

SUBSCRIPCIÓN

En Salamanca un mes.	0'50 ptas.
Fuera id.	0'75 id.
Trimestre.	2'00 id.
Un año.	7'50 id.
35 ejemplares.	1'25 id.
50 id.	2'25 id.
100 id.	4'00 id.

La Unión Ibérica

PERIODICO DECENAL

defensor de los intereses de la Sociedad y órgano de la Región de Castilla la Vieja

Se publica los días 10, 20 y 30 de cada mes

INSERCIONES

Reclamos (línea).	0'25 ptas.
En lugar preferente.	0'50 id.
Anuncios y Comunicados á precios convencionales.	
EL PAGO ES ANTICIPADO	
Número suelto.	5 céntos
Id. atrasado.	10

Advertencias

Dirección y Redacción, BRETON, 6.
Administración, JESÚS, 9.
Toda la correspondencia se dirigirá al Director.
Los escritos se publicarán bajo la responsabilidad de sus autores.



Advertencias

No se publicarán los anónimos ni los firmados con pseudónimos si al remitirlos no vienen acompañados con la firma del autor.
Los originales no se devuelven.

Año 1.º

SALAMANCA 30 DE JUNIO DE 1900

Núm. 2

¡UNIÓN! ¡UNIÓN!

Si no constituyera ésta una necesidad, siquiera por seguir las corrientes de la moda, se nos impondría hoy el unirnos formando asociaciones.

¿Que dónde y con qué objeto? Allí donde nos lleven nuestras inclinaciones ó nuestros intereses; donde se pide, donde se grita en este sentido, donde quiera, con tal de mejorar nuestra situación, que debe ser el único objetivo en estos supremos momentos

¿Quién desconoce hoy la fuerza, el valor que tienen las colectividades asociadas? ¿Hay algún español en cuyos oídos no suene ya como música armoniosa la palabra *unión*?

Ante la *Unión Nacional*, tan en boga en estos momentos, tiemblan los poderes constituidos; se asusta el capital de la *Unión Obrera* que principia á iniciarse; amenazan con la *unión* los partidos políticos que aspiran al poder; se congregan, se asocian y forman uniones para defenderse los individuos que profesan una misma religión, los que intentan explotar un negocio, los artífices, los literatos, los actores, la prensa, y, en una palabra, tienden á asociarse, llevando por delante como enseña gloriosa la bandera de la *Unión*, todos los que en estos tiempos de progreso convergen en ideas ó en el trabajo, convencidos de que solo por este camino podremos hacernos respetar, prosperar y encontrar la regeneración que todos anhelamos.

¿Que por qué sucede todo esto? Eso es lo que va á ser objeto de este modestísimo trabajo.

* * *

La idea de la asociación es tan antigua como el hombre: Podríamos decir, sin temor de incurrir en herejía histórica, que principia con la formación de las especies en la creación, y sigue á través de los siglos sin otro objeto que el de la defensa mútua sugerida por la necesidad, ante la antigua tendencia destructora del tiempo y de sus hombres.

Pero con ser más brutos los ataques allá en los tiempos remotos en que los historiadores

nos presentan al hombre en estado salvaje, no han hecho tanto daño ni se han dejado sentir en forma tan aterradora como en estos últimos tiempos en que tanto se habla de progreso y civilización.

Dice un adagio español que "el que se queja es porque le duele," y nosotros, plagiando el adagio agregaríamos, que el que pide auxilio es porque lo necesita.

El instinto de conservación nace con la criatura. Todos huyen del peligro cuando lo ven, y se amparan donde y como pueden, corriendo siempre hacia la parte en donde creen encontrar protección.

De dos fieras terribles que á la par acometan á un ser humano para destrozarle, nos entregamos siempre á aquella que por su aspecto nos parece menos horrible. Habrá sus momentos de indecisión en la persona así acometida, pero al fin se dejará deborar por la que cree menos fiera, entregándose á ésta cual si le pidiese protección ó auxilio.

* * *

Concretando nuestro asunto y trayéndolo al verdadero terreno, del cual nos íbamos saliendo sin querer, podemos decir que las causas de los males que todos lloramos, provienen del aislamiento en que venimos viviendo, con lo cual hemos matado todas nuestras iniciativas y nuestras energías.

Cierto que no es nuestra toda la culpa, porque nuestro estado actual es la resultante del gran cambio operado en nuestra vida en este siglo de vapor y de electricidad, y más que nada, en nuestro carácter desidioso y apático, más dado al plagio que á la investigación.

Por esta causa, convencidos hoy de que nuestra ilustración no está á la altura que exigen los adelantos que nos han traído el vapor y la electricidad, y viendo la imposibilidad de mejorar aisladamente, el instinto nos lleva á congregarnos y á gritar en todas horas y en todas formas *¡unión! ¡unión!*

Hay, pues, que unirse y asociarse para defendernos, porque de continuar aislados, siguiendo cada uno por nuestro camino, vamos derechos á la aniquilación

total, y por consecuencia, á la muerte.

Pues bien; ya tienen ustedes donde elegir. Ahora no podrá nadie decir que no lo tenemos ya para todos los gustos.

Contra el clamoreo general que por todas partes se oye repitiendo á todas horas y en todos los tonos que somos un pueblo incapaz de congregarnos para ninguna idea de defensa noble, todo el mundo ha salido pidiendo la unión.

* * *

Guiados por el verdadero instinto de conservación, desde una parte á otra de la península responde el eco de esta palabra que ya la lleva todo el mundo en los oídos, convencidos de que este es el único camino que hay que seguir para salvarnos y salvar á esta patria desquiciada, abatida y perturbada por el aislamiento en que venimos viviendo desde hace mucho tiempo.

Si este grito unánime que por todas partes se oye, proviene del dolor que nos ha producido la enfermedad del aislamiento, si conocemos el mal, vamos á remediarlo ingresando en la unión.

¿Hay necesidad de demostrarle á nadie que las asociaciones mejores son las más numerosas? ¿Desconocen ya la mayor parte de nuestros lectores que en nuestra asociación caben todos, y que en esto estriba el que habiendo nacido ayer, hoy nos contamos ya por cientos de miles?

¿Es nueva para alguien nuestra tendencia regeneradora, benéfica y humanitaria? ¿Hay necesidad de repetir ya, que la unión hace la fuerza?

Pues si nada de esto hay que demostrar, y nada tenemos ya que decir, á obrar de acuerdo con el buen sentido y á convencer á los que no lo estén de que hay necesidad de asociarse, para todo lo bueno, para todo lo noble, para todo lo que sea beneficioso, para nosotros mismos, y, como consecuencia, para nuestros semejantes.

¿Insisten algunos en que aún no es tiempo; en que hay que esperar el resultado para continuar siendo objeto de las expropiaciones de los que tácitamente están unidos para acabar de aniquilarnos?

Pues á apartarlos á un lado y á esperarlos andando. La ocasión no puede ser más propicia, ni la causa más justa y apremiante.

Ya no es tiempo de esperar, se impone el obrar. El movimiento se demuestra andando.

Los que opinen lo contrario, que nos dejen vivir con nuestra ilusión. Si nos equivocamos, á ellos no hemos de culparles mañana.

¿Pueden ellos hacerse insensibles al dolor que produce el grito lastimero, causado por el hambre aterradora de tantos y tantos infelices que piden auxilio, y, como consecuencia, pregonan la unión?

Pues nosotros nó. Por eso gritamos y gritaremos hasta enronquecer: ¡Unión! ¡Unión!

Unión para todos los fines.

LA MUJER Y LA POESIA

Á MI BELLA AMIGA

ROSARIO SEBASTIAN

Desde la cuna hasta el sepulcro, la mujer es la compañera del hombre; su hermosura, el cielo que miramos; su amor, el ambiente en que vivimos; sus virtudes, el perfume del hogar.

Su fé alienta al sabio en las investigaciones científicas; su recuerdo anima al militar en la lucha; el genio busca en su belleza el motivo de sus creaciones, y el poeta halla en su amor venero riquísimo de inspiración fecunda. A la cabecera del esposo y junto á la cuna del infante; entre las llamas de la hoguera, como Juana de Arco, y ante los muros de Granada, como Isabel de Castilla, su figura es siempre sublime; sin que á mancillarla alcancen los esfuerzos del materialismo impuro ni los del grosero positivismo.

La Historia, para enseñanza de la humanidad, nos presenta sobre el pedestal de los siglos y orladas de la inmortalidad una pléyade gloriosa de heroínas, que fueron la admiración del pasado, son pasmo del presente, y habrán de merecer el respeto de las generaciones futuras. Pero en ninguna de las esferas de la inteligencia y de la actividad huma-

nas se nos muestra como en la poesía el influjo de la mujer: porque la mujer es la fuente de la sensibilidad y del amor, y la poesía es el amor esencial que existe por el sentimiento.

Podrán cantar las escenas de la naturaleza y las maravillas de la creación, sin que directamente influya la cara mitad del hombre; pero el poeta verá precisado á mendigar de ella la sensibilidad de que es dueña casi absoluta; puesto que la poesía sin el sentimiento es un compuesto sin forma, un sér sin vida. Para cantar las virtudes, tenemos que estudiarlas en la mujer; y para elevarnos á entonar himnos al Dios de la inspiración, forzoso es admirar el mundo obra de sus manos; y el mundo sin la mujer fuera una obra incompleta, toda vez que en ella se reasumen las perfecciones de él.

Y, si de la inspiración directa hablamos, el amor de Laura Vogés inspiró al Petrarca trescientos ochenta sonetos, á los que debe su nombre; Teresa inmortalizó á Espronceda, inspirándole el sublime Canto, del que ella á su vez recibió la inmortalidad; y los nombres de Dante y Beatriz, de Eleonora y Tasso, con otros innumerables, gozan, unidos, de igual gloria. Preguntad á la doliente lira de Bécquer á la sentimental de Balart ó á la tierna de Gazul, quién arrancó á sus cuerdas las notas más dulces, y os dirán que el amor de una mujer, cuyo nombre encontraréis acaso en las armonías del estro ó en los arrebatos que inspiró el despecho, nacido del amor mismo.

Las analogías entre la poesía y la mujer nos dan á conocer el influjo de ésta sobre aquélla hasta poder afirmar: que la mujer, por su fondo, es la esencia de la poesía, y que ésta, por su manifestación y objeto, la esencia de la mujer.

Términos que se convierten, séres que se completan, puntos que se abrazan, ó como dos circunferencias concéntricas cuyo centro común es el amor.

FERNANDO GARCÍA JIMENO.
(De la Unión Escolar de Badajoz.)

Ver y creer

Al dar á luz esta Revista, nos hemos propuesto demostrar, de manera que no dé lugar á duda, las indiscutibles y positivas ventajas que la Unión Ibérica reporta, tanto al comerciante como al particular asociado á ella, y considerando que su entronización á quien más beneficia es al proveedor, vamos á ver si podemos llevar al ánimo del comerciante, el convencimiento de los beneficios que le proporciona su inscripción como asociado.

Son axiomas, eminentemente mercantiles, que en el *vender está la ganancia* y que *valen más muchos pocos, que pocos muchos*, y con efecto: si un establecimiento, sea de la índole que quiera, consigue aumentar su clientela y sus ventas se duplican, triplican ó cuadruplican, es indudable que aun cuando la utilidad que obtenga se reduzca en algún tanto, el resultado total de sus balances, tiene necesariamente que ser más satisfactorio.

Se dice, y á nuestro juicio con fundadísima razón, que los números no mienten y que su lógica es tan positiva, que no ofrecen la más ligera duda; pues bien, ateniéndonos á los números, probemos la verdad de la tesis que sustentamos.

Supongamos un comerciante, cuyas ventas alcanzan anualmente á 200.000 pesetas, que para gastos generales de su comercio, dedica el 5 por 100 y de interés al capital que en el negocio tiene invertido el 15 por 100; total de utilidad que debe necesariamente sacar de sus ventas, 20 por 100; y no se nos argumente que hay artículos en que difícilmente se obtiene un beneficio de 2 por 100, es argumento que no puede tener valor, porque en cambio en otros ha de utilizar el 20 ó 25, toda vez que un negocio que sólo produzca un 2 por 100, es á todas luces un negocio ruinoso y casa que en tal situación se vé, es indudable que está en quiebra.

Pues bien, el 20 por 100 de 200.000 pesetas, representa pesetas 40.000; supongamos ahora que este comerciante, al ingresar en la Unión Ibérica, triplica sus ventas y éstas se elevan á pesetas 600.000 en un año, pero como al ingresar en la Asociación se obliga á abonar á ésta un cinco por ciento del consumo que en su casa hagan los asociados, resulta innegablemente que, aun reduciendo su ganancia, aumenta sus beneficios. Ejemplos y comparaciones:

En el primer caso

Ventas Pts. 200.000
20 por 100 beneficios . . . 40.000

Segundo caso

Ventas Pts. 600.000
Beneficios 15 por 100 . . . 90.000

Es, pues, indudable que mayor venta con menos utilidad duplica con creces los beneficios. Podrá argumentárenos que el aumento de negocio entraña aumento de gastos, es verdad, pero como no todas las ventas las ha de hacer á los asociados y como la sociedad sólo percibe premio por lo que á éstos venda, resulta que el aumento que los gastos tengan se compensan perfectamente con la utilidad que obtiene en las ventas hechas á los no asociados.

Además, el asociado proveedor tiene el doble carácter de consumidor y, como tal, disfruta de los beneficios que éstos gozan, haciendo sus compras en las fábricas ó establecimientos asociados, amén del que también obtiene por su consumo personal y de su familia. Para más claridad, pongamos también ejemplos prácticos.

El mismo comerciante á que antes nos referimos, compra, para surtir su establecimiento, pesetas 800.000. Gasta en su manutención, ropas de uso, etc., pesetas 4.000 y sobre estas 804.000 pesetas tiene un beneficio cada año de 4 por 100 ó sean 33.160 pesetas, siendo así que por las ventas que hace abona el 5 por 100 sobre las dos terceras partes, puesto que la restante son hechas á no asociados, resulta que sólo desembolsa 20.000 pesetas y como por el consumo obtiene 32.000, lo que abona es completamente ficticio, y el mero hecho de ser asociado, le reporta aún una ganancia extra de 12.000 pesetas, y

esto sin contar con que no tiene que preocuparse de dar publicidad á su negocio, pues de eso se encarga la Asociación por los medios que crea más convenientes.

Nos dirán: ¿y cómo si el número de consumidores es siempre el mismo, ha de aumentar la venta de tan considerable modo?

Muy sencillo: como en la Asociación sólo puede ingresar hasta el 50 por 100 de cada gremio, como al asociado consumidor, se le abona por su consumo el tipo estipulado; como el particular, al ir á comprar, no le lleva la bella cara del comerciante, si no que acude allí, donde obtiene ventaja, es indudable que el comerciante asociado, atraerá á su establecimiento grandísima parte de la clientela de los no asociados.

Resulta, pues, demostrado hasta la saciedad, que el primer beneficiado por la Unión Ibérica es el proveedor y que el tanto por ciento que á la Sociedad abona, es más imaginario que real.

E. G.

La Gran Vergüenza EL DISPARATE MUNICIPAL

O LA

Tahona Reguladora

No podemos calificar de otra manera la tan traída y llevada cuestión de la *Tahona Reguladora* del Ayuntamiento de Salamanca.

Después de tres años de funcionamiento y de estudiar los ediles del Concejo salmantino la cuestión, ahora resulta que no saben si regulan ó nó el artículo de primera necesidad en la Ciudad del Tormes.

Que esta es una verdad de Pero Grullo lo dice el que cada uno de los concurrentes á la sesión del Ayuntamiento el día 25 del corriente, ha quedado en hacer y presentar para la próxima sesión su notita de cálculos, para demostrar si puede ó no ser *regulador* el precio de 50 céntimos á que viene vendiendo el pan el Municipio.

Pero ¿dónde habrán aprendido las matemáticas nuestros concejales, ó dónde habrán echado la memoria para no saber hacer cuentas como las que hacen los charros de esta tierra.

Una arroba de harina, diría cualquier gañán de este país, cuesta 16 reales. Se hacen de la arroba 8 panes y medio del tipo del país, que vendidos á dos reales, dan un producto de 17 reales. Queda por lo tanto un real en cada arroba para gastos y utilidades.

Supongamos, decimos nosotros, que el Ayuntamiento elabora diariamente 60 arrobas, y que, como es consiguiente, le dejan 60 reales para cubrir los siguientes gastos:

6 hombres á 10 reales . . .	60
Leña	30
Sal	8

Total de gastos	98
Id. de utilidades	60

Pérdida diaria. 38

Agreguen los curiosos los gastos de alquiler de casa, despacho, luz, contribución industrial, deterioro de ropa y herramientas, utilidades, etcétera, etc. y digan con nosotros que el Ayuntamiento que así regula, no sabe sumar.

Si todos los asuntos en que ponga mano este desdichado Concejo los estudia y lleva con el mismo cálculo, crecidos estamos los salmantinos.

Lo curioso del caso es, que entre todos los concejales no haya habido

uno solo que de memoria hiciera estos cálculos para que los demás hubieran desistido de continuar con la desastrosa gestión de la *tahona desreguladora*, con lo cual se hubieran evitado el que nosotros, con la indignación que nos produce el grave perjuicio que trae para la industria tamaño disparate administrativo, nos hubiéramos tenido que ocupar de sacarlo á la vergüenza pública, volviendo por los fueros de un gremio atropellado.

¡Tres años estudiando el negocio de la fabricación del pan, arremetiéndolo en forma que no tiene ejemplo contra la industria de la panadería, que se ha visto perseguida, vilipendiada y obligada á vender el artículo al precio que, los cálculos disparatados del Ayuntamiento le ha dado al pan, para venir á confesar ahora que no saben si ganan ó pierden, sublevan los ánimos más templados y nos obligan á pedir la intervención de la autoridad superior de la provincia, para que desaparezca ese padrón de ignominia al cual han tenido que echar tierra algunos concejales avergonzados, declarándose impotentes para hacer una investigación á las cuentas de la Tahona Municipal Reguladora.

Ahora se le presenta al señor Baztán la ocasión de probar una vez más su espíritu de justicia: mande desenterrar el recurso interpuesto por un panadero que murió, quién sabe si á consecuencia de la ruina que le produjo la insistencia descabellada del Municipio en fabricar pan barato, y en ese documento, en ese recurso, que tendrá encima alguno ó algunos legajos de papeles de la oficina del Gobierno de su mando, estudie y resuelva la cuestión, que no puede ser más justa: La ley de abastos creemos que no quedará resentida con su resolución, pues lo que se le pidió á su antecesor en el recurso, era que la Tahona Municipal fuese reguladora y sino que desapareciera, toda vez que las causas que originaron su creación hace tres años, ya hace mucho tiempo que desaparecieron y el pan se vende á precio, más que equitativo, barato.

El gremio de panaderos, huérfano de protección hasta hoy, demanda la justicia á que es acreedor como uno de los que más contribuyen á sostener las cargas del Estado y del Municipio, y no por el hecho de no ser un núcleo poderoso debe atropellarse de la manera que viene haciéndolo el Ayuntamiento de Salamanca.

Hay que acabar con esta gran vergüenza; hay que corregir este disparate Municipal; hay que suprimir, en una palabra, esa *tahona reguladora*.

ECOS DE LA REGION

De una circular que el Inspector de Palencia, nuestro particular amigo, D. Juan González Eccles dirige á los asociados de Palencia, tomamos los siguientes párrafos y sentimos que la falta de espacio nos impida publicarla íntegramente:

«Al empezar á funcionar en esta capital la benéfica y humanitaria Asociación que encabeza esta hoja, no podemos menos de recordar, que vosotros, los que cooperáis al fomento de la Unión Ibérica con el concurso de vuestras compras en los establecimientos asociados, estáis prestando un gran beneficio á la humanidad, enseñando con el ejemplo, el ahorro, el valor del céntimo acumulado y la constancia surgida del afán de crearse, sin desembolso alguno, sin más molestia que pedir los vales de las cantidades imprescindibles que invertís en comer, vestir, calzar, etc., un capital y demás beneficios que la Unión Ibérica ofrece.»

Algunos asociados hay que no se han ocupado en pedir los vales representativos de las compras que exigen las necesidades de la vida.

¿Qué fin les guió al ingresar como asociados si no se ocupan siquiera un rato de ocio en leer las circulares recibidas en el tiempo que lleva funcionando la Asociación?

Si así lo hubieran hecho, competidos de los grandes beneficios que ofrece la Asociación, estoy seguro que hubieran pedido los vales de las compras hechas en todo este tiempo que han perdido, sin fijarse en que ellos más que nadie son los perjudicados.

¿Creen que como nada les costó su ingreso, en nada les puede beneficiar? Ese es su mayor error.

Después se extiende en consideraciones para demostrar á los asociados las ventajas de la Unión Ibérica.

Siga por ese camino el Sr. González que no le faltarán imitadores, pues por ahí se va á alguna parte.

* * *

DESDE AVILA

Sr. Director de LA UNION IBERICA de Salamanca.

Muy señor mío: Para su publicación le adjunto las siguientes cuartillas.

Es su amigo afmo.,

JOSÉ BARREIRO.

Al público asociado de la Unión Ibérica

Habida queja de la negativa de vales á socios consumidores por parte de algunos proveedores, á petición de éstos y para conocimiento de aquéllos, se publica la certificación que sigue:

“Los que subscriben: Certificamos pertenecer á la Unión Ibérica en concepto de socios proveedores; que sin alterar los precios de los artículos que expendemos, entregamos á los socios particulares, solamente con la exhibición de la tarjeta, si no son conocidos, los vales que por derecho les corresponden, pues que nuestras ventajas consisten en el aumento de la venta por el mayor número de clientes.

Y para que así conste á los señores consumidores de la Asociación á que tenemos la honra de pertene-

cer, expedimos el presente que autorizamos en Avila á quince de Junio de mil novecientos.—Esteban B. de Quirós.—Saturnino Benito.—Agapito López.—Lázaro Blanco.—Justino González.—Aurelio Rodríguez.—Jesús Heras.—Arenal y Silva.—Eugenio Cordero.—Eleuterio Martín.—Lucas Martín.—Ladislao Aguado.—Francisco Kaiser.—Ricardo Jorge.—José María Fernández.—Antonio Villalobos.—Conrado Rodríguez Blanco.—Nicolás Fernández y Hermano.—Antonio Portal.—María Asunción Martín.—Celedonio Gómez.—P. O. de Melitona Sanchidrián, Lorenzo del Amo.—Bonifacio López.—Mariano Hernández.—Bernabé Pérez.—Julian Martín.—Pascual Coloma.—Gerardo Martín.—Luciano Madejón.—Jorge Martín.—Lope Robledo.—Isidoro de San Segundo.—Antonio García del Cid.—Miguel Orbañanos.—Mateo Martín Yonte.—Pedro Alvarez.—Valeriano Carrascal.—Gregorio Muñoz.—Isabel Antúnez.—Ambrosio Blanco.—Leopoldo Herrero.—P. O. de Ambrosio Alvarez Nogal, Cándido Alvarez.—P. O. de Sebastián Hernández (más conocido por Charraca), Aurelio Rodríguez. Rubricadas y hay varios sellos.”

Los socios particulares tienen perfecto derecho á exigir los vales, los cuales deben recoger en el acto de satisfacer la compra en los comercios proveedores, si es que desean obtener los importantes y gratuitos beneficios que la Unión Ibérica proporciona. Ahora bien; si algún proveedor, faltando á la formalidad de su contrato, á la honradez de su palabra y al valor de su firma, se negara á dar los vales, debe el consumidor dejarle la compra y verificarla en el establecimiento de otro proveedor de buena fe, dando después conocimiento de aquél á esta oficina para los fines á que haya lugar.

Con los vales de la Unión Ibérica no es posible la sisa y por ello recomendamos á los socios particulares procuren cerciorarse personalmente de la realidad de las quejas de sus fámulas antes de noticiarlas á esta Delegación.

En varias provincias y al tres por ciento, trimestralmente, hay corretores que pagan los resguardos pro-

visionales del canje de vales y quizá—en su día—pueda efectuarse lo propio por persona á quien convenga en esta plaza.

Los socios consumidores que deseen listas comerciales, reglamentos y tarjetas, pueden mandar ó pasar á buscarlas á esta oficina, inmediata al marmolista Picaza, en días y horas hábiles. A los que tengan por retirar los recibos del importe de la inscripción, les rogamos la satisfagan á los agentes encargados del cobro; y á las personas que deseen inscribirse encarecemos el correspondiente aviso.

Las corporaciones, hermandades y demás colectividades, también pueden asociarse en la Unión Ibérica.

Por la delegación,

JOSE BARREIRO.

Avila 27 de Junio de 1900.

Alta y baja del Comercio en la plaza de Avila

Bajas

Panadero: Florentino Alvarez Resina, Cuesta antigua, 9.

Altas

Droguería: D. Pascual Coloma, San Segundo, 9.

Camisería y paños: D. Ladislao Aguado, Zendera, 11. Da vales á partir de 50 céntimos.

ADVERTENCIAS Y NOTICIAS

Según los datos adquiridos en la Delegación de esta provincia, asciende á 1.194,76 ptas. lo satisfecho hasta el día por la compra de resguardos provisionales y vales, cuyo consumo importa 56.492,25 pesetas pagadas al 3 por 100 á los socios que no han tenido paciencia para esperar al término del contrato.

Advertimos á nuestros asociados seguimos comprando todos los que nos ofrezcan. Esta es la mejor prueba de demostrar al público que los bonos que recogen del comercio por sus compras es *dinero*.

Nuestros particulares amigos y proveedores de la Unión Ibérica en

esta plaza, D. Manuel Benítez y don Luís Nava, han sido agraciados en la Exposición regional de Ciudad-Rodrigo, con medalla de plata el primero por prendas de su sastrería y el segundo con medalla de primera clase por una colección de sombreros.

Felicitémosles muy sinceramente.

D. JOSE BARREIRO MARTINEZ

Valladolid, 2, pral.

Comisionista en sellos de metal y cautchuc de todas clases, finísimas tarjetas para señoritas, señoras y caballeros. Pídanse catálogos de aparatos de bolsillo.

Correspondencia de "La Unión Ibérica,"

Segovia.—Sr. D. P. R. S.—Recibí su grata y el periódico. Los míos se le han mandado todos los números. No hemos recibido pedido de material que en ella indicaba.

Badajoz.—T. I.—Recibí su última 14 Junio con las hojas de pedido firmadas. No he recibido la tarjeta que usted indica. El periódico se le ha mandado como á todos. Últimas operaciones entrega, escribiré á usted con detenimiento.

Cáceres.—Sr. D. J. C.—(afortunadamente se recibió su carta de Abril; gracias por su atención.

Palma de Mallorca.—Sr. D. E. G.—Mi enfermedad me ha impedido contestar su grata del 5 de Mayo. Le agradezco sus ofrecimientos. Convento en que no sea práctico, por ahora, que desaparezca su periódico. El mío ya ve usted el camino que sigue, de acuerdo con lo que le había indicado.

Zamora.—Sr. D. T. V.—Mil gracias por sus ofrecimientos al tomar posesión del nuevo cargo.

Sevilla.—Sr. D. L. G. F.—Recibidas las sus yas 10 y 19 de Mayo. Su r./ de 15,15 á mi fr. y c./ D. Enrique Castán obra en mi poder. El periódico no dejará de recibirlo. Le felicito con sinceridad por su merecido ascenso, que está inspirado en justicia, y quedo á la reciproca en sus ofrecimientos.

Valladolid.—Sr. D. S. M. de V.—Recibí su atenta y se le envió catálogo de impresos y circular de condiciones, varias listas de la plaza y periódicos.

Santiago (Coruña).—Sr. D. R. F. V.—Recibimos su grata 7 del corriente y esperamos sus órdenes como indica. Se le remitieron las relaciones del comercio de esta plaza. De cualquier otra duda que le ocurra, puede consultarnos, que tendremos mucho gusto en serie útiles.

Esteban hermanos, impresores.

Subdirectores

D. M. P. Gutiérrez, abogado y exdiputado á Cortes, subdirector primero, y D. Alfredo Corradi, capitán de Artillería, subdirector segundo.

Inspector general

Excmo. Sr. D. Antonio Sánchez Campomanes, general de brigada y exdiputado á Cortes.

Abogado consultor

Excmo. Sr. D. Francisco Lastres, senador del Reino y exvicepresidente de las Cortes.

Notario de la Sociedad

D. Modesto Conde y Caballero, decano del Colegio.

Procurador

D. Bernardo de Pablo.

UNION IBERICA

SOCIEDAD CIVIL MUTUA DE CONSUMO GENERAL

Ahorro, seguro, enseñanza
beneficencia, construcción de viviendas
y montepío



SECCION DE ANUNCIOS

SASTRERIA MADRILEÑA
DE
RAMON FERNANDEZ ROBLES
35, Plaza Mayor, 35

Gran surtido en paños y géneros negros. Especialidad en novedades extranjeras. Esmero en la confección y corte de toda clase de ropas á la medida. Se trabaja en abrigos de señora con modelos de París y Londres.

LA FAMA
Ultramarinos y Coloniales
de **VIUDA DE EMILIO BLASCO**
NOVEDAD EN REGALOS

Chocolates, cafés, thés, azúcares, arroces, bujias y otros artículos. Compra y venta de garbanzos superiores en la escala que se desee. Velas superiores de cera de abejas. Depósito exclusivo del papel fumar marca ORO. *Corrillo (esquina Juan del Rey) núm. 1*

GRAN FABRICA DE JABONES
de **SANTIAGO BRUSI**
Especialidad en jabones pinta sevillana, verdes y amarillos. Compra y venta de aceite de oliva y de orujo, borras. De éstas al por mayor y menor.

BENITEZ-SASTRE
Togas — Trajes talarés — Togas
Confección de toda clase de prendas para caballeros y niños. Especialidad en trajes de americana, conforme á los últimos modelos de la moda.
RUA 51 (ESQUINA A LA CALLE DEL JESUS)

FARMACIA Y LABORATORIO
del Doctor
Ruiz Piñuela
Fábrica de curas asépticas y antisépticas de todas clases. Gasas, algodones, seda para suturas Catgut, etc., etc. Pídase catálogo.
Plaza Mayor, 36

COLONIALES Y ULTRAMARINOS
del Reino y extranjeros
de **SANTIAGO BRUSI**
Especialidades en conservas de todas clases, quesos de nata, bola, gruyere, manchego y otros. Licores y vinos generosos. Garbanzos del país, arroz y alubias.
CALLE DE SAN PABLO, NÚMS. 21 y 23

LA POSITIVA
FABRICA DE CALZADO DE
TODAS CLASES Y A LA MEDIDA
de **Manuel de las Heras**
Se venden cortes aparados
Calle de Quintana, número 2

ERAÑA
TEJIDOS Y GÉNEROS DE PUNTO
Precio fijo en todos los artículos
No se abre los días festivos
6, PLAZA MAYOR, 6

SOMBRERERIA DE LUIS NAVA
Sucesor de Pérez el Cartero
7, PLAZA MAYOR 7
Excelente surtido en sombreros, gorras y boinas

JOSE CHIMENO
Taller de calderería, estufista y cerrajería
Se hacen toda clase de reparaciones en máquinas de vapor
AFUERAS DE LA PUERTA
DE ZAMORA

PANADERIA
de
ISABEL MORO Y COMPAÑIA
SUCURSAL DE VENTA PERMANENTE
DOCTOR RIESCO, núm 26
Pan de todas clases del país. Especialidad en el pan de primera y de lujo. Se sirve á domicilio y se dan vales á los asociados en la «Unión Ibérica».
4 - Calle de Bretón - 4
Salamanca

VIUDA DE MARIANO LOPEZ
Sucesor de Pedro de la Peña
20, PLAZA MAYOR, 20
Comercio de mercería, pasamanería y novedades. Especialidad en artículos para bordar.
(Esquina al Arco del Toril)

MODAS
FIDEL BERNAL — Plaza Mayor, núm. 37
Se reforman toda clase de sombreros para señoras. Surtido en equipos de ropa blanca para señora y niño. El taller más antiguo y donde mejor se plancha.

¿QUE ES LA UNION IBERICA?

Los que hacen constantemente esta pregunta, pueden satisfacer su curiosidad leyendo las siguientes líneas que le darán idea, siquiera sea muy suelta, de lo que es este gran pensamiento y la forma de llevarlo á la práctica. La *Unión Ibérica* es una Sociedad civil, mútua y benéfica, compuesta de vendedores y compradores, ó lo que es lo mismo, un convenio hecho entre el *comercio proveedor* y el *público consumidor*. Es, digámoslo así, una especie de cooperativa sobre el consumo general.

Se asemeja, por razón de sus combinaciones, á las Sociedades de Seguros sobre la Vida, con la diferencia de que los socios de la *Unión Ibérica* no pagan cuota anual, ni adquieren compromiso alguno para formar un capital, pues éste lo forman con el importe del consumo que haga cada socio.

Se inscriben en esta Sociedad como *consumidores*, todas las personas sin distinción de clases ni edades; y como *proveedores*, la cuarta parte del comercio de cada ramo al iniciar los trabajos en una plaza, y el 50 por 100 como *máximum*.

Los compradores perciben del comercio en bonos de papel (vales), el importe total de sus compras, hechas en los establecimientos de la Sociedad. De este importe le corresponde al socio el 4 por 100.

Estos vales se abonan en cuenta corriente al asociado cada trimestre y el tanto por 100 se liquida cada cinco años.

Al firmar el contrato, se le entrega la tarjeta-título de socio y una lista del comercio en donde puede comprar, si quiere, los artículos que necesite para su consumo ó utilidad.

El contrato no obliga á nada, se paga como cuota de inscripción *una peseta* cada cinco años, y aun ésta, puede suprimirse descontándole al que se asocie sin pago el 2 por 100 de sus haberes al liquidar el quinquenio.

La originalidad de la *Unión Ibérica*, hace que progresa como ninguna. Principió á funcionar hace año y medio, y cuenta con más de 150.000 asociados.

Para asociarse, basta con llenar el *BOLETIN* puesto al final de este anuncio y remitirlo al Delegado de la provincia respectiva.

Para más detalles, dirigirse á los Delegados de la *Unión Ibérica* de cada provincia, pues los hay en todas, ó al Director de este periódico, quienes le facilitarán el prospecto general y cuantos antecedentes deseen.

D. _____ de profesión
_____ domiciliado en _____
calle de _____ se asocia en la **UNION IBERICA**
(1) _____ pagando los derechos de inscripción.

(1) NO 6 SL.

Firma del interesado

Consejo de Administración

Presidente

Excmo. Sr. D. Eduardo Cobián, abogado y senador del Reino.

Vicepresidente

Excmo. Sr. D. Miguel Tuero, general de división.

Vocales

D. Eduardo Baselga, diputado á Cortes; don Joaquín Llorens, exdiputado á Cortes; D. Joaquín Bustamante, idem; D. Cesar Reina, propietario; D. Enrique Santoyo, agente de cambio y Bolsa; D. Anastasio García López, médico; D. Ramón Alvarez Coipel, farmacéutico; D. Manuel García, presidente del gremio de tahoneros, y D. Ramón Lamba y Serra, fabricante.

Secretario del Consejo

D. Antonio Martínez Ruiz, abogado y exmagistrado.

Director

D. José Z. Barrera, propietario.