

# La Unión Panadera

REVISTA DECENAL

Defensora de los intereses generales del gremio de fabricantes de pan de España.

SE PUBLICA EL 5, 15 Y 25 DE CADA MES

<p><b>PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN</b></p> <p>ESPAÑA Semestre.. 4 ptas. — Año.. . . . 8 — EXTRANJERO Año.. . . . 15 Frs.</p>	<p>DIRECTOR PROPIETARIO <b>ISIDRO LÓPEZ VICENTE</b></p> <p>Redacción y Administración Bretón, núm. 6 - SALAMANCA</p>	<p>Suscripción y anuncios, pago adelantado. Se admiten anuncios a precios convencionales. No se devuelven los originales.</p>
--	--	---

**SUMARIO:** Las grandes panificadoras.—El triunfo de los panaderos de San Sebastián.—Las subsistencias en el Congreso.—De Antaño: Las Asociaciones locales, por *Isidro López*.—De San Sebastián: Carta interesante, por *Elias Ayestarán*.—Cuestiones de Administración.—Sección literaria: Mi panadera, por *Z. Ríos*.—Mercados.—Suelos y noticias.—Pensamientos.

## LAS GRANDES PANIFICADORAS

### I

Hace dos números (en el del 25 de Octubre último) publicamos en la primera plana un artículo titulado *Proyecto disparatado*, refiriéndonos al molino-panadería con grandes silos o paneras, todo de nueva planta, que el Ayuntamiento de Madrid piensa construir y poner en marcha para conjurar de una vez y para siempre el conflicto del alto precio del pan.

En aquel artículo, hecho muy a la ligera, ofrecimos ocuparnos con mayor detenimiento de este descabellado asunto, para ver si conseguimos desilusionar a los ilusos que creen que el negocio de la panadería en España, y sobre todo en los actuales momentos, es un negocio boyante, próspero, en donde el Municipio, el Estado o los particulares, pueden invertir grandes capitales y improvisar grandes fortunas.

Para llamar la atención de los ilusos, señalamos, como ejemplo vivo, digno de meditación y estudio, la marcha de la panificadora llamada vulgarmente del conde de Romanones, sintiendo significarla porque no nos gusta singularizar las cuestiones, aparte el respeto y consideración que nos merecen sus actuales directores, en cuyo obsequio y por ser justo, hemos de consignar de pa-

sada que gracias a su actividad y gestiones, la panificadora se sostiene en pie,

Pero aunque nos duela presentarla como modelo de estudio, no podemos dejar de hacerlo, porque en ciertas cuestiones creemos necesario argumentar con el ejemplo y en esta ocasión no encontramos otro más vivo y elocuente para que se paren a pensar y a estudiar los que tienen obligación antes de dar un paso en falso y tener que entonar el "yo pequé," después de haber dado al traste con una enorme suma de pesetas y con el resto de la panadería de Madrid, sin provecho positivo para nadie, ni aun para el pueblo que dicen intentan beneficiar los autores del proyecto.

\* \* \*

Ninguna panadería, seguramente, abrió al público sus puertas con una aureola más grande de grandeza que la panificadora del Conde, y seguramente ninguna fué más favorecida en los comienzos por el público. Las descripciones que por aquella época hizo la prensa rotativa, del grandioso edificio, de la disposición de la fábrica, del número y clase de los hornos y, en suma, de la perfección y completo de las máquinas, llevaron a todo el pueblo de Madrid a las puertas de las sucursales de la "Compañía Madrileña de Panificación," haciéndole formar cola, creyendo que allí iba a encontrar un pan inmensamente mejor y más barato que el que producían las llamadas pequeñas panaderías de Madrid.

Pero cuando se convencieron de que no solamente no era mejor, sino que ni siquiera era tan barato ni tan bueno, por razones que más adelante exponremos, fueron desfilando uno a uno y volviendo a sus antiguos panaderos a que les diesen su pan, el pan que cada uno estaba habituado a comer, dejando plantada a la Panificadora del Conde.



Este elocuente ejemplo, vivo aun, porque aun perdura en la memoria de la mayoría de los habitantes de Madrid que seguramente no lo han olvidado, debe contener los entusiasmos de los patrocinadores del proyecto si no quieren encontrarse con un nuevo fracaso más ruidoso que aquél y de peores consecuencias, pues estos tiempos no son aquellos y el pueblo no perdona fácilmente dos equivocaciones sobre una misma cosa.

A evitar este nuevo fracaso, de consecuencias funestas para todos, se encamina este trabajo. Sabemos que nuestra obra no es fácil, que nuestros consejos aparecerán interesados y que ciertos elementos que se llaman pueblo gritarán, gesticularán y hasta protestarán, pero nosotros estamos ya habituados a no hablar para la galería, que generalmente no nos escucha, y siempre nos mira mal y nos considera peor, y por eso hablamos para el elemento sensato, desapasionado e imparcial que siempre atiende y al fin hace justicia.

Dicho esto a guisa de preámbulo, vamos a plantear la cuestión noblemente, escuetamente, sencillamente, cambiando de tono y de forma positiva para ganar tiempo.

¿Cuáles son las causas del fracaso de las grandes panificadoras ensayadas hasta hoy en España?

Varias, que vamos a sintetizar en el menor espacio posible, por la índole de esta revista, pues necesitamos hacer un esbozo de ideas en este número para no dejar pasar la oportunidad, sin perjuicio de continuar agrandándolas otro día.

\* \* \*

Las grandes panificadoras han fracasado en España porque los autores de los proyectos desconocen en absoluto el arte de panificar y, como consecuencia, desconocen las dificultades que se presentan en la práctica; porque desconocen la manera de regirlas, los cálculos, la contabilidad especial, la calidad y condición de los trigos y harinas, etc., etc.; porque no se han parado a pensar que es más fácil hablar de una producción de 100.000 kilos diarios, que fabricarlos diariamente; porque no se han fijado en que el pan no es artículo de espera para su colocación, o lo que es igual que antes de fabricar el pan hay que buscar el consumidor; porque nadie ha caído en la cuenta que el fabricante de pan tiene que ser a la vez productor y vendedor del artículo, y el sobrante produce una pérdida incalculable que trastorna todos sus cálculos y planes; porque las llamadas impropia-mente grandes panificadoras, no han traído ningún adelanto nuevo de trabajo que los dé superioridad o ventaja en la producción sobre las pequeñas fábricas para poder vender más barato; porque la

producción en grande escala tiene dificultades para la ordenación y vigilancia del trabajo; y en una palabra, porque el tipo de pan no está unificado y cada pueblo quiere el suyo, y como consecuencia ni las máquinas, ni los obreros de esta población sirven para la otra, y no hay ni unidad de conocimientos ni de cálculos; y en suma, porque el negocio en la panadería no está basado en la compra de la primera materia, sino en la mejor y más perfecta producción del artículo, de lo cual podríamos decir mucho si tuviéramos tiempo y espacio en el periódico, más como no lo hay, continuaremos en el número próximo.

**Nada es imposible para el hombre que sabe querer. —¿Esto es necesario?—¡Esto ha de ser! Esa es la única ley del éxito.—(Mirabeau).**

### El triunfo de los panaderos de San Sebastián.

La cuestión suscitada por el precio del pan entre el Ayuntamiento y los panaderos de San Sebastián, de la que en distintas ocasiones nos hemos ocupado en esta revista, ha quedado zanjada de una manera honrosa (aunque no beneficiosa ni lucrativa), para nuestros colegas de la capital donostiarra.

Con saña sistemática, socialistas y republicanos, venían persiguiendo a los panaderos, dificultando su trabajo y empeñándose en que como los de Madrid y los de Salamanca, habían de vender el kilo de pan al precio ruinoso de 40 céntimos kilo.

Las tentativas que han hecho para llegar a la municipalización del artículo, a pesar de la transigencia de los fabricantes de pan que se han prestado a dar toda clase de facilidades para los ensayos, con objeto de que se convenciesen de la imposibilidad de poder hacer lo que los concejales de los dos bandos indicados se proponían, constituyen una verdadera odisea de miserias, torpezas y equivocaciones, que han puesto de relieve la insapiencia y nulidad de los patrioterros patrocinadores de tan descabellados y extemporáneos proyectos.

El elemento sensato de aquel Concejo, de conformidad con nuestros colegas, encontró la fórmula armónica que ha dado al traste con las maquinaciones de los dos bandos citados.

Véase en la forma que lo explica *La Voz de Guipúzcoa*, reseñando la sesión del Ayuntamiento del día 4 actual:

«Informe de la comisión de Gobierno Interior a la moción presentada por el señor Zurbano, relacionada con el asunto del pan».

«Como se recordará, la Comisión informante concretó la solución del asunto en una fórmula que so-

metió a estudio del gremio de panaderos y que fué aceptada por éstos.»

«Dicha fórmula está concebida en los siguientes términos:»

«P. (precio del pan) — 0,65 pesetas (importe de la mano de obra) más 0,80 (coeficiente fijo), multiplicado por A (precio variable del kilo de harina) y siempre que el convenio se refiera a los panes de 1 1/2 y 3 kilos, elaborados en forma redonda y vendidos en las panaderías; fijándose principalmente para los precios de las harinas en las cotizaciones de las casas que más surten a los fabricantes de pan de esta localidad.»

«Para llevar a la practica esta fórmula, la Comisión de Gobierno interior proponía las siguientes reglas:»

«1.<sup>a</sup> El precio del pan lo fijará el Ayuntamiento todos los meses con arreglo a la fórmula convenida, rigiendo desde el 1.<sup>o</sup> de cada mes. Las fracciones que resulten, hecha la operación, quedarán en beneficio del público, siempre que aquellas no excedan de dos céntimos y medio.»

«2.<sup>a</sup> El gremio de panaderos fabricará y expendirá el número de piezas redondas de 1 1/2 y 3 kilos al precio fijado por el Ayuntamiento, vendiendo este pan a todo el público que lo pida, sin distinción de pobres y ricos.»

«El convenio subsistirá mientras el precio que se obtenga con la fórmula exceda de 1,20 pesetas los tres Kilos.»

«El señor Torre acepta el informe considerándolo como mal menor, aunque estima que con ello no se resuelve el problema, toda vez que sólo se trata de una clase y forma de pan, del llamado de tres Kilos, quedando sin resolverse el problema de las demás clases de pan, especialmente del pan pequeño, y propone que se haga algo en este sentido.»

«El señor Setién hace algunas manifestaciones, como descargo de los trabajos primitivos que sobre el asunto hizo la comisión de subsistencias.»

«El señor Azqueta reconoce que son atinadas las manifestaciones del señor Torre en cuanto al pan de distinta clase a la de tres kilos y estima que debe estudiar y resolver este asunto la misma u otra comisión.»

«Queda aprobado por unanimidad el informe.»

«La proposición del señor Torre, de que la fórmula concertada se haga extensiva a todas las clases de pan, es tomada en consideración y pasa a estudio de la Comisión de Gobierno interior.»

Esto es lo que se llama apelar al recurso gastado de los aplazamientos: Perdido el pleito en primera instancia, los republicanos y socialistas apelan a ese recurso a ver si ya que no sea otra cosa van dando largas al asunto para que se retar-

de el ponerlo en vigor, y perjudicar todo lo que puedan los intereses de los fabricantes de pan.

Por lo demás, la proposición del señor Torre, para que el acuerdo se haga extensivo al pan en piezas pequeñas, si la Comisión del Ayuntamiento la informase favorablemente, ya saben los panaderos lo que tienen que hacer: No admitir ni siquiera discusión sobre ese punto. Y si el Ayuntamiento insiste, cerrar sus fábricas para acabar de una vez con esa lata interminable.

---

**Todos los hombres comen y beben, mas ¡cuán pocos saben distinguir de sabores!—(Confucio).**

---

## Las subsistencias en el Congreso.

En el Congreso se está discutiendo la carestía de las subsistencias y como es consiguiente la del pan. El debate lo ha promovido el señor Francos Rodríguez y pide que el Gobierno fije el precio máximo a que deben venderse todos los artículos.

El diputado socialista don Pablo Iglesias, al intervenir en el debate se queja de que no se han cerrado las tahonas denunciadas como defraudadoras en el peso.

Este don Pablo es más «téntigo que un portugués tocando el fado».

No se han cerrado ni se cerrarán las tahonas porque las denuncias son falsas, señor Iglesias. ¿O es que cree usted que las gentes son tontas y no han comprendido el juego de los socios y socias de la Casa del Pueblo?

El señor Valero Hervás, arremete contra los acaparadores del trigo, y deja en paz a los panaderos. ¡Cómo habrá sido esto!... Hay que aplaudirle una vez siquiera.

---

**Quien tiene mil amigos, acaso no halla uno cuando lo ha menester. Quien tiene un enemigo, en todas partes lo encuentra.—(Ali Ben, Alú Taleb).**

---

## DE ANTANO

### Las Asociaciones locales.

XIX

#### LOS CENTROS DE COMPRA

Formación del capital.

Nada hay que haga más miedo a los hombres que desconocen cómo funcionan las Sociedades mercantiles, que depositar sus capitales en un negocio o en una cuenta corriente en el Banco o en

una casa de Banca, para que dispongan de ellos cajeros, gerentes o directores dedicados a este fin.

Habitados a manejarlos los interesados por sí propios y encariñados con el capital que en la mayor parte de los casos han ido reuniendo peseta a peseta, temen que otros se lo disgreguen o se lo malversen, o que no acierten a disponer de él con la misma fortuna que ellos creen que lo harían, pues la condición humana hace tanto más desconfiada y miedosa a la persona, cuanto mayor es su incultura.

Para salvar estas dificultades entorpecedoras del desenvolvimiento de los Centros de Compra, aconsejamos a los más instruidos que son los que conocen el funcionamiento de las cuentas corrientes, que se congregen y principien ellos por sí solos a establecer la cuenta del Centro de Compras y a hacer las primeras operaciones, sirviéndoles de guía, acompañándoles personalmente a hacer el primer ingreso en la referida cuenta, así como a hacer el primer pedido de compra al Centro respectivo, para enseñarles prácticamente lo que tendrán que hacer en lo sucesivo.

La labor cultural en estos casos es una labor de enseñanza práctica a la cual deben ayudar todos los conocedores de la teoría. Esto no nos cansaremos de recomendarlo en bien de todos, por la importancia que tiene para la colectividad asociada; pues hay a quienes estas sencillas operaciones se les agrandan como montañas inaccesibles, por no haberlas visto funcionar nunca.

Además, es conveniente no violentar a los espíritus temidos y desconfiados y dar facilidades para establecer y agrandar los Centros de Compra, hasta ganar en la práctica la confianza de todos, esperando a que ingresen en ellos convencidos de su bondad y eficacia.

Para esto hay que hacerles entender que las mayores ventajas están en favor del mayor número de asociados, no solamente por el mayor capital que reúnen y representan, sino por la compra hecha en mayor escala.

Hechas estas advertencias que creemos pertinentes, pasamos a plantear la cuestión que trataremos bajo dos aspectos diferentes: Primero, que la compra sea hecha a plazos, y segundo, que sea hecha al contado.

Como supondrán los lectores, en toda compra hecha a plazos no se pueden obtener las ventajas que en las hechas a pagar al contado; no solamente por el riesgo que supone la venta a plazos, sino porque retiene el comprador el capital del fabricante y le obliga a aumentar el dedicado a su negocio privándole de este modo de una renta que en todo o en parte ha de procurar cobrarle al com-

prador con el mayor coste. Esto a parte de que el crédito en la compra a plazos queda limitado al que representen todos y cada uno de los asociados.

Sin embargo, las ventajas que pueden obtener son grandísimas, si saben darle forma al desenvolvimiento del Centro de Compras, principiando por reunir el capital en la forma indicada en el Reglamento, del cual nos ocuparemos más adelante con todo detenimiento.

Desde luego se entiende, que la bonificación en precios no puede alcanzarse comprando individualmente y a plazos cantidades pequeñas que no sean suficientes para la carga completa de vagones, si los que compran residen lejos de las fábricas productoras. Este inconveniente puede salvarse reuniéndose varios panaderos asociados para la compra, en cuyo caso, al hacer mayor pedido, ya pueden aspirar a la bonificación correspondiente, proporcional al plazo de pago, bien que este deba hacerse a 30, 60 ó 90, días.

Para buscar la compensación (en parte) del sobreprecio con que pudieran recargarle al comprar y pagar a cualquiera de los tres plazos, los asociados pueden ingresar diariamente—de igual modo que si hubiesen comprado y pagado al contado—el producto de sus ventas diarias en la cuenta corriente, del Centro de Compras, con lo cual resultará el agrandamiento del crédito social de la colectividad por lo mismo que pueden tener permanentemente reconcentrados una porción de miles de pesetas, que le pueden producir una renta anual cual si fuese capital sobrante, cuya renta dará con exceso la compensación del mayor precio a que han comprado la mercancía.

Estas ventajas son tan evidentes, tan positivas, que no tenemos inconveniente alguno en afirmar, que el capital que cada asociado tenga depositado en la cuenta corriente para pagar su compra al contado, será, al muy poco tiempo de formada la asociación, capital de reserva, fijo, permanente, es decir, que no se moverá de la casa de Banca por la razón antes dicha. Esto aparte de que siempre habra el plazo de circulación del giro o letra de cambio, el cual por sí solo debe alcanzar siempre una decena como minimum; si no conviniera la reposición por transferencia para evitar gastos de giros.

Y pues tasamos la menor compra para un plazo de diez días, para los cuales debemos tener dinero ingresado en la cuenta corriente, en el caso de hacer la compra al contado, aquí tienen ustedes demostrado, cómo con dinero para diez días, se puede comprar para veinte, lo mismo que sin capital en depósito se puede comprar al contado al principiar a funcionar, sin más que reconcentrar

o ingresar en la cuenta el producto de las ventas del día.

Como habrán observado nuestros lectores, vamos de deducción en deducción, demostrando las ventajas más salientes de nuestro sistema de Centros de Compra, de los cuales esperamos la regeneración de la panadería, bajo la base de la reducción de las fábricas de pan, no solamente en cada localidad, sino en toda la nación.

(Continuará).

ISIDRO LÓPEZ.

**No consideres tu cuerpo como cosa mala, hija mía; el cuerpo, tan maravillosamente construido, es cosa bella y buena, siempre que el alma sepa dominarle y tenerle sujeto a su voluntad.—(Madame P. Schlumberger).**

## De San Sebastián.

### CARTA INTERESANTE

El correo del día 6 del corriente, nos trajo la siguiente carta de nuestro querido e ilustrado amigo don Elías Ayestarán, fabricante de pan en dicha población:

Sr. D. Isidro López.

Mi querido amigo: Por el mismo correo que ésta recibirá usted *La Voz de Guipúzcoa* del día 4, en la que le mando acotada la parte de la reseña de la sesión del Ayuntamiento, dando cuenta de haber llegado dicha corporación a un acuerdo con los panaderos de esta ciudad.

No le apunto a usted nada del resultado final de este dilatado asunto, no crean algunos señores concejales contrariados, si se enteran, que intento mortificarles. Solo le recomiendo que se fije usted en la proposición del señor Torre, y si tiene usted tiempo haga los comentarios que estime oportunos, pues yo no puedo gastar el mío en sacar a la plaza pública pequeñeces y miserias.

El objetivo de esta carta es otro y a él voy derecho, pues no me gusta perder tiempo: ¿Podría usted decirme, porqué los panaderos españoles no han contribuido en mayor número a la suscripción para los compañeros de Toledo, tan oportuna y discretamente abierta por usted?... ¿Será que se ha embotado ya la fibra de los sentimientos, que se han roto los lazos de compañerismo y que van desapareciendo esos rasgos característicos que tanto nos han distinguido en otras ocasiones?... ¿Nos habremos hecho ya insensibles a la desgracia de nuestros hermanos?... ¡Si todos pensamos que estamos expuestos a sufrir análogos contratiempos..., entonces yo creo que el resultado hubiera sido bien distinto!

Yo lamento hondamente la pobre cifra alcanzada hasta hoy y me duele en el alma que nadie piense en el «hoy por tí y mañana por mí» y siento hasta vergüenza por el resultado, pues apenas si fuera de esa provincia hay una docena de compañeros que se hayan suscrito. Yo le ruego a usted, que sabe hacerlo, que excite de nuevo a la opinión panadera adormecida, seguramente agobiada, para que contribuyan todos con pequeñas cantidades, para que se vea que no somos ajenos a tales desgracias, pues muchos pocos hacen un mucho, y no se agradece la cantidad sino la intención. Y desde luego anote usted mi nombre con la cantidad que le tenía indicada, pues no quiero ya ser de los últimos.

¿Y del famoso proyecto del molino-panadería del Ayuntamiento de la Villa y Corte, que me dice usted? ¿No le parece que sería conveniente que todos los panaderos de España cerrásemos nuestras fábricas un día solamente (el 1.º de Enero próximo, por ejemplo) en señal de protesta por la forma en que vienen jugando con nuestros compañeros de Madrid? De este modo acaso aprendería el Gobierno a tener más cuidado con las cosas que afectan a la panadería y nos tratarían con un poco más de respeto. El cierre y un telegrama al Gobierno le haría entrar en razón.

Piénselo usted con detenimiento y le agradeceré me de su opinión.

Me dejaba en el tintero preguntarle que noticias tiene usted del próximo congreso y que tal va la cobranza de su periódico.

Se despide hasta la próxima, su amigo afectísimo y S. S.

ELÍAS AYESTARÁN.

### Contestación.

Nada puedo añadir, como llamamiento a los compañeros de toda la Nación para que contribuyan a la suscripción abierta para nuestros colegas de Toledo, porque el señor Ayestarán, lo hace en forma tan magístral y elocuente que no cabe otra cosa. Además, yo no he querido aparecer demasiado interesado en ese asunto, por varias razones que a usted no se le ocultan. Mi interés lo demostré al abrir la suscripción: Que en cada localidad inicie o encabece una lista y se encargue de correrla por todos los compañeros y el resultado será satisfactorio y breve. Los panaderos, más que faltos de sentimientos generosos somos faltos de tiempo, y bastante descuidados y desde luego muy perezosos para escribir: Hay quien por no escribir no se ha suscrito ya. Me consta.

Respecto al cierre lo creo eficaz y conveniente. Pero acaso sea mucho ese sistema de protesta. Creo que para avisar bastaría un telegrama desde cada localidad que tenga telégrafo.

Del próximo Congreso nada puedo adelantarle y de la solución o convenio de ese gremio y Ayuntamiento me ocupo por separado.

De lo demás le escribiré con más tiempo su amigo

ISIDRO LÓPEZ.

¿Para qué existen las pasiones? Para que el hombre luchando contra ellas adquiriera un grado de conciencia negado a los brutos.— Mary Wollstonecraft).

## CUESTIONES DE ADMINISTRACION

### Carta abierta.

Sres. D. S. de Guardiola y D. Ramón Lleries.

Victoria y Barcelona.

Muy señores nuestros: Recibimos sus cartas fechas 6 y 12 del corriente quejándose del suelto publicado en el número anterior, titulado *Para los distraídos y tontos* y creemos sinceramente que no tienen razón, porque ustedes no nos han devuelto sus giros, por la razón sencillísima de que no se los hemos mandado todavía.

El suelto se dirige, única y exclusivamente a los que después de haberles avisado el giro nos lo han devuelto, sin habernos devuelto el periódico ni decirnos que no girásemos: ¿Creen ustedes que esto es correcto y que no tenemos razón? Pues nosotros creemos que sí. Y vamos a demostrarlo con un ejemplo de lo que nos ha ocurrido:

Hace algunas semanas, nos avisaron de la casa de banca, que de 29 giros que habíamos mandado a una población, que no hay para qué citar, teníamos devueltos 22; pensábamos que teníamos abonadas en cuenta corriente 249,25 pesetas y no teníamos más que 57,75. Deduzcan ustedes de esta suma 41,75 que nos cobraron por gastos (negociación y devolución de Letras), y dígannos ustedes si no es para poner el grito en el cielo.

¿Porque estos señores no nos habían devuelto el periódico después de 14 meses, o ya que no esto, porque no nos avisaron que no girásemos? ¿No es hacerse el tonto o el distraído, obrar de este modo? ¿Se juega así con los intereses de quien se gasta los suyos en publicar el periódico, para al final, venir diciendo algunos que creían que el periódico era regalado, o que ellos no han pedido la suscripción?

Claro que al nacer un periódico, nadie lo pide, es la empresa o el dueño quien lo ofrece a sus ami-

gos o conocidos. El que lo acepta e no lo devuelve en los primeros meses, tácitamente adquiere el compromiso de pagarlo. Esto ocurre con todos los periódicos.

Afortunadamente en otras capitales han pagado mejor; pero de todas nos han devuelto algunas Letras. Por eso damos tiempo para que nos avisen si no quieren que les giremos.

Quedan ustedes complacidos y perdonen si el suelto no está claro. Nosotros creíamos que sí, que el tercer párrafo pone a salvo a ustedes y a todos los que piensen cumplir.

Soy de ustedes affmo. y S. S. q. e. s. m.

El Administrador,  
JOSÉ M. BRETÓN.

\*\*\*

## UNA ADVERTENCIA

A los suscritores que nos han escrito preguntándonos que cuándo llega el giro para pagarlo, les rogamos que tengan paciencia, que a todos les llegará el turno.

Los giros los vamos haciendo por provincias y es asunto muy laborioso. A algunas provincias aún tardaremos algunas semanas en llegar, pues no podemos hacer todas las que queremos.

Dentro de breves días pondremos en circulación las Letras de Barcelona (capital). A los pueblos de la misma provincia les mandamos recibos para ganar tiempo y evitar gastos y molestias con las devoluciones, pues hay pueblos en donde el giro es muy caro.

El Administrador,  
JOSÉ M. BRETÓN.

Hablamos del triunfo como si fuera cuestión de suerte, el trabajo es el triunfo. Donde quiera que el trabajo se hace el triunfo se obtiene.—(Emerson).

## SECCION LITERARIA

### MI PANADERA

XXIV

—Yo no sé, mi querido Julio, me dijo Alicia en cuanto quedamos solos, si conseguiremos que el Señor José aconseje a mi padre la adquisición de máquinas para nuestra panadería, cosa que a mi me ha entusiasmado y me agrada ver funcionando enseñada, pues creo que sería de un éxito asombroso. Tengo tal fe en tus iniciativas y consejos, que desde que me encargaste que se lo indicase al señor José

no he parado de hacer combinaciones y de formar castillos en el aire, sobre lo que esta casa sería llevando a cabo esta reforma. Momentos ha habido en que poco me ha faltado para ponerme a saltar y palmeotar de alegría lo mismo que cuando era niña y mi padre me traía alguna chuchería de sus viajes de compras.

Esta tarde, voy a contarte lo que me ocurrió: Me encontraba sola, abstraída, pensando en tí y en las máquinas, porque yo no se pensar en otra cosa, y a tal grado llegó mi abstracción y tales fantasías me forjé, que hubo un momento en que me creí oír completamente distinto el silvido apagado del motor acompañado del ruido de las máquinas y del cantar alegre de nuestros obreros a quienes yo quiero tanto, que me sentí trasportada a un mundo de dichas y aventuras y me vi cogida de tu brazo como ahora, entrando en la fábrica, gozosa, triunfante, orgullosa como una reina, pero como una reina buena, amante y cariñosa, que va a saludar a sus obreros y a departir con ellos un rato después de la cena: Y tal dicha sentí que me levanté del asiento como una sonámbula y me dirigí a la fábrica para cerciorarme de que no era sueño sino realidad el ruido que me parecía oír: Más cuando llegué y me di cuenta que estaba sola en la fábrica y me convencí de que todo aquello que yo me creía, no eran más que ilusiones mías, sueños de loca, lloré, no quiero ocultártelo, lloré con verdadero desconsuelo, como si me ocurriese una cosa grande, pensando con honda tristeza si también mi sueño de amor se disipará como la ilusión de las máquinas....

—Pobre loquilla, decididamente tú desbarías, la dije acariciándola y limpiándole las lágrimas que habían vuelto a inundar sus ojos con la excitación de su relato. Vuelas tan de prisa, mi amada Alicia, y te remontas tan alto que se hace imposible seguirte. Bien está que sueñes, porque soñar es vivir, pero no tanto. Eso no tiene más remedio que hacerte daño. Modera tu impaciencia. El goce del amor es tanto más grande cuanto más se aleja. Ten calma, espera... ¿Oyes? Ciento pasos. El señor José se acerca. ¿Tú quieres ver realizado tu sueño ideal?... Tendrás máquinas. Te pagarás entre ellas cogida de mi brazo. Te lo juro por nuestro amor... ¡Silencio!... que ya se acerca.

\*\*\*

—Yo no sé, entró diciendo el señor José, por donde he de entrarle a tu padre para proponerle el asunto de las máquinas del cual yo he sido siempre partidario, pero del que nunca hemos hablado ni una sola palabra. Seguramente que le va a extrañar. Aquí nadie las tiene; el negocio marcha bien sin máquinas y como que me diga que nó. ¿Qué defensa voy a hacer del proyecto si realmente no conozco sus venta-

jas? ¡Si usted pudiera ayudarme, entonces seguramente que entre los dos lo conseguiríamos! ¿Quiere usted instruirme en lo que yo deba decirle para convencerle?

—Con mucho gusto. Pero acaso no sea suficiente lo que yo pueda apuntarle; aunque usted no es tonto y sabrá agrandar las ideas que yo le dé acerca de la conveniencia de las máquinas y su fundamento para aplicarlas en esta casa. Escúcheme: Para convencer al padre de Alicia tiene usted argumentos muy poderosos: *Las máquinas simplifican y perfeccionan el trabajo de la masa y ahorran tiempo y brazos y dignifican al obrero*: como máquinas que obedecen a una fuerza motriz que las impulsa, no se cansan. Quiero decir con esto, que las máquinas trabajan igualmente, lo mismo al principio que al final de la jornada. El hombre nó, el hombre al principio entra con todas sus energías, que lentamente va gastando, en todo trabajo y más si es rudo como éste, y al final se rinde: ¿Le resultan a usted hoy, trabajando a brazo, las hornadas últimas lo mismo que las primeras?

—No señor; continúe usted, que le escucho.

—Pues bien, como habrá usted comprendido, bajo el punto de vista del perfeccionamiento del trabajo la máquina se impone: Ya tiene usted el primer argumento irrefutable, contendente, incontestable que convencerá a las primeras de cambio al padre de Alicia.

Vamos ahora a la cuestión de la simplificación de tiempo... ¿Qué clase de pasta preparan ustedes para el pan de mayor consumo, dura o blanda?

—Blanda; para el tipo de pan francés, o mejor dicho afrancesado.

—¿Qué tiempo invierten ustedes en el trabajo de una masa y cuántos hombres necesitan?

—Hora y media larga, dos hombres.

—Pues aquí tiene usted una segunda ventaja que significa economía de tiempo y de brazos, que le puede servir de argumento poderoso: Una amasadora para esa clase de pastas, de las de marcha más lenta, en 40 o 50 minutos le prepara a usted dos o tres hornadas, haciendo un trabajo siempre igual, uniforme y perfecto. No hay más que aprender a tasar el tiempo que debe estar funcionando, el cual es diferente según el estado de las levaduras, según la condición de las harinas y según otras causas que ahora no nos podemos detener a enumerar.

Estas ventajas, con las consecuencias económicas que de ellas se desprenden y de las que con toda amplitud hablaremos otro día ¿cree V. que serán motivo para decidir al padre de Alicia a adquirir las máquinas.

—Opino que sí.

—Yo también lo creo. Así pues no hay más que

tener un poco de habilidad para exponerle estas teorías y no hablarle más que de la adquisición de una máquina por vía de prueba para matar el trabajo más rudo que hoy hacen los hombres, los cuales serán los primeros beneficiados y dignificados puesto que dejarán de oficiar de máquinas. ¿Ha comprendido V. adonde voy a parar con mis indicaciones?

—Perfectamente: Siento tener que dejarle otra vez. Perdone V. Me llama el horno. Continuaremos luego.

Z. Rios.

¡Oh! cuanto mas hermosa parece la hermosura con el dulce ornato que le dá la virtud.— (Shakespeare).

## SUSCRIPCION

a favor de los panaderos españoles damnificados con motivo de los sucesos ocurridos en Toledo y otros puntos de España.

	PESETAS
Suma anterior.....	167'50
Elías Ayutarán (de San Sebastián)....	25,00
TOTAL.....	192,50

Continúa abierta la suscripción (1)

(1) Las cantidades suscritas ya se les indicará adonde han de ser remitidas, una vez puestas de acuerdo la Junta directiva de la sociedad de panaderos de Salamanca y la de Toledo.

## MERCADOS

(IMPRESIONES Y NOTAS)

Durante la última decena el trigo ha vuelto a su tendencia firme.

Continúa el retraimiento de los vendedores a pesar de haber llovido en cantidad suficiente para poder continuar las labores de la siembra en perfectas condiciones. Los tenedores del trigo se conoce que esperan aún mejor precio.

Sigue vendiéndose el trigo a 59 y 60 reales fanega de 94 libras en clases buenas.

La harina continúa vendiéndose a 48 y media y 49 pesetas los 100 kilos, de la primera marca.

El pan sigue a 40 céntimos en piezas de dos kilos y a 42 y media en piezas de un kilo; en medios kilos a 23 céntimos.

La alegría del espíritu da la medida de su fuerza.—(S. A. Brooke).

## SUETOS Y NOTICIAS

El Ayuntamiento de San Sebastián se ha quejado al ministro de Hacienda de que existen por aquella región acaparadores de harinas, que son los causantes del encarecimiento de dichas mercancías, y solicita que dicte medidas para impedir la exportación.

La Junta de Subsistencia del Gobierno civil de Barcelona ha acordado crear una oficina que se pondrá en relación con el Alcalde y vendedores en grande escala para conocer al día las existencias de alimentos y sus precios.

El conflicto de la carne no se ha arreglado ni lleva trazas de arreglarse.

El 17 se reunirá en Valladolid una asamblea de fabricantes de harinas de Castilla la Vieja, Aragón, Navarra, León y Rioja, para tratar de asuntos de interés general para la industria harinera.

Continúan los industriales de Cataluña defendiendo el establecimiento de las zonas neutrales y Aragón y Castilla impugnando por creerlas perjudiciales para la industria del interior.

Ya veremos en qué para este interminable pleito.

La tahona Municipal de Salamanca sigue funcionando y vendiendo el kilo de pan a 40 céntimos en piezas de uno y dos kilos, y fabricando a destajo, habiendo ofrecido el Ayuntamiento limitar la fabricación.

Creemos que es ya hora de poner término a este asunto y recurrir de nuevo al señor Gobernador civil de la provincia. Si no, la tahona Municipal acabará con las panaderías particulares.

Y esto no puede consentirse.

SALAMANCA

IMP. Y ENCUADERNACIÓN SALMANTICENSIS

Arroyo del Carmen, 15.