

SUBSCRIPCIÓN

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

La Unión Ibérica

PERIÓDICO 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

INSERCIÓNES

Reclamos (línea).	0'25 ptas.
En lugar preferente.	0'50 id.
Anuncios y Comunicados á precios convencionales.	
EL PAGO ES ANTICIPADO	
Número suelto.	5 cénts.
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 10 DE JULIO DE 1900

Núm. 3

COMPRADORES Y VENEDORES

(EL PRECIO FIJO)

Los dos luchan por sus intereses, por lo mismo que son intereses encontrados.

El comprador quiere comprar barato; el vendedor quiere vender caro, y en esta labor de ajuste, cada una de las dos partes agota todo el repertorio de frases; el uno, desprestigiando la mercancía, y el otro, defendiéndola, llegando en algunos momentos á crear conflictos, que no siempre son de fácil solución si el comerciante no sabe prescindir de la frase ó del concepto mortificante que hiere su dignidad, pues no todos los que compran saben contenerse en los justos límites que la prudencia y la educación aconsejan.

Causa verdadera pena, ya que no vergüenza, presenciar escenas de compra como las que nosotros hemos tenido ocasión de ver algunas veces. Parece que se discuten grandes intereses, diferencias enormes, cuando apenas si son de unos cuantos de céntimos, al ver el afán con que se entabla la lucha de desprestigios y defensas, poniendo de relieve el comprador las desconfianzas, dejando siempre mal parada la seriedad que debe presidir en todo trato.

Mientras los que venden no se compenetren del desairado papel que hacen al tener que estar constantemente defendiendo la seriedad y honradez de su comercio, y se decidan por marcar y vender á un precio fijo el artículo, no daremos un solo paso en la dignificación del comercio, y el dictado célebre de "comerciante es sinónimo de ladrón", subsistirá mal que le pese y mortifique á los comerciantes honrados.

Para acabar con ese mote indigno é injusto á todas luces, pues no faltan comerciantes honrados, y más que nada en nuestra sociedad, se impone que éstos principien por estudiar la cuestión y llevar á la práctica cuanto antes el establecimiento del **precio fijo**.

Podrán creer algunos que semejante reforma traerá aparejado el trastorno de la merma en

las ventas, pero fijense en que siendo el precio fijo el bello ideal del público sensato, y uno de los fines que persigue la Unión Ibérica, y disponiendo ésta de elementos bastantes para la propaganda y defensa de su comercio, están hoy, más que nunca, en situación verdaderamente ventajosa para matar el antiguo sistema del regateo.

La reforma del precio fijo está encarnada en las exigencias mercantiles de la época, además de exigirle la seriedad del comercio. Hoy sobran vendedores y faltan compradores; el comercio lucha y compite hasta llegar á la adulteración para sostener sus ventas. Para tener vida propia nuestro comercio actual, necesita vender mucho, y esto no se consigue fácilmente, gastando un tiempo precioso en la labor de ajuste para convenir en el valor del género.

Hay que acabar con el sistema del regateo, que rebaja la dignidad del comerciante colocándole á la altura de desprestigiado quincallero.

Hay que matar las desconfianzas del público que merman la gestión del comerciante á la moderna que necesita ganar la confianza para vender más y sostener la lucha que engendra siempre la abundancia de vendedores.

El comercio asociado en la Unión Ibérica, no tiene que cuidarse, más que de poner de relieve su honradez, que es la de la Sociedad. ¿Podrá adelantar un solo paso en el camino que emprende, quedándole siempre la desconfianza al comprador asociado de que la bonificación que le dan pueden incluirse en el valor del género?

Mediten con calma en la importancia de esta cuestión; cambien de sistema; piensen en que nosotros le ayudamos á pregonar su honradez, y puesto que reconocen la necesidad de vender mucho para obtener la utilidad que necesitan para sostener y fomentar su comercio, decídanse de una vez á establecer el precio fijo, porque éste ha de ser la base del afianzamiento del triunfo que obtendrán al calor del gran pensamiento que se ha de imponer mal que le pese á los tontos, que se empeñan en continuar explotando el crédito de su abuelo, cre-

dito que de nada sirve, pues lo único que hoy vende, es la seriedad, el buen género, y el precio á que se marca para la venta.

Es decir, que hoy no queda otro camino, si se quiere vivir con arreglo á las exigencias de la época, que cambiar el sistema de vender y sustituir el regateo por el **precio fijo**.

Beneficios del primer quinquenio

La Unión Ibérica carece de capitales de **garantía**. Cuanto percibe es distribuido entre sus socios, más ó menos pronto, añadiendo, al tanto **fijo** de cada anualidad, los beneficios señalados para los respectivos quinquenios.

Prescindiremos hoy de los correspondientes al segundo, tercero y cuarto quinquenios, ocupándonos tan sólo de los del primero.

Son éstos, según el art. 23 del "Reglamento para los socios":

- 1.º Instrucción primaria gratuita en colegios particulares á los hijos de los socios que lo soliciten;
- 2.º Segunda enseñanza, también GRATUITA, en los Institutos oficiales;
- 3.º Pago de los derechos del grado de Bachiller en Artes, y
- 4.º Dotes de 250 pesetas á las niñas.

* * *

¿De dónde obtiene la Sociedad recursos para sufragar estos gastos? La contestación á esta pregunta exige estudiemos al detalle ese punto.

* * *

La Unión Ibérica, por su carácter **mútuo**, entrega al socio, en los primeros cinco años, el 4 por 100 de todas las compras por él efectuadas en los establecimientos proveedores de aquéllas, reservando solamente el 1 por 100 para pago de comisiones á los funcionarios y para cubrir los gastos de la Sociedad. Por esta razón el descuento **mínimo** de sus contratos con el comercio es el 5 por 100.

La práctica enseña á la Sociedad el tanto **probable** de que el proveedor puede desprenderse. Por tal motivo en los impresos

remitidos á los Delegados, consignando las condiciones precisas para ejercer ese cargo, se les manifiesta satisfacen las farmacias, del 5 al 50 por 100; los sastres, del 5 al 10 por 100; comestibles y ultramarinos, del 5 al 7 por 100; sombrereros, del 5 al 10 por 100, y así sucesivamente con arreglo al artículo y á la **generosidad del industrial**; destinándose EL EXCESO de la comisión, que PASE DEL 5 POR 100, para la educación, grado de Bachiller y dotes á las hijas de los asociados.

Cuanto aparece en **bastardilla** está copiado al pié de la letra de las **Instrucciones** impresas enviadas á quienes deseen desempeñar las Delegaciones, por lo cual, antes de ejercer el cargo, antes de enviarles el nombramiento, saben de un modo exacto á qué atenerse en cuanto á la propaganda y al empleo de toda clase de ingresos.

Veamos ahora la razón de cuanto antecede.

Según dijimos más arriba el **mínimum** admitido por la Sociedad como descuento á los comerciantes al detall, es el 5 por 100.

De ese 5 por 100 recibe el consumidor el 4 por 100; queda, por consiguiente, para comisiones, propaganda, impresos, listas de proveedores, correo y demás gastos de la Unión Ibérica, un 1 por 100.

La Sociedad cobra, durante el primer quinquenio el	25 por 100
Satisface al consumidor el	20 por 100
Sobrante ó diferencia.	
	5 por 100

Esta cantidad la distribuye en la siguiente forma:

Al Consejo de Administración.	1'00 por 100
A la Dirección general.	1'00 por 100
Para gastos de la misma.	0'50 por 100
A los Inspectores de región.	0'50 por 100
A los ídem de provincias.	0'50 por 100
A los Delegados jefes de éstas.	0'50 por 100
A los mismos, para propaganda y retribución al personal.	1'00 por 100
TOTAL.	5'00 por 100
Sobrante ó diferencia anterior.	
	5'00 por 100
IGUAL.	0'00

Luego la Unión Ibérica entrega **lo mismo** que recibe sin que le quede **sobrante alguno**. Ahora bien; hemos dicho al

comienzo de este artículo, carece nuestra Sociedad de capitales de garantía. ¿De donde, y repetimos la pregunta, obtiene los recursos para satisfacer los beneficios del primer quinquenio? Lo dicen las Instrucciones impresas á los Delegados, jefes de provincia y el art. 146 del Reglamento Interior de modo tan claro y terminante como explícito.

“Art. 146 El exceso que paguen los comerciantes sobre el cinco por ciento constituye un *superavit*, con el cual se cubren los gastos que originarán los BENEFICIOS DEL PRIMER QUINQUENIO.”

Y añade el 147 del mismo Reglamento lo que sigue:

“Art. 147 El *superavit* de cada provincia se aplicará á los beneficios de la misma, de modo que, con el importe que corresponda á cada una de ellas, puedan pagarse los mencionados BENEFICIOS DEL PRIMER QUINQUENIO.”

Y he aquí resuelta la dificultad. Ese 45 por 100 que satisface el farmacéutico, sobre el 5 por 100; ese 5 por 100 que abona el sastre, sobre el otro 5 por 100, y así sucesivamente, constituye en cada provincia el *superavit* para enjugar los gastos ocasionados por los beneficios del primer quinquenio y, de esta suerte, no queda estéril la generosidad del proveedor á quien se conceden, por tal motivo, mayores ventajas que á los socios restantes.

De este extremo nos ocuparemos en otro artículo.

La Unión Ibérica sólo puede dar lo que tiene, siendo esta la causa de ser tan firme y sólido el cimiento sobre que descansa.

No hace, cual otras colectividades, pomposos ofrecimientos para dejar de cumplirlos andando el tiempo; al contrario, cuanto aquélla promete es una verdad y se funda en recursos preparados de antemano.

A medida del desarrollo de las combinaciones de la Unión Ibérica se persuadirán cuantos desconocen esas combinaciones de la bondad y de la seguridad ciertos con que han de ser atendidas y de la puntual escrupulosidad con que han de cumplirse.

Paso á paso desarrollaremos estas ideas, y cuando penetren en las inteligencias se apoderarán de la voluntad, llegando á subyugarlas por completo.

La verdad es siempre verdad; á ella se llega por un sólo camino, por la línea recta.

LA HONRADEZ Y LA VIRTUD

Creo en la virtud y en la honradez probadas, todo lo que dudo de las que no se han sometido á prueba alguna.

Con mucha frecuencia oigo decir á los que se empeñan en dar patentes de honradez, que Fulano es un hombre honrado, ó que Fulana es una mujer virtuosa, sin tener en cuenta que ni á ese Fulano le ha confiado nadie la administración de una peseta, ni ha tenido jamás tratos ni contratos en donde se pueda poner de manifiesto su gestión honrada; ni la Fulana ha tenido nunca un conquistador siquiera haya sido..... momentáneamente que haya pretendido seducirla.

*
* *

Además; aquí, en este país de las viceversas, se acostumbra á medir por la posición social de las personas, la honradez y la virtud, desmintiendo el dictado aquel del burro que estaba pasando en el trigo del vecino y al decirle el amo al guarda que lo dejara pastar que era capón, le contestó el guarda, que nada tenía que ver que el burro fuese capón para que se comiese el trigo.

Discurrir así, es lo que yo llamo discurrir con los pies.

Si en el concepto de la vulgaridad no han de ser honrados y virtuosos nada más que los ricos, crecidos vamos á estar los pobres. Después de no tener dinero, no nos van á dejar ni aun lo que vale más: que es el concepto de honradez ganada á costa de sacrificios.

Porque sacrificio y grande es tener hambre y poner al hambriento á guardar el pan.

La educación y la honradez acrisolada, podrán tener todas las exigencias que ustedes quieran, pero cuidado, señores, con las del estómago.

De un hombre con hambre de tres días que le ponen de centinela de un pan y lo entregue intacto, se podrá decir á grito pelado que es un hombre honrado, puesto que ha sabido resistir á las tentaciones y exigencias del hambre. Pero de otro que le coloquen en idéntico caso, después de haber comido opíparamente, maldito si tiene gracia que no se coma el pan.

*
* *

Por eso la deshonra en la clase pobre, está en una proporción aterradora comparada con los ricos. Sin embargo, somos tan ligeros en juzgar, que cuando vemos al pobre ir á la Cárcel por haber robado un pan ó una carga de leña para venderla y dar de comer á sus hijos, nos apartamos de él con horror, sin tener en cuenta que si todos nos encontrásemos en idéntico caso quizás haríamos lo propio.

¡Es tal el ascó que produce la pobreza!...

Pero ya que las cosas sean como son, conviene ir dulcificando y mejorando nuestros juicios acerca de los menesterosos, y sobre todo, ayudar á levantar al caído, dándole la mano para que el hambre no sea el origen de tantos infortunios, enseñándole el camino del deber; prodigándole nuestros cuidados, y sobre todo, partiendo con él nuestro pan, para sentir una vez siquiera la satisfacción de haber obrado como verdaderos seres honrados, como personas que practican la verdadera virtud, como almas puras, en fin, que se han deshecho de la envoltura de miserias que tan bien nos retrata como hombres exclusivistas apegados al yo tan en boga en la época actual.

PEDRO SILIZÓ.

Por ser de interés para nuestros asociados, tomamos del *Boletín Oficial* de la Dirección la siguiente

CIRCULAR NÚM. 3

Deseando la Unión Ibérica proporcionar á sus socios el ma-

yor número posible de ventajas y de beneficios, *sin gastos ni desembolsos de ninguna clase*, y teniendo en cuenta lo útiles que pueden ser al proveedor y á los consumidores los servicios de un Letrado, indispensables y precisos en muchos casos, con especialidad á los socios proveedores, obligados en determinadas circunstancias, y por la fuerza de las mismas, á recurrir á los Tribunales, esta Dirección, inspirándose en el loable deseo consignado en sus Estatutos de mejorar por todos los medios la condición de los asociados, ha dispuesto:

1.º Todos los socios de la Unión Ibérica, tanto de Madrid como de provincias, tienen derecho en sus asuntos particulares, sean los que fuesen, á los servicios profesionales ABSOLUTAMENTE GRATUITOS del Letrado, que con este objeto y como funcionario de aquélla, dependiente de la Dirección general, se encargará de la defensa de los negocios judiciales, tanto civiles como criminales, que aquéllos les encomienden en concepto de demandantes ó de demandados ante los Tribunales de Madrid, sean éstos municipales, de primera instancia ó superiores, con la única excepción de que la contienda judicial no sea entre socios, pues en este caso se abstendrá dicho abogado de defender á ninguna de las partes.

2.º Para ejercitar los socios este derecho y disfrutar de ese beneficio, deberán poner en manos del Letrado, cuyo nombre y domicilio se consignan más adelante, antes de consultarle el pleito, un volante facilitado por esta Dirección, que lo entregará siempre que resulte se halla el socio al corriente de sus liquidaciones mensuales ó trimestrales, según sea proveedor ó consumidor; dicho volante se solicitará por conducto de los Delegados respectivos de Madrid y provincias.

3.º Constituyendo la presentación del referido volante una orden de esta Dirección para que su Letrado preste al socio servicios profesionales, sólo será necesaria la presentación de dicho documento la *primera vez* en cada negocio judicial que se le encomiende, continuando después las relaciones entre el Letrado y el cliente-socio, sin intervención de la Sociedad, excepción hecha del caso en que dicho cliente haya dejado de pertenecer á aquélla ó no esté al corriente de las liquidaciones á que se refiere la condición segunda.

4.º En el caso de que el socio litigante gane el pleito con costas, y se haga firme la sentencia, tendrá derecho el Letrado de la Sociedad á percibir el importe de las minutas correspondientes, puesto que sus servicios profesionales sólo tienen carácter de *gratuitos* para los socios de la Unión Ibérica, y

5.º Queda encargado de este servicio por la expresada Sociedad el distinguido Letrado ilustrísimo Sr. D. Vicente Cuervo, en cuyo estudio, Pizarro, 6, segundo, estará á disposición de los socios todos los días, menos los festivos, de ocho á doce de la mañana, y á cualquier hora, en los casos de gravedad ó de suma urgencia.

Lo que se publica para cono-

cimiento y satisfacción de los señores socios.

Madrid 15 de Junio de 1900.—
El Director, Z. Barrera.

Más sobre la Tahona Municipal

A las manifestaciones hechas en el artículo *La Gran Vergüenza*, que publicamos en nuestro número anterior, tenemos que añadir hoy las que espontáneamente nos han hecho algunos editores respecto al funcionamiento y negocio de la *Tahona Municipal Reguladora*.

Parece ser que en la sesión del Ayuntamiento á que entonces nos referimos, se hicieron declaraciones tan concretas y terminantes como las que expuso el alcalde presidente señor Cuesta.

Se empeñaban algunos concejales, *muy interesados* en el mangoneo de la tan traída y llevada tahona, en demostrarle al señor Alcalde las utilidades que al Municipio le reporta el sostenimiento de dicha industria, y en tal forma le asediaban *los interesados* diciéndole que allí estaba detallada la utilidad en las cuentas, que el señor Cuesta, con esa manera de decir tan característica y particular en él, tuvo que decirles: “será verdad que ganamos con la Tahona Reguladora, pero el dinero yo no lo he visto todavía.”

Ante argumento tan contundente, tenían motivo más que sobrado los interesados en este asunto para haber exigido que se hiciese una revisión de cuentas, pero ¿qué crearán ustedes que aceptaron para salir del paso los tan directamente vapuleados? Pues sencillamente, que se echase un velo sobre las cuentas hasta el 30 de Junio, y que á partir desde esta fecha se abriese nueva cuenta, adicionándole todos los gastos al negocio para desde luego principiar á regular en Salamanca el precio del pan.

Hay más todavía: parece ser que en esa famosa sesión todos los concejales, incluso la comisión de la Panadería, se manifestaban resueltos á dejar de ejercer la industria por cuenta del Municipio. Pero ¿qué fué lo que pudo ocurrir para que al finalizar la sesión, después de suspenderla, estuvieran todos conformes en seguir fabricando pan y hacer borrón y cuenta nueva? Esto no lo hemos podido averiguar todavía.

Se dice, sin embargo, que los más interesados en que se hiciera luz en este asunto y en que desapareciera la Tahona, no se han podido sustraer á ciertas versiones propaladas por un concejal habilidoso que se ha dado siempre aires de mantenedor de esa industria, sin duda con el noble afán de perjudicar á los que ejercen, diciendo en público que al marcharse él del Municipio se llevaba consigo á la Tahona y al expendedor.

De aquí el que los concejales interesados en que desapareciera la Tahona, creyéndose rebajados ante la opinión pública si se le daba á creer semejante versión, tomaran el camino opuesto y decidieran continuar fabricando pan, cayendo inconscientemente en la red tan hábilmente tendida con esa versión.

Por donde resulta, que en este verdadero juego de compadres

los perjudicados vienen á ser los panaderos que pagan por ejercer la industria.

El Sr. Gobernador á cuyo espíritu de justicia nos recomendamos, no ha dado chispas en el asunto, quedando, como es consiguiente, otra vez los panaderos sujetos á las veleidades de los interesados en que continúe este negocio y expuestos á nuevos contratamientos, pues ya se dice que algún fabricante harinero de esos que aprenden los negocios escarmentando en cabeza ajena, ha hecho proposiciones á varios concejales para que le apoyen en la pretensión de tomar en traspaso la Tahona Reguladora, como si el Ayuntamiento pudiera pasar por encima de la ley en este asunto, metiéndose á traspasar y contratar una industria para la cual no sabemos si le autorizan las leyes en tanto al recurso interpuesto no se le desentierre en el Gobierno civil y se le resuelva con arreglo á justicia.

Para terminar: sólo añadiremos por hoy que, algunos concejales, indignados por lo que ocurre en este asendereado asunto, están resueltos á exigir las responsabilidades á los que las tengan, para que otra vez no se metan á jugar con los fondos municipales para favorecer los intereses particulares de un Fulano cualquiera, que es lo único que se ha visto claro; pues de lo demás que se relaciona con la Tahona Reguladora no saben ni una palabra y hasta dicen que no quieren aprender.

¡Oh, excelentísimo Municipio! ¡Cuándo podrías figurarte que te traerían tan amenos...!

ADVERTENCIAS Y NOTICIAS

Ha tomado posesión del cargo de delegado en Madrid, el Sr. D Felipe Crespo de Lara, exdiputado á

Cortes, instalando las oficinas en la calle de la Montera, número 32. Séale enhorabuena.

Ha sido nombrado inspector de la provincia de León, el comandante de infantería, D. Leoncio Cadorniga.

Como al anterior, felicitámosle muy sinceramente.

La Junta de fundadores de la Sociedad, dió posesión de la presidencia de la misma, en 30 de Junio anterior, al Excmo. Sr. D. Eduardo Cobián y Roffignac, senador del Reino.

Continuamos nuestro folletín de hoy con la lista de los proveedores de la plaza de Salamanca, y en lo sucesivo lo haremos con las que se nos remitan, principiando con las de nuestra región.

Hasta el día de hoy recibimos las visitas y tenemos establecido el cambio, con nuestros estimados colegas la Unión Ibérica, de Valencia, Badajoz, San Sebastián, Barcelona, Palma de Mallorca, Jerez de la Frontera, Lérida, Córdoba, Segovia, Orense y Toledo; Día y Noche, de Jerez; Progreso Militar, de Madrid; Gil Blas, de Granada; La Unión Escolar, de Badajoz; Teatro Hispano-Americano, Magisterio Salmantino, El Combate, de Salamanca; Boletín oficial de primera enseñanza, de Salamanca, y Boletín oficial de la Unión Ibérica, que se publica por la Dirección de Madrid.

Rogamos á los señores directores de dichas publicaciones, nos avisen cuando no reciban con puntualidad nuestro periódico, para ver de subsanar cualquier deficiencia.

Igual encargo hacemos á todos los señores Delegados é Inspectores de la Unión Ibérica, pues á todos les mandamos el periódico.

Según nos participan de Valladolid, á 50.000 pesetas asciende la primera liquidación que el comercio inscripto de dicha plaza ha efectuado con la Sociedad, por las ventas

hechas á los asociados vallisoletanos.

Sigan por ese camino consumidores y proveedores, no dejando los primeros de reunir los bonos de sus compras, y los últimos, de facilitarlos. Con ello ayudarán á realizar el fin de la gigantesca obra de la Unión que redunda en beneficio de unos y otros.

Correspondencia de "La Unión Ibérica,"

Huelva.—Sr. D. M. M. A.—Por nuestro periódico verá usted la marcha encaminada al fin que me propone en la suya. No opinamos como usted, sin embargo, en lo de que parta del Centro, pues si bien la unidad de criterios se hace precisa para la propaganda, tendemos á la descentralización en este caso concreto por creer que nadie con más independencia de juicio ni con más conocimiento del asunto que las Regiones pueden llevar la representación. En nuestra circular habrá usted visto la tendencia, de acuerdo con lo manifestado en otra del mes de Marzo, de la cual supongo á usted enterado. Más adelante, con mejor base, podremos llegar á la realización de su ideal que es el nuestro. De acuerdo con su petición, le mandamos, como le hemos mandado siempre, el periódico.

Sevilla.—Sr. D. E. D.—Mil gracias por su felicitación. Nada que no sea en cumplimiento de nuestro deber hemos hecho que merezca elogios. Correspondemos á su saludo y quedamos á sus órdenes.

Palencia.—Sr. D. L. G. E. de M.—Ocupados con la entrega de las oficinas, no hemos podido corresponder á su grata 13 del corriente. El comercio de ultramarinos es ahí lo mismo que en todas partes. Cuanto antes se procederá á coartar ciertos abusos de los que usted indica; fíjese, sin embargo, en la cláusula 5.ª de los contratos. Aplaudo sus medidas. De los demás pormenores ya le contestaré por separado.

Sr. D. J. G. T.—Recibimos su grata del 18. Cuando los elogios son sinceros, como los que á usted le tributamos, es porque son sinceros. Quedamos esperando la nota de las subscripciones al periódico según usted nos indica.

Avila.—Sr. D. D. R. M.—Recibimos su grata del 14. No le preocupe á usted tanto la cuestión del Consejo. El todo en este asunto está en el pensamiento, no en las personas ni en los maquiavelismos que se traen algunos que á todo le quieren sacar punta. Siga usted por el camino de siempre y de nada tendrá que arrepentirse. Enseñe usted á los compradores asociados á que exijan el vale y así se irán habituando y perdiendo el temorillo de aparecer interesados.

León.—Sr. D. L. C.—Recibí su grata 23 del corriente dándome conocimiento de su toma de posesión. Gracias por su ofrecimiento y cuenta con nuestra ayuda.

Valladolid.—Sr. D. M. A.—Recibimos su

grata 23 del corriente. No acusa usted recibo á la mía del 31 de Mayo próximo pasado.

Mejorados de salud le avisaremos á usted nuestra próxima visita. No se alarme por sueltos ni noticias de periódicos que procuran hacer daño. La verdad se impone siempre y todas esas medidas quedarán convertidas, como otras veces, en agua de borraja.

León.—Sr. D. E. Z.—Recibida su grata 24 con el duplicado de pedido firmado. Le mandaremos su pedido de Reglamentos á la mayor brevedad, visto creerlos usted indispensables para ordenar sus trabajos. En paquete separado se le mandan, por vía de muestra, una docena. Aplaudimos la idea del anuncio del sobre.

El cargo de pesetas 4'38 á que se refiere usted en su anterior, corresponde al Sr. Martín y de acuerdo con sus indicaciones se pasó á la cuenta de usted.

Del periódico ya ve usted el camino que llevamos, en lo demás estamos de acuerdo.

Valladolid.—Sr. D. S. de la P.—Las consideraciones del comercio son precisas y justas. Si alguno abusa de ellas ya tendrá su castigo.

Ganar la confianza del público es nuestra misión. Si no hubiera lucha ni tuviéramos enemigos, entonces no tendría nuestro asunto importancia ninguna. Con lucha y todo liquidan ustedes 50.000 pesetas. ¿No le satisface á V. la cifra?

Tenga V. paciencia y constancia en el trabajo que lo demás lo hará el tiempo.

Sr. D. L. C.—Le felicito y agradezco en lo que vale su atento ofrecimiento, obligándome con gusto á la recíproca.

Avila.—Sr. D. R. M.—Recibida su grata 29 de Junio. De acuerdo con las indicaciones hechas en mis visitas, conviene principiar á montar los Distritos, fuente de ingresos y auxiliar poderoso para la propaganda de la capital.

Como los visitaré en breve, no contesto á los demás pormenores.

Palencia.—Sr. D. J. G. E.—Recibida la del 30 de Junio último y espero el resultado de la liquidación de esa plaza. No he tenido carta del Delegado.

Huelva.—Sr. D. M. M.—Obra en mi poder su grata del 3. Me complacen sus manifestaciones respecto al periódico. Dé usted por reformada la cabeza, pues desde luego no hay otro medio si queremos tener una publicación de todos y para todos. Oportunamente abriré una sección pidiendo pareceres ó adhesiones á su pensamiento que es el mío. Mil gracias por sus ofrecimientos y confianzas á las que corresponderé. Con más tiempo le escribiré por separado.

León.—Sr. D. E. Z.—Le agradezco la reiteración de su pedido de números en su grata 8 de Julio.

Los contratos que tenga usted hechos en los modelos que se le remitieron no los renueve hasta nuevo aviso, pues creo que no tendrá necesidad de ello.

Recibí el duplicado de pedido autorizado con su firma.

Esteban hermanos, impresores.

D. Matías Muñoz, P. de la Libertad, 6.
Manuel Peláez, Hospital, 6.

Planchadoras con brillo y sin él

D.ª Elisa Gómez, Corrales de la Rúa, 10.
Brígida Velilla, San Justo, 39.

Modistas

D.ª Florentina Gombau, Plaza Mayor, 37.
Micaela Aguado, Plazuela San Julián, 4.
Manuela González, San Justo, 18.

Corsetera ortopédica

D.ª Florentina Gombau, Plaza Mayor, 37.

Zapaterías de lujo

"La Elegante Industrial", B. Vázquez, Zamora, 15.
D. Manuel Pérez, Doctor Riesco, 14.
José Gil García, id., 29.
Victor U. Mulas, Rúa, 18.

Fábrica de calzado

"La Positiva", Manuel de las Heras, Quintana, 2.

Relojerías

D. Adolfo Winzer, Rúa, 12.
Pedro Juanes, id., 49.

Calzado y otros géneros

D. Bernardo Cachorro, Lonja de la Cárcel, 5.
(Continuará).

LISTA

de los comerciantes é industriales proveedores de la Sociedad en 1.º de Julio de 1900 en la plaza de Salamanca

Ultramarinos y comestibles

Hijos de la viuda de A. Romero, Pérez Pujol, 1.
"La Fama", viuda de E. Blasco, Juan del Rey, 1.
D. Santiago Brusi Cuesta, San Pablo 14.
Deogracias V. Castaño, Doctor Riesco, 34.
"La Esperanza", J. F. Picatoste, id. id., 102.
D. José Hernández y Hernández, Ramos del Manzano, 29.
D. Aurelio Colorado, Rosa, 8.
M. Candelas, Bajada de San Julián, 6.
Manuel Ruano, Bretón, 12.
Enrique Cabezas, San Juan Barbalos, 12.

Panaderías en casa y á domicilio

Doña Isabel Moro y Compañía, Bretón, 4.
Dr. Riesco, 26.

Carnecerías

D. Claudio Barrado, Latina, 19.

SECCION DE ANUNCIOS

SASTRERIA MADRILEÑA

DE
RAMON FERNAND & Z 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 a 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 tálares — Togas
Confección de toda clase de prendas para caballeros y niños. Especialidad en trajes de americana, conforme a 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. Pidase 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 a domicilio y se dan vales a 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 sucinta, de lo que es este gran pensamiento y la forma de llevarlo a 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 máximo.

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 asocia sin pago el 2 por 100 de sus haberes al liquidar el quinquenio.

La originalidad de la Unión Ibérica, hace que progrese 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 ó SI.

Firma del interesado

Vinos y aguardientes

- D. José Pastor, Plaza de los Sesmeros, 5.
- „ Tomás Ledesma, Plaza de la Verdura, 18.

Figoneros

- D. Epifanio H. Ruano, Plazuela del Peso, 16.

Casa de huéspedes

- D. José Pérez Hernández, "Parador de las Tablas."

Fotografía

- Viuda de Oliván y Hermano, Paseo de las Carmelitas.

Muebles de lujo

- D. Valentín Muñoz Navarro, Zamora, 24.

Esterería

- D. Francisco Torres Mas, Zamora, 9.

Tejidos de todas clases

- Hijos de M. García, Plaza Mayor, 1.
- D. Tomás de Eraña, id. id., 6.
- Doña Jesusa Carabias, San Justo, 6.

Paños y novedades

- D. Abdón García López, Plaza Mayor, 21.
- „ Ramón F. Robles, id. id., 35.

Modas para señoras y niños

- D. Fidel Bernal "Andrea", Plaza Mayor, 37.

Mercería, pasamanería y artículos de bordar
Viuda de D. Mariano López, Plaza Mayor, 21.

Sombrerería

- D. Luís Nava Iglesias, Plaza Mayor, 7.

Camisería y corbatería

- D. Francisco Martín, Corrillo, 4.

Librerías y objetos de escritorio

- Pablos y Rodríguez, Isla de la Rua, 1.
- "Librería Religiosa", D. Antonio García id., 32.
- Hijos de la Viuda de Cuesta, id., 9.
- D. Manuel Hernández, id., 4.

Bisutería, loza, cristales y otros

- D. Manuel Peramato, Zamora, 4.

Optica y timbres eléctricos

- D. Adolfo Winzer, Rua, 12.

Tintorería

- D. Gaspar Santiago, Doctor Riesco, 28.

Procuradores

- D. Francisco Benito García, Ronda de Corpus, 5.

Sastrerías con géneros

- "La Madrileña", R. F. Robles, Plaza Mayor, 35.
- "La Argentina", Juan Pérez, Doctor Riesco, 11.
- D. José Olivera, Plaza Mayor, 45, pral.

Sastres

- D. José Olivera, Plaza Mayor, 45, pral.
- „ Manuel Benítez, Rua, 51.