores de la Revista "IBÉRICA"

## Fábrica de Alpargatas y Calzado

de Salvador Martínez Brotons

a cargo de

**Agustín Alonso Chinchilla**

**ELCHE (Alicante)**

Cazadoras de Cáñamo y Yute

y de Cerco de cuero

LA COMERCIAL



MADRID

GRAN FÁBRICA  
DE  
SELLOS DE CAUCHO

Acaba de publicar su nuevo **CATÁLOGO GENERAL COMBINADO** para el servicio de los vendedores de sellos de caucho (grabadores, tiendas de objetos de escritorio, librerías, correspondientes, etc.), con el que podrán hacer buenas ventas, por ser el más completo y original en su formato de cuantos se han publicado.

9, Plaza de San Miguel, 9

(Esta Casa no trabaja directamente con el público.)



## A. PÉREZ BARQUERO

COSECHERO DE VINOS

EN MOSTILLA Y MORILES



ALMACENADO Y ESCRITORIO: CALLE DOCE DE OCTUBRE

(PROLONGACIÓN DEL GRAN CAPITÁN)

TELÉFONOS NÚMS 61 Y 532 - CÓRDOBA



## HE AQUÍ LA BOMBA QUE A V. LE CONVIENE

No necesita depósito en alto. Cualquier grifo del edificio hasta 75 metros de altura, puede dar agua automáticamente.

**TRENAS Y FERNANDEZ**  
Alfonso XIII, 6 - Teléfono 431  
CÓRDOBA

Instalaciones de motores eléctricos. - Luz. - Teléfonos. - Timbres. - Para-rayos. - Grupos electro. - Bombas para riegos y usos domésticos.



## PASTELERÍA

### LA CONCEPCIÓN

**Antonio Mira Dorado**



Especialidad en Pastelones  
Ramilletes y platos para regalos



Concepción, 25 - CÓRDOBA

# Batería de cocina y utensilios de casa

en hierro esmaltado y en aluminio puro garantizado

VENTAS AL POR MAYOR

CALIDAD SUPERIOR

PRECIOS DE FÁBRICA



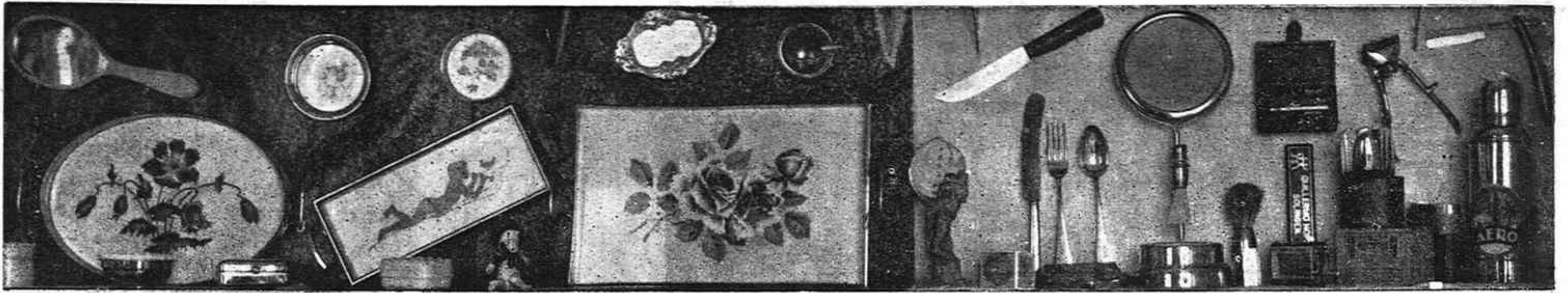
Esta casa dedica preferente atención a la batería esmaltada, contando con grandes existencias tanto de primera como de segunda calidad ó al peso.

## MANUEL DE LA HUERTA

Conde del Robledo, 3

CÓRDOBA





# EUGENIO MURIEL GARCÍA

## ALMACÉN DE FERRETERÍA

- VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR -

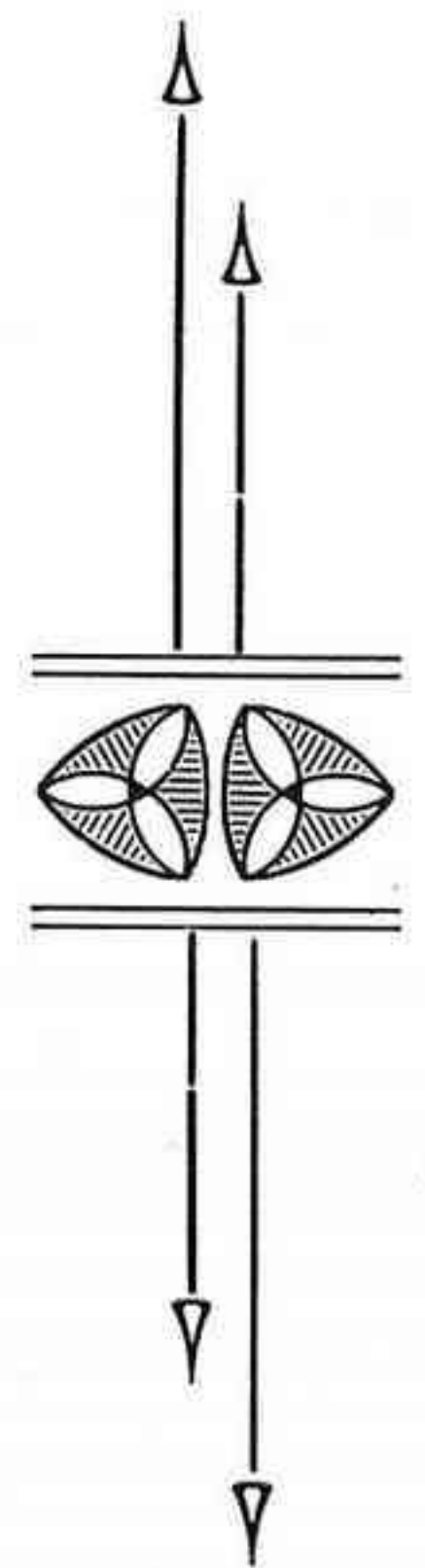
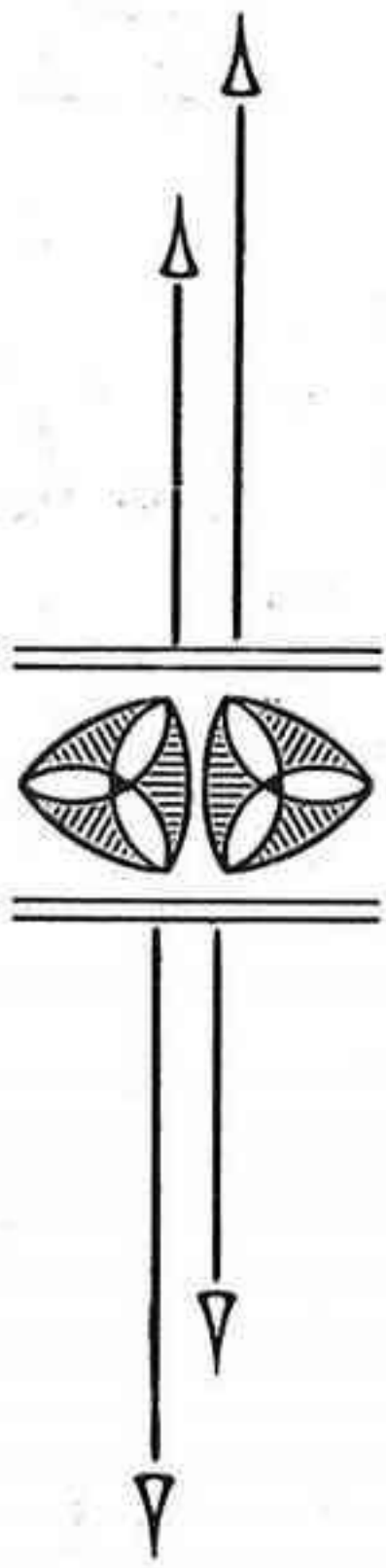
Especialidad en artículos Alemanes

- IMPORTACIÓN DIRECTA -

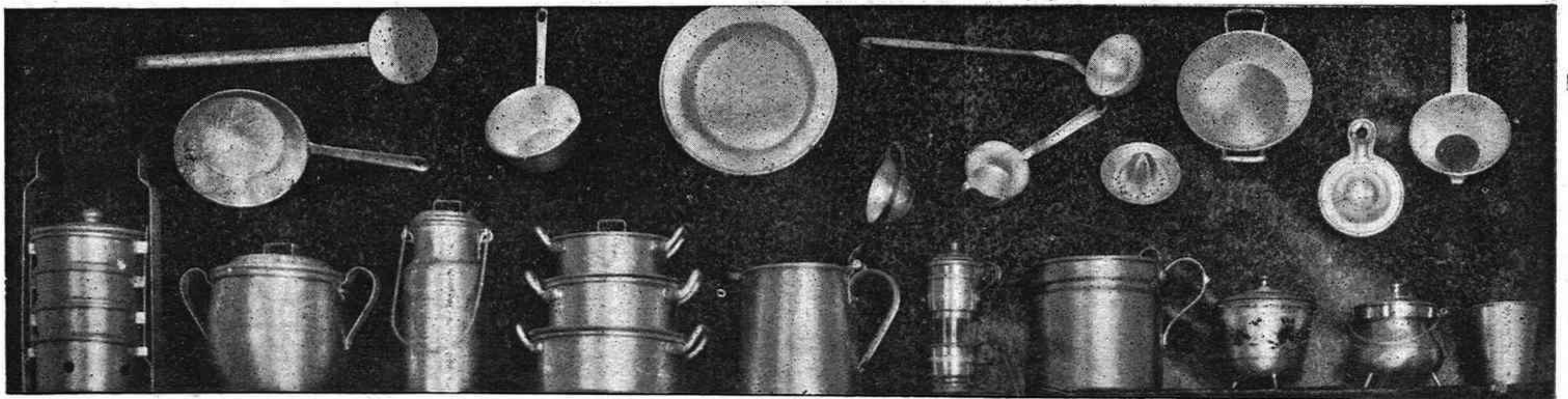
- GRANDES EXISTENCIAS EN BATERÍA DE COCINA -

\* \* \* en aluminio puro garantizado \* \* \*

PRECIOS SIN COMPETENCIA



**Reyes Católicos, 3** (Prolongación del Paseo del Gran Capitán) - **CÓRDOBA**



IMPRESA LA PURITANA - CÓRDOBA