

DIARIO OFICIAL DE LA FERIA DE BARCELONA

EDITADO POR *El Dia Gráfico*

N.º 8

LAS MISSES DE BARCELONA VISITAN LOS STANDS DE LA VII FERIA



Ante el Stand de «Cataluña Llamina-
nera», donde fueron obsequiadas con
ramos de flores.



Las «Misses» ante la popu-
larísima Barraca y Empa-
llado del «ARROZ SOS»



«Miss Barcelona» y su Cor-
te de Honor, visitando la
instalación e los populares
Calcetines Moltforts.
(Foto. Badosa)

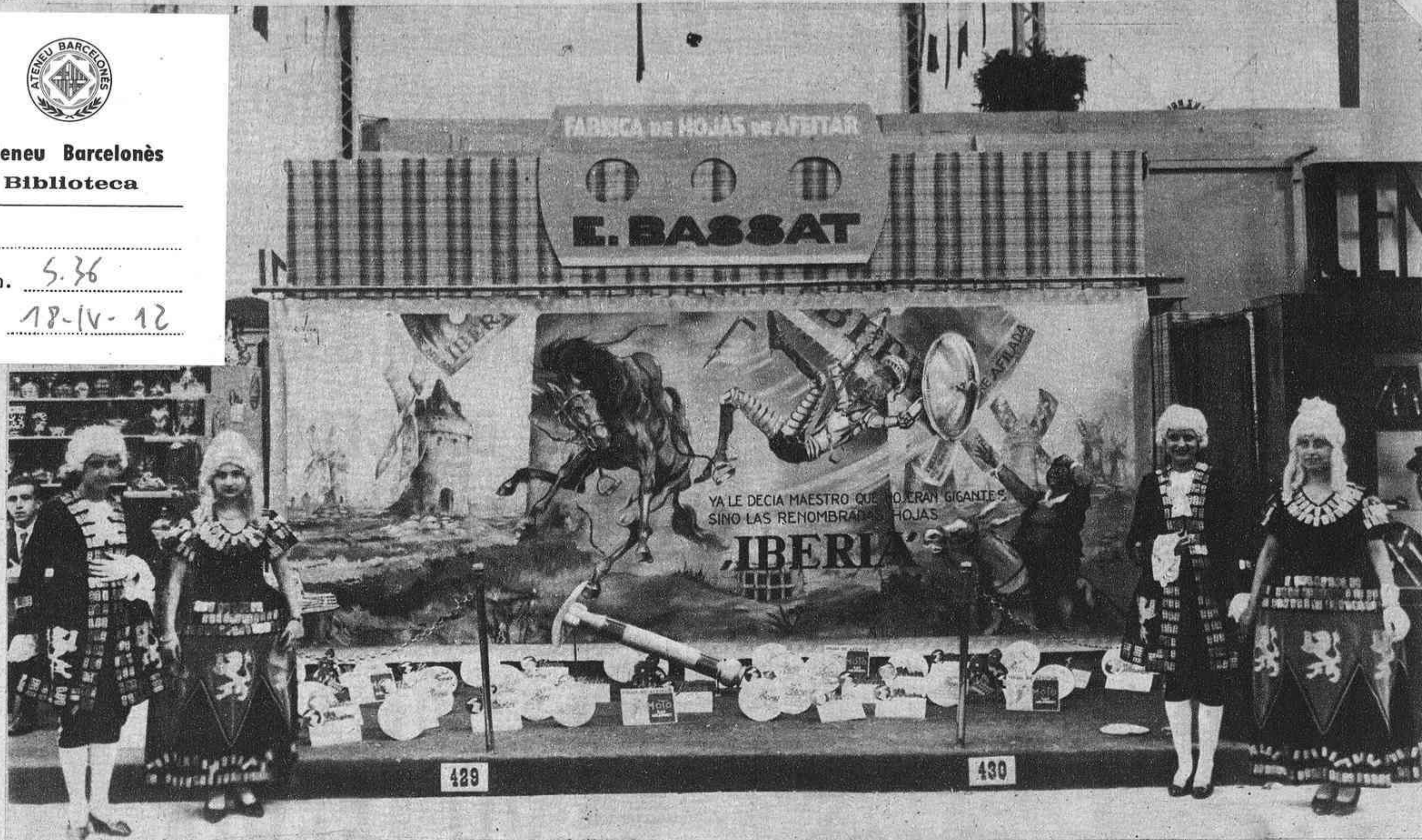
LOS STANDS MAS NOTABLES DE LA VII FERIA

R. 998



Ateneu Barcelonès
Biblioteca

N.º
Arm. 5.36
Est. 18-IV-12



El soberbio Stand presentado por la Casa E. BASSAT, fábrica española de Hojas de Afeitar «IBERIA», el Stand más atractivo y artístico de la Feria, en el que destacan dos parejas de lindas muchachas, con trajes de Epoca Luis XV, adornados con hojas de afeitar «IBERIA», y un gigantesco tapiz obra del pintor señor Vives, que representa una escena del Quijote, que lleva por lema: «Ya le decía, maestro, que no eran gigantes, sino las renombradas hojas «IBERIA». (Ft. Badosa)



El Stand del exquisito y famoso CACAOLAT, presentado por la popularísima GRANJA M. VIADER, de Cardedeu, la bebida de moda de mayor consumo en toda Cataluña, Stand que siempre atrae a su alrededor multitudes inmensas de visitantes, siendo la instalación que ha batido el récord en el aspecto de degustación. — (Foto Maymó)



EL ACTO SOLEMNE DE LACRAR EL FRASCO DE «ARROZ SOS», CELEBRADO EN LA TARDE DEL PASADO DOMINGO ANTE UNA ENORME MULTITUD QUE INVADIA EL STAND



Diversos aspectos del público estacionado ante el stand del celeberrimo

ARROZ «SOS»

presenciando el acto solemne de lacrar el frasco conteniendo granos de arroz, con cuyo acto comienza el formidable Concurso, que, por el interés despertado, podemos augurar que será el acontecimiento de la actual Feria de Barcelona.

(Fots. Maymó.)



DIARI OFICIAL DE LA FIRA DIARIO OFICIAL DE LA FERIA
 JOURNAL OFFICIEL DE LA FOIRE GIORNALE UFFICIALE DELLA FIERA
 OFFICIAL FAIR JOURNAL OFFIZIELLE MESSE ZEITUNG



**El Stand de
 El Día Gráfico,
 Diario Oficial de
 la VII Feria de
 Barcelona**

continúa siendo visitado constantemente por las autoridades, personalidades, centros docentes, grupos regionales y cuantos elementos visitan la actual Feria.

Su Ilustrísima el señor obispo de Tarija (Bolivia), doctor don Ramón María Font, durante su visita al stand de EL DIA GRAFICO, al que acompañan los miembros del Comité de la Feria señores Vilardell y Ródergas, y recibidos por nuestros redactores los señores Albert, Torramadé, Valés y Moreno.



El Día Gráfico

DIARI OFICIAL DE LA FIRA DIARIO OFICIAL DE LA FERIA
 JOURNAL OFFICIEL DE LA FOIRE GIORNALE UFFICIALE DELLA FIERA
 OFFICIAL FAIR JOURNAL OFFIZIELLE MESSE ZEITUNG

Los alumnos del Grupo Escolar de Sarriá, en su visita instructiva a la Feria, posando ante el stand de EL DIA GRAFICO.



Las «Misses» de Barcelona, reunidas en el stand de EL DIA GRAFICO momentos antes de iniciar su visita oficial a los stands de la Feria. (Fots. Badosa.)

DIARIO OFICIAL DE LA VII FERIA

DE

Se admiten avisos, noticias
y anuncios en el
STAND NUM. 287 DEL PALA-
CIO NUM. 1 DE MONTJUIC
Teléfono 30900

BARCELONA
Editado por **El Día Gráfico**

Redacción y Administración:
PLAZA DE CATALUÑA, 9
Teléfono 14160
Imprenta y Talleres:
CALLE DE MONTANER, 42
Entrada: Pasaje de la Merced, 8
Teléfono 31518

AÑO VII

Barcelona, Martes, 12 de Junio de 1934

NUM. 8

LA PUBLICIDAD DEL COMERCIANTE EXPOSITO R

POR

RAFAEL BORI

Una de las primeras cosas que deben hacer los organizadores de manifestaciones tan productivas e interesantes como las Ferias de Muestras, es la educación del comerciante en materia de publicidad y en cuanto a la conducta a seguir antes de la apertura del certamen, durante el mismo y después de clausurado aquél.

Habíamos ya expuesto nuestro criterio desde las planas de "El Día Gráfico" cuando las primeras Ferias celebradas en nuestra ciudad y aprovecharemos la oportunidad de hoy, desde sus mismas columnas, aunque transformadas en diario oficial de la manifestación que con tanto éxito celebra Barcelona y Cataluña toda, para insistir en beneficio de los rendimientos que la economía nacional y en primer término el comerciante, ha de obtener de tales certámenes.

Nadie duda ni nadie puede negar la potencialidad del medio "publicidad" por una parte y del aspecto "venta" por la otra, de las Ferias de Muestras. Debe no obstante recordarse que un solo medio de publicidad no es suficiente para llevar adelante una empresa, un negocio, y que por lo tanto la parte "feria" ha de ir bien acompañada haciendo uso de dos importantísimos medios: la Prensa, como elemento primordial y la propaganda directa en segundo término.

Hablaremos primero de la educación del comerciante expositor. Ha de tenerse en cuenta que por más propaganda, por más publicidad de "atracción" que sobre todos los sectores del comercio y de la industria el Comité organizador de la Feria haga, si este esfuerzo no recibe la eficaz colaboración de los "propios interesados", los resultados de tal campaña, por bien llevada, bien enfocada y por dinámica que sea, no alcanzará los que luego han de transformarse en efectividad: en transacciones mercantiles sobre la mesa que en el "stand" tendrá puesta al efecto cada expositor.

El comerciante debe auxiliar la publicidad general de la Feria, haciendo a priori una propaganda intensa, advirtiendo a su clientela actual y futura que en la Feria presentará sus últimas creaciones. Esta publicidad, esta atracción de cada sector de comercio, de cada especialidad, de cada ramo, puede hacerla en dos formas: individual, por medio de cartas especiales a sus clientes y de anuncios en la Prensa de más divulgación para crear un estado de atmósfera que acabe por hacer que el comerciante, que el hombre de negocios tome la firme resolución de trasladarse a Barcelona en los primeros días de junio, para ver, examinar y comprar, y luego queda el aspecto colectivo, el de unirse todos los comerciantes de un mismo ramo, de un mismo artículo, y a base de anuncios en la Prensa en los que además de la invitación para que acudan a examinar las novedades en la manifestación comercial de Barcelona, figuren los nombres de todas las firmas que costean dichos anuncios. Naturalmente, que, luego, cada firma, con carácter individual, podrá, apoyando la publicidad de prensa y haciendo referencia a la misma, renovar la invitación insinuando aquellas novedades que en la Feria podrá admirar su cliente o su prospectado.

Continuando con la educación del feriante, diremos que no debe acudir a la Feria porque van los demás, ni tampoco para evitar que su falta pudiera notarla un cliente y restarle prestigio o venta, ni, tampoco, por aquello de querer aportar su colaboración a una obra cuyo máximo esplendor ha de beneficiar, aunque sea en un aspecto turístico a Barcelona. No. Si ello pensara, se perjudicaría a sí mismo, a la organización que lleva a efecto la Feria y también a la propia capital de Cataluña. El comerciante debe pensar en

la "novedad" a presentar en la Feria, a trabajar para que su concurrencia al certamen sea para que los clientes, los presuntos compradores y aun los meros espectadores, puedan admirar un avance, una novedad, una idea, una iniciativa en el mejoramiento de la mercancía que expende. Es decir: Cada año una verdadera novedad, algo que "merece" que el comprador se desplace". De no ser así, para presentar los artículos clási-



RAFAEL BORI

Profesor de la Institución de Estudios Comerciales y Secretario del Seminario de Publicidad de la Generalidad de Cataluña, una de las primeras figuras de la técnica de los negocios de nuestro país.

cos, de siempre, tiene suficiente con el viajante.

El tercer aspecto educacional es el comportamiento dentro de la Feria. La manifestación es para "exhibir, orientar, aclarar y... vender". Para ello, aparte de la instalación, preparará el material de anuncio necesario pero para darlo únicamente a los interesados, a los compradores, y a los probables, pero no en general a todo el mundo. Luego orientará a su "público" sobre la novedad que presenta y esto podrá hacerlo desde las columnas de la Prensa. Téngase en cuenta que muchos co-

merciantes van a la Feria pensando únicamente en los artículos que creen les interesan y dejan de ver otros que les tienen marcado interés, o bien que podrían ver en ella, si se fijaran cosas que serían de gran utilidad para amigos suyos de la localidad de donde son originarios. El anuncio en la Prensa les hará recordar o pensar que tal cosa les puede interesar a ellos o a sus amigos, y entonces, después de haber recorrido las instalaciones de aquello que ha motivado su viaje, se irán "directamente" a ver la otra parte, lo que han leído en la Prensa, lo que les ha llamado la atención y ha hecho mover su curiosidad.

Finalmente, cuando acabada la Feria, no han de abandonar a su cliente y a su presunto comprador. Han de seguirle por carta, con sus viajantes y agentes, con anuncios en la Prensa, siempre recordarle el caso de la Feria hasta que otro motivo se interponga para suplir el argumento del certamen, es decir, hasta cerrado definitivamente el ciclo Feria.

Educación la que acabamos de exponer muy necesaria pero harta difícil para un Comité; no obstante, podemos estar contentos de lo mucho que se lleva andado en estos aspectos desde que tales manifestaciones fueron comenzadas en nuestra ciudad.

Presentado el aspecto educacional, hablaremos un poco de la parte que se refiere a la publicidad en la Prensa.

Existe, y no hay porque negarlo, cierto escepticismo siempre, en nosotros los latinos, sobre las novedades que se exhibirán en tal o cual manifestación. Si primero el comerciante prepara el ambiente haciendo saber al público en general, que sus anuncios en los periódicos vayan encaminados y dirigidos a su "público especial" a sus clientes y a los que puedan serlo, que ha de presentar tales y cuales novedades, sin entrar en detalles y solo en forma global, tendrá ya una parte gana-

da, pues el lector del periódico recordará que tal empresa y tal otra ofrecerán algo de buen interés para él, para la casa donde presta sus servicios, etc. Y si este interés lo continúa recordando durante los días en que la Feria está abierta, ya con más detalles y en forma que incite a llegarse hasta su instalación y examinarlo, entonces no hay duda alguna que la Prensa "habrá llevado de la mano al presunto comprador hasta el stand del expositor". Lo demás corre de cuenta del hábil vendedor, demostrador o propagador que el comerciante haya puesto en el recinto que en la Feria ocupa.

La fotografía, no de la instalación sino de la novedad que presenta, con fases de la forma de producirla, es decir, unas documentales" enfocadas en aspectos diferentes, tendrán una eficacia extraordinaria. La Prensa habrá hecho su papel; habrá llamado la atención, habrá hecho leer al presunto comprador y le habrá convencido de la necesidad de "obrar", cuando menos haciendo acto de presencia en la instalación, examinando la mercancía y sosteniendo un diálogo, con el vendedor, sobre las condiciones y características técnicas de la misma, diálogo que el vendedor cuidará derivar hacia la parte económica ensayando de hacerle firmar el duplicado de pedido o cuando menos dejar muy abonado el terreno.

Todos sabemos que la publicidad es una acción planeada y finalizada que hace obrar y propagar y que para ello necesitamos establecer un "ciclo" que se mueva con una dinámica, combinados los elementos, para que obren directamente sobre la psiquis del ser humano. He aquí demostrada la existencia del ciclo y de la dinámica: la propaganda general del comité organizador de la Feria; la particular o colectiva en Prensa, directa y otras formas entre las que entra la Radio, del expositor; la hecha por el expositor desde los medios (Prensa, radio, directa, etc.), durante el tiempo en que está abierta la manifestación y la que como continuación de la misma y final de ciclo hace el comerciante tanto a cuantos se interesaron en su "stand" como a aquellos que no fueron a visitarle en la Feria y a los que no son todavía sus clientes pero en los que actúa apoyándose en el éxito del certamen.

Hacer anuncios sueltos, acudir sin un plan de acción coordinado a una manifestación, no es hacer publicidad, es tirar el dinero. Estudiar un "ciclo" publicitario y llevarlo a la práctica y actuar siempre en forma de ciclos, con algunas intermitencias para no cansar al comprador efectivo y al comprador futuro, es conocer la técnica de los negocios y hacer las cosas bien.

Por hoy, creemos haber dicho ya bastante.

LOS STANDS MAS NOTABLES

El Stand de los famosos PRODUCTOS «FRAWEN», la fábrica de COLORES, PINTURAS, BARNICES Y ESMALTES A LA NITROCELULOSA más importante de España. Un orgullo de nuestra Industria Nacional, puesto que compite, superándolas a todas las fábricas similares extranjeras del ramo que hoy detentan el control mundial.

Ya era hora de que en España, aunque haya sido a costa de titánicos esfuerzos y de intentos y pruebas mil, costosas y poco afortunadas, se haya dado por fin con la clave de fabricación de los colores de máxima calidad como barnices y esmaltes a la nitrocelulosa, etc., producto de un consumo insospechado por muchos y que ya se desesperaba de que nunca pudiera ser fabricado en España.

Pero se conoce que para nuestros técnicos y para nuestros fabricantes, no hay término medio, puesto que o la inferioridad de nuestros productos es manifiesta, o por el contrario nuestros productos pasan a dominar los de todos los mercados extranjeros por su superioridad, como ocurre con el caso de los esmaltes y barnices Frawen, que han arrebatado el dominio a los productos procedentes de las más acreditadas fábricas extranjeras, reivindicando el mercado a favor de nuestra Industria Nacional.

En el Stand fuimos recibidos por don Francisco Ventura, fundador y director técnico de dicha fabricación, quien nos facilitó un aluvión de datos y referencias técnicas que, no obstante ser profanos en la materia, nos permitieron formarnos concepto del extraordinario alcance de dicha fabricación.

La gama de sus producciones es tan extensa que abarca absolutamente todas las artes, industrias y sectores que la imaginación humana pueda inventar, tales como la ebanistería, carpintería, decoración de establecimientos, carrocerías y coches, juguetería y toda clase de especialidades que se pueden presentar, además de toda la pintura corriente para todos los usos.

Una creación especial de la casa la constituye el barniz Raptit, de nitrocelulosa para barnizar a muñeca, y sus no menos famosos esmaltes y barnices de nitrocelulosa para aplicar con pistola.

La casa Frawen resuelve técnicamente y a base de demostraciones y estudios de formas y procedimientos, todos los inconvenientes que se presenten. El secreto de mi éxito—nos dice el señor Ventura—es que yo me he preocupado del asunto, dando y ofreciendo orientaciones sin compromiso de compra. Así la ventaja es doble para el cliente, puesto que gracias a nuestra organización puede ir controlado.

Para demostrar la bondad de su producto nos exhibieron una serie de cartas de referencias, los tres diplomas que ganaron en la Feria de Valencia, y demostraciones de cómo Valencia que es un país exigente en materia de barnices, puesto que posee más de trescientas fábricas de muebles, han virado a favor de nuestra Industria Nacional, aplicando a sus muebles el producto Frawen.

Su fábrica está instalada en Barcelona, calle Santa Clotilde, 2 (Gracia), teléfono 81402, y sus oficinas en la calle Bellver, 14, (Gracia).

Los ministros de Industria y Comercio y Obras Públicas se detuvieron largamente en el Stand, estudiando y admirando en todo su valor la revolución técnica que presupone la producción en España de dichos esmaltes y barnices.

APARATOS ELECTRICOS. RICARDO B. ALENTORN

Como ampliación de la información que dimos ayer de la instalación de la casa Ricardo B. Alentorn, en el Palacio número 2 de la Feria, reproducimos hoy la fotografía del stand destinado a sus demostraciones de

Aparatos hidro-eléctricos para corriente alterna con patentes nacionales núms. 125474-126657-126740-127505 propias para Cataluña y Baleares.

Las principales características de dichos aparatos tienen una importancia destacada a todas luces, por cuanto van destina-

SEGELLS PATENTATS



EU STAND 399

das a resolver el difícil problema de la calefacción para todos los servicios domésticos con el mínimo de costo y con el máximo de rapidez.

Gracias a la amabilidad característica del señor Alentorn y del director artístico de la casa señor Navarrete, hemos podido apreciar en todos sus detalles la excelencia de sus modelos patentados, siendo testimonios del positivo valor que ofrecen todos ellos, que no en vano están registrados con la marca "Universal", por cuanto universal ha de ser su aprecio a medida que el mundo los vaya conociendo.

Se trata de un grifo para lavabo; de un grifo propio para ducha, de otro para baño y ducha, de otro para lavabo (de pie), de un quinto modelo para baño y ducha con tres derivaciones y de numerosas combinaciones para todas las conveniencias.

La principal cualidad de dichos aparatos hidro-eléctricos para corriente alterna, consiste en que actúan sin resistencia, lo cual supone un importante factor de economía y de duración, sin las constantes reparaciones que requieren los antiguos sistemas.

Además, nos mostraron aquellos amables expositores un interesante modelo de radiadores de calefacción hidro-eléctrica, por agua caliente. Es un aparato sin tubos, ni caldera, ni fuego; el más práctico, higiénico y económico; produce la máxima temperatura, evita las consiguientes molestias del carbón. Los hay en todos los tipos, apropiados para cada habitación, completamente independientes, con dispositivo automático para conectar y desconectar de la corriente eléctrica, ofreciendo por su construcción la máxima seguridad y perfecto funcionamiento.

Finalmente, y dentro de las mismas características y ventajas, presenta la casa Alentorn, una cafetera eléctrica, tipo expés, fabricada en diversos modelos y capacidades.

En resumen, la casa Alentorn, da en la Feria una demostración de las más útiles, apreciables y prácticas, ofreciéndose a todos los interesados para cuantos detalles y explicaciones consideren necesarias.

VII FERIA DE BARCELONA

Visiten la gran manifestación Comercial, que interesa a todos

Degustaciones de varios artículos
Sorteo combinado con la entrada, de una mesa para Té, obsequio de la casa Viuda Laporte

ENTRADA: UNA PESETA

LOS STANDS MAS NOTABLES

SALVADOR VILARRASA, de Valencia, presenta un Stand que llama extraordinariamente la atención dentro la técnica de su ramo, como fabricante de Tableros y Chapas de madera aplicables a construcciones de Ebanistería, Carpintería y Decoración, produciendo verdaderas filigranas en el corte y en el dibujo exótico y de fantasía de los diferentes modelos, obteniendo hasta las más inverosímiles sutilezas en menos de una décima de milímetro.

El Stand que presenta don Salvador Vilarrasa, en la parte media del Palacio número 1 es uno de los que ha llamado más poderosamente la atención, no tan solo por el buen gusto con que está realizado, sino por lo interesante de sus demostraciones dentro el ramo de la fabricación de Tableros y Chapas de Madera.

Esta renombrada casa, cuya fábrica radica en Valencia, con sucursal en Barcelona, calle del Marqués del Duero, 127, ha querido hacer una insuperable demostración en esta VII Feria de Barcelona, y su Exposición de muestrario es algo digno de los mejores elogios, no tan solo por la gran variedad de modelos que ofrece y por el buen gusto con que están concebidos todos ellos, sino por las sutilezas que ha logrado en su especialidad de corte de chapas.

Presenta en su Stand, además de un interesante muestrario de tipos, una gran variedad de demostraciones de aplicación en la construcción de mesas, puertas, arrimaderos, muebles y, en general, para todo cuanto afecta al ramo de Ebanistería y Carpintería.

Por extensión y como un verdadero alarde de su técnica, la casa VILARRASA presenta diversas aplicaciones de chapa para columnas, en elegantes jaspeados, dibujos de fantasía y modelos exóticos a propósito para todos los gustos y estilos. Como demostración de la sutileza que alcanza a fabricar dicha casa, hay que

¡ATENCIÓN AUTOMOVILISTAS! CRISTAL IRROMPIBLE "SECURIT"

Ver película informativa en Publi-Cinema y demostraciones irrefutables en el Stand número 400 de la
VII FERIA DE MUESTRAS

mencionar el curioso modelo de una lámpara cuya pantalla está construida con chapa de sicomoro «cortada a menos de una décima de milímetro» y que produce una clara y delicada transparencia. Indudablemente, en esta difícil y útil especialidad de la producción de chapas al mínimo de grueso, la renombrada casa de DON SALVADOR VILARRASA, de Valencia, es la primera y única de Europa, aparte de la enorme variedad de modelos y aplicaciones que produce, todos ellos regidos por un evidente y profundo conocimiento de las diferentes artes y oficios a que son destinadas.

Felicitemos sinceramente a DON SALVADOR VILARRASA por el éxito que está obteniendo su Stand, éxito que por otra parte no nos sorprende por tratarse de una firma sobradamente conocida por la excelencia de su fabricación.

EL ARROZ "LO RAT PENAT", la conocidísima marca Valenciana, que hace un lanzamiento en la Feria, de cara al mundo, hacia la conquista del mercado mundial.

Don Francisco Vázquez ha presentado este año a la Feria de Barcelona un magnífico stand para el lanzamiento de su nueva marca de arroz "Lo Rat Penat", verdadera flor de este importante producto que, a juzgar por la acogida que le ha dispensado el público, logrará fácilmente situarse en el primer rango de las preferencias.

Nada tiene de particular que en los primeros días de la Ex-

posición se vendieran algunos sacos de la nueva marca, si se tiene en cuenta que el público que acude a las Ferias va a ellas ávido de conocer novedades, pero lo verdaderamente elocuente es el hecho de que cada día ha ido aumentando la venta de esta marca, hasta el extremo de que el domingo la dependencia que atiende al servicio de aquel stand llegó a despachar hasta 10,000 saquitos.

La representación de esta nueva marca ha sido concedida al señor Castelló, con depósito en la calle Baja de San Pedro, número 61, Barcelona, cuyo señor aprovechando la circunstancia de la celebración de la Feria ha realizado una propaganda decisiva en favor de esta marca.

SECCION DE INVENTOS

El stand de la Fumistería **CASA SABATE**, Consejo de Ciento, 139.

Esta casa presenta en la sección de Inventos su modelo de Cocinas Piro-Tubulares Sabaté con modelo patentado, número 2.071, que es un verdadero hallazgo en su género.

Dichas cocinas ofrecen un servicio de agua caliente y calefacción combinados, a base de un solo fuego, con una sola chimenea y con un mínimo de consumo y vigilancia.

La gran simplicidad del nuevo modelo de la Casa Sabaté, presta a este triple servicio con un solo hogar la máxima higiene y confort, dentro un mí-

nimo de gasto, no tan solo en lo que se refiere al consumo, si que también por la facilidad con que pueden ser limpiadas y atendidas con supresión absoluta de todo gasto de reparación.

Indudablemente constituyen las cocinas Piro-Tubulares Sabaté la más acertada solución de las necesidades modernas, basada en principios científicos y reconocida por la práctica.

Tuvimos ocasión de asistir a unas demostraciones que hizo de su parte el señor Sabaté en presencia de un distinguido ingeniero técnico en este género de instalaciones, y podemos atestiguar, a través de aquel autorizado juicio, que se trata de una importantísima aportación a la economía doméstica, con la doble ventaja de un precio y de un coste de mantenimiento al alcance de las más modestas familias.

Se construyen en dos tipos análogos, pero con medidas diferentes, para adoptarlas mejor a las conveniencias de cada caso.

La Cosina Piro-Tubular Sabaté número 1 puede, además de su servicio particular, alimentar con el agua caliente de su acumulador anexo, todos los grifos de la fregadera, ofice y cuantos aparatos requiere el cuarto de baño más completo, así como también mantener, en cuatro o cinco habitaciones donde precisamente se hayan instalado radiadores a propósito, una temperatura de 18° a 20°.

La Cocina Piro-Tubular número 2 permite doblar los servicios de aquella. En verano y siempre que la calefacción no funcione, pueden reducirse los hogares de dichas cocinas y con ello aminorar aun más el consumo de combustible.

Recomendamos a los propietarios, arquitectos y construc-

.(Termina final página 4.)

CONCURSO DEL ARROZ "SOS" ¿CUANTOS GRANOS DE ARROZ CONTIENE ESTE FRASCO?

Don _____ domiciliado
en _____ calle _____
número _____ piso _____ puerta _____
cree que en el frasco exhibido en el «stand» del Arroz «SOS» contiene _____ granos.

(Exprésese en cifras y letra).

Barcelona _____ de _____ de 1934.

El sábado por la tarde fué visitada la VII Feria por el grupo de gentiles señoritas que participaron en concurso para la elección de Miss Cataluña, organizado por El Día Gráfico.

Asistieron las bellísimas señoritas:

Enriqueta Abellí Mollo, miss Barcelona 1934.

María del Pilar Serrano Aguerri, miss distrito I.

Julita Serrano Sánchez, miss distrito IV.

Rosa Ana Bosch Alsina, miss distrito VI.

Josefina Castro, miss distrito VII.

Pepita Balansa Carreras, miss Ateneo Familiar Instructivo de Sans.

Carmen Beltra Soler, miss Casa Regional Valencia.

Olga Gibert, miss Club Marcial Lalanda.

Pepita Rabasá, miss Juventud Nova.

Mercedes Molner Gracia, miss Centre Catalá d'Esquerra del districte IV.

María Moreno, Clotilde Mercader y Delia Arzó, corte de amor del Centro Catalán de Esquerra del distrito IV.

También asistió miss Mecanógrafa, dependienta de la casa Molfort.

Las "misses" se congregaron en nuestro stand donde les fueron hechos los honores por nuestros compañeros señores Torramadé y Albert, efectuándose seguidamente la visita a los stands, deteniéndose ante los de las casas siguientes:

Basa y Pagés (objetos propaganda). Nadal (timbres de goma). Arcas Arisó. Esmaltes Portabella. Calcetines Molforts. Visión S. A. E. Camps, Pantallas. Amplilux

Muebles (Hospital, 104). S. Vila. Masa. Papel de Fumar Smoking. Productos Layse. Aparrels elèctrics Universals, Ricardo B. Alentorn. Generalitat de Catalunya. Ayuntamiento de Tárrega. Federación Catalana de Tiro. Tarragona. Egipto. "Arroz Sos". Catalunya Llamenera, donde les entregaron sendos ramos de flores. Cámara Agrícola. Cho-

cimientos asociados, señores Castellví (Lérida), Freixes (Gerona), Castellá (Artés) y Ferrer (Barcelona).

"Medios a emplear para que se limite a las necesidades de cada población el establecimiento de nuevas zapaterías", señores Figuerola (Badalona), Riera (Granollers), Llovera

FUNICULAR DE MONTJUICH

El medio más eficaz, rápido y económico para trasladarse al Castillo, Parque de Montjuich, Estadio, Marçel Park, etcétera.

colate Juncosa. Pastas para sopa, Ramón Quer. Marinette y Blocs Café Gili.

En el Restaurant les fué ofrecido un exquisito lunch, bailándose luego allí hasta última hora de la tarde.

Fueron impresionadas varias placas en el stand de El Día Gráfico, abandonando luego el recinto de la Feria entre los cariñosos aplausos que les tributaron los que a la sazón se hallaban en el Parque de Montjuich.

El excelente champaña que se sirvió a las misses y a sus acompañantes fué un obsequio de la casa productora Industrial Sarracina, S. A., representada por la señora viuda de Capdegelle.

EL CONGRESO DE LOS COMERCIANTES DE CALZADO

Con asistencia de más de doscientos industriales detallistas, comenzó el domingo sus tareas el Congreso organizado por la "Federació de Botiguers de Calçats de Catalunya" para estudiar los medios pertinentes para la defensa del negocio de la zapatería.

Después de explicar la finalidad del Congreso por el presidente, se procedió a la discusión, y nombramiento de las siguientes ponencias:

"Reforma de la contribución industrial y de comercio", los señores Franquesa (Manresa), Montagut (Tarragona), Pagés (Barcelona) y Ginestet (Vich).

"Medios para obligar a los fabricantes a servir los pedidos admitidos", los señores Barceló (Barcelona), Cañameras (Tarrasa), Marín (Sabadell) y Artimaña (Tortosa),

"Medios de extender la propaganda favor de los estable-

(Figueras) y Bartrolí (Barcelona).

"Medios para regular las liquidaciones o saldos", señores Vives (Igualada), Puig (Mataró), Ferrer (Tarrasa) y Ullastres (Torelló).

Las Ponencias dieron cuenta de sus respectivas sugerencias en la sesión de ayer mañana, siendo tomadas en consideración y aprobadas en definitiva como a conclusiones del Congreso.

Por la tarde los congresistas efectuaron una visita colectiva al stand de la Federación de detallistas de Calzado, en la Feria de Muestras de Barcelona, que también ha sido visitada por varias representaciones particulares y autoridades, siendo obsequiados con un lunch.

ACTO SOLEMNE DE LACRAR EL FRASCO DE "ARROZ SOS", CON LO CUAL QUEDO ABIERTO AL PUBLICO ESTE POPULAR CONCURSO

El domingo, a las seis de la tarde, ante una gran multitud, tuvo efecto en el stand del renombrado "Arroz Sos", el acto de lacrar el frasco conteniendo dicho producto, para el gran concurso que la citada casa ha organizado y que será cerrado el próximo domingo.

En presencia del Comité organizador de la Feria, el señor Benjamín Pastor, delegado del tan ponderado producto en Catalunya, procedió solemnemente a lacrar el frasco que contenía los granos de arroz.

Asistieron a tan brillante acto, los señores Hijos de J. Sos Borrás, la bellísima esposa del delegado en Catalunya del arroz

Sos, señora Carmen Belda; los señores José Belda, Alejo Berenguer, Josefa Belda, José Pastor, Rosa Pastor; el artista autor del proyecto del stand, señor Doménech; los representantes de El Día Gráfico y "Diario Oficial de la Feria", señores Torramadé, Albert, Vallés, Miró, y el repórter gráfico, señor Maymó que impresionó diversas placas; y los cameramans de Publiciter Films, señores Giménez y Caba, que filmaron diversas escenas del grandioso acto.

No sin razón, considérase que ha sido uno de los momentos más brillantes de la Feria; tanto por el público que asistió como por la importancia del concurso.

El próximo domingo, como ya decimos, dará fin el concurso, que ha sido uno de los más interesantes y originales que se han hecho hasta la fecha.

**

En el típico stand que la marca Arroz «Sos» tiene instalado entre los dos Palacios anunciado sorteo de propaganda de cuatro muñecas y una paella de ocho raciones del mencionado arroz, habiendo resultado premiado el número 244. El poseedor de dicho número puede pasar a recoger el obsequio en dicho Stand.

(Viene de la página 3.)

tores, así como al público en general que no deje de visitar esta interesante instalación demostrativa de la Cocina Piro-Tubular Sabaté, en la seguridad de que habrá de interesarles extraordinariamente. A este propósito, me es grato informar a nuestros lectores que la expresada Sección de Inventos en donde se hallan instaladas las cocinas de referencia está situada en el lado izquierdo del Palacio número 1.

Antonio TORRAMADÉ

AGENCIA ESPECIAL PATENTES Y MARCAS NACIONALES Y EXTRANJERAS

Corresponsales en todos los países

Consejo Ciento, 347, Teléfono 14299 BARCELONA



IROSA

El maravilloso polvo champú que lava la cabeza, hermosa y conserva el cabello; evitando su caída.





Educa al niño

Con su finura y perfume peculiares, el Heno de Pravia educa bien al niño. Le hace simpatizar con el baño, ser limpio y aseado. Su espuma suave, portadora de finísimos aceites, es lo más saludable para un tierno cutis. Evita irritaciones y molestias.

JABÓN

PASTILLA, 1,30

HENO DE PRAVIA

PERFUMERÍA GAI - MADRID - BUENOS AIRES

VERITAS

27

LOS STANDS MAS NOTABLES DE LA VII FERIA

MAGNIFICO STAND QUE PRESENTA LA EXCELENTE MARCA DE ARROZ «LO RAT PENAT», DE FRANCISCO VAZQUEZ, cuyo molino está instalado en Masanasa (Valencia) y cuyo producto empieza ahora a venderse en Barcelona con el éxito más halagüeño para esta casa, a la que auguramos una fácil conquista de todos los mercados.



Un aspecto del I SALON DE TURISMO Y DE LOS DEPORTES, en la actual Feria de Barcelona.—En primer término figura el mapa de Cataluña en relieve. — (Foto. Badosa)

LOS STANDS MAS NOTABLES DE LA VII FERIA



Aspecto de conjunto del magnífico stand de la casa Ricardo B. Alentorn, instalado en el Palacio número 2, de la Feria y destinado a exposición y demostraciones de su especialidad en modelos de aparatos hidro-eléctricos para corriente alterna; sin resistencia y Radiadores de todos los tipos apropiados para todos los servicios domésticos, completamente independientes. Presenta también varios modelos de cafetera eléctrica exprés, con perfeccionamientos definitivos.



He aquí otra de las más destacadas demostraciones de esta VII Feria, realizada en el stand que ha presentado la FUMISTERIA CASA SABATÉ, de la calle Consejo de Ciento, 139. Se trata de una magnífica instalación de cocinas Piro-Tubulares, con servicio de agua caliente y calefacción con binados, a base de un solo fuego, una sola chimenea y con un mínimo de consumo y vigilancia. Es realmente la más acertada solución de las necesidades modernas, basada en principios científicos y aprobada por la práctica.

LOS STANDS MAS NOTABLES DE LA VII FERIA



LOS FAMOSOS
PRODUCTOS
FRAWEN
en la VII Feria de
Barcelona

LA FABRICA DE
ESMALTES Y BARNICES
más importante de España
Presenta un interesantísimo
Stand emplazado en la parte
central del Palacio número 1
de la Feria.

Detalle de un sector del Stand de
los populares
PRODUCTOS «FRAWEN»

El Stand de los **PRODUCTOS «FRAWEN»**, la gran fábrica nacional de Esmaltes y Barnices, que honra nuestra Feria, momentos después de la salida de los ministros de Obras Públicas y de Industria y Comercio que visitaron el Stand.

(Fotos. Maymó).

