

BUTLLETI ESCOLAR

de les

Escoles Mercantils Catalanes

Publicat per la Secció Permanent d'Educació i d'Instrucció del Centre Autonomista de Dependents del Comerç i de la Indústria

BARCELONA

1.^{er} de Gener de 1917

NÚMERO 4

SUMARI

LA MANCOMUNITAT I L'ENSENYAMENT MERCANTIL: *Narcís Torn*.

AGRUPACIONS ESCOLARS: *Joan Bas i Soler*.

LA BRANCA CAPITAL EN ELS NEGOCIS: *Joan Aubeyzon*.

LA UNIVERSITAT COMERCIAL DE DEUSTO: *Ferràn Boter*.

VISITES ESCOLARS:

EXCURSIÓ A LES MINES DE FIGOLS I A LA FÀBRICA DE CIMENT «ASLAND» DE LA POBLA DE LILLET: *M. Vendrell*.

A LA FÀBRICA DE VIDRES I CRISTALLS DE DON LEOPOLD PLANELL: *Esteve Carreras*.

EXCURSIÓ A LA GRANJA «LA RICARDA» I ESTACIÓ RADIOTELEGRÀFICA DEL PRAT DE LLOBREGAT: *Enric Duràn i Fuster*.

TRADUCCIONS: CONSELLS PER A LA CONFECCIÓ D'UN POLLET: *M. Calvet*.

CONFERÈNCIES: CURSET D'HISTÒRIA DE LA ESCULTURA: de D. J. Folch i Torres.

FÓRMULES JURÍDIQUES DE PARTICIPACIÓ DELS DEPENDENTS EN ELS BENEFICIS, de D. Lluís Massot.

CONCURS.

CRÒNICA INTERIOR DE LES E. M. C.

La Mancomunitat i l'ensenyament mercantil

En una de les últimes sessions celebrades pel Consell de la Mancomunitat de Catalunya s'aproven unes bases per a la creació d'Escoles de Comerç en aquelles poblacions de Catalunya on es cregui oportú fer-ho.

Hem de veure amb satisfacció que la acció cultural de la Mancomunitat vulgui estendre's a l'ensenyament mercantil.

De tots els ensenyaments tècnics, el comercial és, potser, l'únic que, de moment, pot empendre la Mancomunitat, amb grans esperances que l'èxit coroni el seu esforç. En efecte; en tots els altres estudis especials (arquitectes, enginyers, nàutica, etc.) la llei exigeix el requisit previ del títol per a l'exercici de la professió, i aquest títol solament pot obtenir-se en les escoles especials sostingudes per l'Estat.

No passa el mateix en els estudis de comerç; la protecció oficial que l'Estat dispensa als alumnes sortits de les seves escoles, és migrada en extrem; solament tenen dret a ingressar en determinats empleus burocràtics, i encara, la major part de vegades, en concurrència amb joves procedents d'altres carreres. Per altra part, no hi ha enlloc, ni hi hau-

rà mal, cap l'el que obligui posseir un títol acadèmic per a dedicar-se a l'exercici del comerç en qualsevol de les seves manifestacions.

L'ensenyament comercial és, doncs, completament obert a la iniciativa particular i així s'explica el gran nombre d'institucions privades que a aquesta classe d'instrucció es dediquen, però cap d'elles, per motius que no són del cas ara discutir, representa una valor important dintre de la educació mercantil del nostre poble. L'únic organisme capaç d'empendre seriosament aquesta tasca amb caràcter general a Catalunya, és la Mancomunitat Catalana.

Potser es dirà que, per molt que es demani, l'Estat no reconeixerà mai oficialitat als certificats d'estudis que les Escoles de la Mancomunitat expedixin. Aquesta oficialitat no es necessita per a res; la missió d'una Escola de Comerç no és la de formar aspirants a empleats burocràtics, sinó homes de negocis, de extensos coneixements mercantils i que estiguin lliures de rutines i prejudicis. Quan un jove es presenta a una casa de comerç, no se li pregunta quin títol té, sinó què és lo que sap. En això deu consistir la virtualitat dels títols d'una Escola de Comerç; que la possessió del seu certificat d'estudis es consideri com a sinònim de saber.

De la forma amb que ve redactat l'acord que comentem, sembla pendre's que l'establiment de les Escoles de Comerç, és el primer pas per a la fundació de la Universitat Comercial de Barcelona. Si la Mancomunitat conseguís això, s'hauria donat un gran avanç en la cultura mercantil de la nostra terra i s'ompliria una necessitat fa temps sentida.

Catalunya, i especialment Barcelona, per la seva activitat mercantil, necessita una Universitat Comercial que tingui per objecte, no solament donar una instrucció superior als seus alumnes, sinó fer sentir la seva influència en els costums mercantils del nostre poble. Una veritable Universitat (sigui o no comercial) no té d'ésser mai un claustre on tots els que componen la comunitat es considerin super-homes i hi vulguin ésser priors, sinó que té d'irradiar la llum i la cultura al seu entorn.

No és ara la oportunitat de discutir plans d'estudis, ni detalls de les futures institucions d'ensenyament mercantil. Sols ens cal concretar-nos a fer constar el fet de que la seva creació sigui propera i a comentar-ho amb satisfacció.

Una cosa és, no obstant, indubtable, segons el nostre concepte: els ensenyaments caldrà donar-los en català. Les Escoles projectades i

la futura Universitat Comercial que pugui fundar-se en son dia, tenen d'ésser essencialment, fortament catalanes, per a poder tenir una existència real i ferma.

A aquells qui temin que d'aquesta manera, deixaran de concorrer a les Escoles els alumnes no catalans, se'ls pot contestar lo que amb frase feliç deia un amic nostre: que les Escoles de Comerç i la Universitat Comercial no tenen d'ésser fundades com centres d'atracció de forasters. Si l'ensenyament és excel·lent, el prestigi de l'Escola s'escamparà arreu i els alumnes forasters acudirán a ella, sense preocupar-se de l'idioma amb que la instrucció sigui donada.

El fet de que la iniciativa hagi sortit de la Mancomunitat Catalana és una ferma garantia de que els nostres desigs tindran completa satisfacció.

NARCIS TORN.

Agrupacions escolars

La Secció d'Educació i Instrucció del Centre A. de D. del C. i de la I. ha cregut sempre que no hauria complert el seu deure si únicament hagués esmerçat els seus esforços en la tasca educativa que venen desenrollant les Escoles Mercantils Catalanes.

Ha cregut era missió seva procurar educar la voluntat dels dependents de comerç i estimular-los a portar a la realització les idees preconcebudes.

Per arribar a aquest fi, creà fa uns quants anys les agrupacions escolars, que consisteixen en constituir cada classe en una col·lectivitat per a portar a terme diferents actes agens a la classe, ja siguin que guardin relació amb l'assignatura que estudien, ja que serveixin d'esplai a l'esperit, però sempre que serveixin per estimular el companyerisme.

Les iniciatives per a portar a terme un acte, pot ésser tant del professor com de qualsevol alumne, qui al concebir-la l'exposa al president o secretari de l'agrupació, que són nomenats pels mateixos companys al començar el curs, i aquests la trasmeten a tots els altres companys, i si és acceptada tots contribueixen a la seva realització.

Moltes són les iniciatives portades a bon terme per les agrupacions escolars dels anys anteriors; n'exposaré algunes perquè tal vegada podran servir de guia i per orientar-les a aquest curs.

Per la seva iniciativa i tenint un caràcter íntim s'han donat conferències en francès per les classes del dit idioma, de geografia comercial i dipòsits comercials, visites a fàbriques en dies feiners al matí, portades a cap per les classes de Mercologia i Química, concursos de lectura i literaris a la classe de Català, de teneduria, exposicions de gràfics de comptabilitat, excursions, publicació d'un periòdic editat per la classe de Caligrafia, on hi feien conèixer els seus avançaments caligràfics, etc., etc.

Enguany els alumnes de la classe de Català organitzaren el dia 20 del prop-passat desembre una vetllada íntima a la memòria del gran poeta En Joan Maragall, amb motiu de l'aniversari de la seva mort.

La sessió anà a càrrec de don Alexandre Gall i tingué el caràcter d'intimitat, essent organitzada per l'agrupació.

Essent el fi de la nostra associació el de la més alta idealitat, voldríem que els dependents de comerç catalans arribessin al cim de la perfecció, però creiem que per aconseguir-lo és precis una gran abnegació i una gran força de voluntat.

Per a estimular als dependents a tenir iniciatives i a posar-les a la pràctica des de la joventut, és pel que creiem de profit les agrupacions escolars, perquè precisament l'acció i la iniciativa és la característica de l'home de comerç.

L'home que té una visió clara d'un negoci i esmerça la seva activitat en posar-lo a la pràctica, és el que veu coronats els seus esforços, obtenint els beneficis a què s'ha fet acreedor, i satisfent la seva ambició, cosa aquesta que no és censurable, perquè la noble ambició és necessària, és l'única que fa avançar els pobles, a qui la humanitat deu el seu progrés; els que no la tenen, els esperits passius, els que esperen que tot els hi portin fet, els que no són capassos de realitzar cap idea, de portar-la a la pràctica són els fracassats, els que no arriben mai enlloc i els que es queixen sempre de la seva sort.

Si nosaltres des de la nostra juvenesa adquirim l'hàbit d'acció, encara que sigui de la organització d'una excursió, ens servirà més tard per a la realització d'una empresa qualsevol que hi tinguem d'esmerçar més intel·ligència, perquè l'acció sempre porta vida.

Nosaltres, els dependents de comerç catalans, que proclamem a boca plena la nostra idealitat, hauríem de posar-hi especial cura en què es pogués dir de nosaltres que, mercès a la nostra vida corporativa, a més d'haver-

nos instruit per a ser uns bons auxiliars dels nostres industrials i comerciants, tan aptes com poden ser-ho els dels altres pobles més avançats, ens hem habituat a dur a terme qualsevol propòsit.

Es per això que la Secció d'Educació no es cansa de demanar als alumnes de les Escoles Mercantils Catalanes l'actuació de tots a les agrupacions escolars, perquè el primer beneficiat és el qui aporti son concurs, i si fossin un gran estol els beneficiats, allavors hauríem fet un gran bé social i hauríem alcançat un timbre de glòria pel nostre estament.

JOAN BAS I SOLER

President de la Secció d'Educació

La branca capital en els negocis

Els dos articles publicats en aquest BUTLLETÍ en sos nombres 1 i 2, firmats amb el pseudònim «Pere Martell», m'indueixen a publicar aquestes consideracions amb les quals tractaré de demostrar a la dependència mercantil catalana els avantatges que li reportaria si, compenetrant-se de la valor que avui dia ja té la publicitat, es decidís a estudiar-la.

La publicitat és la primera base de l'èxit, i comprenent-ho així, a ella s'entreguen, no solament els comerciants i negociants, sinó les mateixes corporacions oficials que l'utilitzen per a assegurar l'èxit d'un concurs, d'una subasta, d'un emprèstit, i fins és utilitzada per algunes nacions bel·ligerants en la guerra actual per a fer ambient patriòtic, per a interessar l'allistament de voluntaris i per a que els emprèstits tinguin el millor èxit.

La tan coneguda màxima «qui no anuncia no ven» no és pas una hàbil frase inventada per cap agent d'anuncis, ni pels qui de la publicitat en surten beneficiats com intermediaris, sinó pels mateixos als qui la pràctica els ho ha demostrat, de vegades massa eloqüentment, i que si abans no s'hi havien llençat, era perquè desconeixien la força de la publicitat, aqueixa gran palanca que obliga a que el públic surti de la indiferència en que sempre es troba i es decideixi a la compra d'alguna cosa anunciada.

De publicitat tothom en fa: es inútil que es digui: «la meua casa no fa propaganda.» Què són sinó publicitat les targetes, les circulars, i fins els membres de cartes i sobres, etc.? Què és sinó publicitat viva, parlada, el viatjant de comerç?

Molts creuen que de publicitat o *propaganda*

sols se'n fa en periòdics, en cartells pel carrer, en teatres, en anuncis lluminosos, etc. La publicitat adquireix tantes formes, és tan elàstica, que és impossible catalogar-la o classificar-la.

De publicitat, com de tot, n'hi ha de ben feta i de mal feta; de publicitat productiva, que reporti els fruits que d'ella s'esperen, a Espanya són molt comptades les cases que en saben fer, i encara bastantes d'aquestes, sols fan ridícules i servils còpies de campanyes estrangeres.

Potser obaeixi això a la falta absoluta d'estudi d'aquesta nova ciència per part dels dependents de comerç, dels qui més tard han d'ésser directors d'empreses, o qui sab si fins comerciants, i que, per tant, tindran de necessitar els coneixements imprescindibles de la publicitat, per a fer-ne.

La publicitat d'un producte requereix un seriós estudi, i la distribució d'un presupost, fins essent petit, migrat, no és pas cosa curta ni molt fàcil, raó per la qual no poden encarregar-se'n els mateixos comerciants o directors pel treball que reporta, i si ho fan, salvant rares excepcions, la publicitat se'n ressent i no respon a lo que s'esperava. És que fer *propaganda* és fàcil, però publicitat científica, productiva, ja no ho és tant. És necessari prestar-li una atenció preferent, és indispensable que qui se'n cuida, la senti, i que li agradi resoldre els intrincats problemes que li plantejarà.

Per aquesta raó observem com a l'estranger hi han *directors tècnics de publicitat* que presten servei esplèndidament remunerats en les indústries que a causa d'una publicitat curosament feta van engrandint-se cada dia més. I està clar que tard, però d'això se'n comencen a adonar nostres comerciants, doncs les cases que més ús fan de la publicitat, ja compten amb un director, o més modestament, amb un encarregat especial de la publicitat, que si bé quasi sempre té poques atribucions o bé aquestes són restringides, tot és començar.

El dependent que reb l'encàrrec de cuidar de la publicitat, és sempre el més considerat d'entre tots, i també el més ben pagat. No n'hi ha per menys: el cap d'una raó social que veu engrandir-se son negoci, augmentant la venda, i per consegüent, sos beneficis, degut tant als efectes de la publicitat com als desvels del dependent que cuida d'aquest ram, li resta agrait, potser sense exterioritzar-lo, i el distingeix de diverses maneres, per a estimular-lo, convençut que el primer i més beneficiat és el mateix comerciant.

Guardo per a un altre article, fer altres consideracions sobre el mateix assumpte.

JOAN AUBEYZON.

La Universitat Comercial de Deusto

El dia 2 d'octubre de 1916 s'inaugurà a Deusto (Bilbao) la primera Universitat Comercial que, ostentant aquest nom, hi haurà hagut a Espanya.

La fundació d'aquesta Universitat és deguda a la iniciativa particular dels benemèrits biscaïns don Pere i don Domènec G. d'Aguirre, els quals instituïren un llegat de la quantitat necessària per a portar a la pràctica el seu pensament. El nebot llur, don Pere Icaza i de Aguirre, qui rebé l'encàrrec d'executar aquest projecte, ha confiat la organització i direcció de la Universitat als PP. Jesuïtes de Bilbao.

L'edifici que ocuparà la Universitat serà construït en un solar que midex 127.300 metres quadrats; però, interinament, les classes han començat ja en la residència del Col·legi d'Estudis Superiors que la Companyia de Jesús té establert a Deusto.

Els ensenyaments que es donguin a la Universitat es dividiran, en total, en sis cursos: un de preparatori, quatre de generals i un de superior o d'ampliació.

Per a ingressar a la Universitat és precís posseir el títol de Professor mercantil, de Batxiller, o bé estudis particulars equivalents (en el prospecte que tenim a la vista, no s'especifica què deu entendre's per estudis equivalents). A més els aspirants a alumnes hauran de subjectar-se a un examen d'ingrés.

El curs preparatori comprèn: història general, geografia general, física i química, matemàtiques, comptabilitat, francès, alemany, dret natural i pràctiques de càlcul, mecanografia i dibuix.

Els quatre cursos generals comprenen els següents ensenyaments:

Primer curs: economia general; geografia econòmica general; principis de càlcul diferencial i integral; història econòmica; elements de dret polític, contractual i de fallides; alemany; anglès i escriptori mercantil.

Segon curs: economia (producció); estadística; mercologia; indústries naturals; dret industrial i obrer; institucions socials patronals; alemany; anglès; escriptori mercantil.

Tercer curs: economia (valor i els seus signes); indústries transformadores; transports; correus i telègrafs; estadística aplicada; dret canviari i marítim; institucions socials no patronals; alemany; anglès; escriptori mercantil.

Quart curs: economia (consum); segurs; economia, hisenda i legislació local; al·licients de contractació; emigració; ports; aranzels; dret internacional privat; institucions socials

de protecció i segur; alemany; altres llengües; escriptori mercantil.

A més en cada curs hi haurà classes d'apologètica i moral.

A l'acabar aquests cursos es podrà obtenir el títol de *Llicenciat en Ciències econòmiques*.

L'alumne que hagi fet la seva llicenciatura, pot triar allavors entre un dels cinc cursos especials següents:

Curs industrial: indústries transformadores (ampliació); indústries naturals (ampliació); organització de serveis; legislació industrial i obrera; bibliografia.

Curs mercantil: mercats; mercats d'Amèrica; organització del comerç estranger; tractats de comerç; fires; exposicions; comissions.

Curs consular: mercats; mercats d'Amèrica; dret marítim; tractats de comerç; dret del personal marítim; cancelleria; dret internacional públic; dret familiar (successions i propietat).

Curs naviler: estudi de la nau; nòlts; ports; dret marítim de les coses; dret del personal marítim; segur marítim; pesqueries.

Curs de finances i actuariat: les grans companyies de segurs; bancs; matemàtiques actuàries; l'estat i els segurs; segur marítim; mercologia bursàtil; sistemes financers.

Els alumnes que hagin estudiat un d'aquests cursos especials, podran obtenir el títol de *Doctor en la especialitat corresponent*.

Amb el producte de les matrícules, la Universitat instituirà beques i borses de viatge.

En la Universitat, a més de les classes, hi hauran sales destinades a laboratoris, biblioteca, escriptori mercantil i museu.

Per a poder formar judici sobre la nova Universitat Comercial de Deusto, solament disposem del discurs llegit pel P. Prefecte en la cerimònia inaugural i d'un curt prospecte-programa, del qual tan sols sis pàgines es dediquen a explicar d'una manera ràpida i concisa la organització, funcionament i plan d'estudis.

Amb tan pocs elements, les opinions que sobre la nova institució s'aventurin, han de tenir forçosament un cert caràcter provisional, i més encara si es té present que tot just fa tres mesos que les classes del curs preparatori han començat.

Es precis conèixer la extensió que es donarà a cada una de les matèries contingudes en el programa general i que es precis en què consistiran algunes assignatures de denominació vaga; allavors podrà formar-se un criteri definitiu.

Això, no obstant, i encara que hi hagi el perill de tenir de rectificar després, procurarem donar un resum de la impressió que la lectura de l'esmentat prospecte-programa ens ha produït.

La característica de cada un dels quatre cursos, deu trobar-se en la primera de les matèries que se li assigna, o sigui en la economia política; així pot dir-se que el primer curs està destinat a la economia en general; el segon a la producció (teories econòmiques, mercologia, estadística, indústries, etc.); el tercer a l'estudi de la valor i de la circulació, i el quart al consum.

A jutjar, doncs, pels títols i agrupació de les matèries que conté el programa general, sembla que la Universitat tingui una marcada orientació envers els estudis econòmics, de dret i de sociologia. Però creiem que el plan queda desproporcionat; doncs sense perjudici d'aquesta orientació, s'hauria pogut donar major amplitud a la part destinada a càlcul mercantil i comptabilitat; procurarem exposar en breus paraules els fonaments de la nostra opinió.

En el curs preparatori hi figuren entre altres les matèries de: matemàtiques, comptabilitat general i aplicada i pràctiques de càlcul. En el primer curs, hi ha càlcul diferencial i integral. En els cursos següents sols trobem l'assignatura d'«escriptori mercantil», que, segons la seva índole especial, té de servir per a practicar-se en els coneixements adquirits. De càlcul i comptabilitat ja no hi ha res més.

Els alumnes de la Universitat de Deusto han d'ésser, segons els seus estatuts, professors mercantils, batxillers o tenir els estudis equivalents.

Els joves que surten de les Escoles de Comerç oficials, tenen ja coneixements bastant complets de càlcul mercantil, comptabilitat i àlgebra superior. Per consegüent, estan en condicions de poder cursar el càlcul diferencial i integral que figura en el primer any d'estudis de la Universitat de Deusto, i, per altra part, podran practicar en l'«escriptori» els coneixements que ja posseïen i els que puguin adquirir o ampliar en el curs preparatori. Si només es tractés d'aquesta classe d'alumnes cap objecció tindriem a fer, encara que tampoc cap motiu de lloança.

Però en la Universitat hi podran entrar els joves que hagin cursat el batxillerat i potser aquests seran el major nombre. L'educació comercial que dona el batxillerat és completament nula; en els Instituts generals s'estudia l'àlgebra elemental (fins a les equacions de se-

gón grau), però res, absolutament res, de càlcul mercantil ni comptabilitat; els alumnes surten sense saber ni quin ratllat tenen els llibres de comerç, ni quines són les fórmules generals de l'interès.

Es possible que en un sol curs, els alumnes del batxillerat es posin en igualtat de condicions que els que procedeixin de les Escoles de Comerç oficials? Sincerament creiem que no, i no tan sols això, sinó que la seva educació comercial en aquest punt serà sempre deficient. Podrà dir-se que en la classe d'«escriptori mercantil» podran perfeccionar-se, però no cal oblidar que aquesta classe té d'ésser essencialment pràctica i que la comptabilitat superior fa indispensable una part destinada a la teoria, així com també la de càlcul.

Contrasta amb el que diem, l'existència en el primer curs, del càlcul integral i diferencial; els alumnes procedents de les Escoles de Comerç podran estudiar-lo, però molt haurà d'esforçar-se un jove batxiller per a posar-se en condicions de cursar-lo. Apart d'això, creiem hauria estat millor reservar-lo tan sols per aquells que vulguin cursar l'especialitat financiera i actuarial.

Si comparem els cursos superiors o de les especialitats de la Universitat de Deusto, amb els cursos d'ampliació dels plans oficials (que en tota sa integritat sols s'estudien a Madrid), la superioritat en quantitat i qualitat, es decanta evidentment en favor del plan de l'Estat.

Si els considerem per separat, res tenim a dir respecte a les especialitats industrial, mercantil i navilera.

Respecte a l'especialitat consular, el seu plan està també ben ordenat, però creiem que per ara no tindrà èxit. L'Estat ha creat l'especialitat consular en les Escoles de Comerç oficials, però encara s'ha de dictar la disposició que autoritzi als professors mercantils a ingressar en la carrera consular; si als alumnes de les Escoles oficials no els serveix de res el seu títol, de menys servirà el diploma expedit per una institució particular. La secció consular de Deusto, podrà interessar tan sols a alguns advocats que vulguin seguir la carrera consular.

En els estudis de l'especialitat financiera hi trobem a faltar càlcul financier (que no deu confondre's amb càlcul actuarial) i comptabilitat financiera i actuarial. Com hem dit abans, creiem que aquí tindrà lloc adequat l'assignatura de càlcul integral i diferencial.

Alguns podran trobar que no ha sigut acertada la idea de confiar una Universitat Comercial a una institució religiosa, els indi-

vidus de la qual, per raó del seu ministeri, estan allunyats de la vida mercantil. No s'ha escapat a la clarividència dels organitzadors de la nova Universitat, la possibilitat d'aquesta objecció, i en el prospecte general anuncien, amb molt bon acord, que s'ha buscat la cooperació de professors seglars (encara que no especifiquen els noms d'aquests professors).

* * *

Molt celebrarem que al publicar-se els programes detallats de les matèries o assignatures que integren el programa general de la Universitat Comercial de Deusto, quedin desvanescudes les observacions que acabem d'exposar.

Mentretant, hem de fer constar la satisfacció que té de produir-nos el que la iniciativa particular s'hagi decantat en aquesta ocasió a protegir l'ensenyament comercial.

Quan hi haurà entre nosaltres un Aguirre que destini part de la seva fortuna a la fundació de la Universitat Comercial de Catalunya?

FERRAN BOTER
Professor de les E. M. C.

VISITES ESCOLARS

Excursió a les mines de Figols i a la fàbrica de ciment «Asland» de La Pobla de Lillet.

Galantment atesos per l'enginyer-director de l'explotació i acompanyats per un capatàs, entrarem en una de les nombroses mines en què es treballa actualment.

El camí té sempre direcció ascendent i a voltes la pujada és forta i fatigosa, el que, junt amb l'aire enrarit de la mina, fa que tinguem de reposar sovint, aprofitant aquests moments el capatàs per a explicar-nos de la manera com es fa l'explotació, seguint les vetes carboníferes que es troben entre capes de marga bituminosa i pedres, ensenyant-nos aquelles en les quals es treballa, amb el que ens fem càrrec de l'estretes que generalment són les vetes de carbó en aqueixa comarca. L'explotació resulta més cara que en altres països degut a l'especial disposició de les vetes.

El carbó que s'extreu és un lignit perfecte; té prop de 6.000 calories, i la flama que produeix al cremar és blanca i lluminosa. S'emplea molt en la indústria i especialment per a la producció de gas pobre.

Després de dugues hores de camí subterrani, sortirem a la llum al pic d'una muntanya de 1.040 metres d'alçada, prop d'una font d'on brolla abundosa una aigua excel·lent.

Seguint els camins de la muntanya, baixàrem al poble, veient de passada les instal·lacions exteriors de la mina, com són els plans inclinats i cables aeris per al transport del mineral, cribes i rentadors mecànics, instal·lació per a fabricar aglomerats, tallers de manyeria, fusteria, etc.

No cal dir que totes aquestes instal·lacions són molt dignes d'ésser visitades i que nosaltres quedàrem molt satisfets i agraïts a les atencions de que fòrem objecte.

L'endemà els excursionistes anàrem a visitar la fàbrica de ciment «Asland» de La Pobla de Lillet.

La fàbrica està situada al Clot del Moro i les construccions que la formen estan escalonades a la vertent d'una muntanya. Una tuberia de 4.800 metres de llargada per 0'80 de diàmetre recull l'aigua de les fonts de Llobregat i les condueix a la fàbrica, formant un saltant d'aigua d'uns 450 metres de desnivell.

La fabricació comença a la part superior, on es trituren les pedres calcàrees i silícees, que, reduïdes a pols i per mitjà de transportadors espirals, arriben als forns rotatius automàtics destinats a la cocció del ciment; un d'aquests forns té 45 metres de llargada, i és el més modern, essent a més, el més gran dels instal·lats a Europa. Després de la cuita i refredament del ciment, es tritura novament fins a quedar reduït a pols finíssima, la que passa després a uns grans magatzems per al degut repòs del ciment abans d'ensacar-lo, el que es fa també per procediment automàtic.

La producció de la fàbrica és de 60 a 70.000 tonelades de ciment anyals.

Per al funcionament dels forns utilitza la companyia, carbons que extreu de mines de la seva propietat, i per al transport té, també propi d'ella, el ferrocarril de 12 kilòmetres de recorregut des de Guardiola a la fàbrica.

Aquesta lleugera descripció serà suficient per a comprendre la importància d'aquesta explotació i l'interessant que ens resultà la seva visita acompanyada de les explicacions que ens anava donant el nostre guia, quedant per tant molt agraïts, no solament d'ell, sinó també de la Companyia per les facilitats que va donar-nos.

M. VENDRELL
Ex-alumne

Vidres i cristalls

Els vidres i cristalls són uns silicats dobles de sodi o potassi i de calci o plom. Les primeres matèries haurien d'ésser, doncs, aquestes quatre, però no s'empleen directament, sinó prenent-les d'altres combinacions. Així, la sosa càustica, el carbonat sòdic o el sulfat sòdic s'empleen en substitució del sodi pur; la potassa càustica, el carbonat o el sulfat potàssic, pel potassi; la calç i el carbonat càlcic, pel calci; el miní, pel plom, etc. A més, cal esmentar entre les primeres matèries, els òxids metàl·lics, que serveixen per a colorar-lo.

Rares voltes es presenta la sílex completament pura; sempre va acompanyada d'altres elements en més o menys proporció. No obstant, es troben jaciments que la presenten bastant neta d'impureses. La sorra de Fontainebleau, d'un color quasi blanc, reuneix aquestes condicions. Ella és, doncs, la que amb preferència és usada en la vidrieria.

També s'han trobat punts a Espanya que presenten aquesta classe de sorra, com són València i Andalusia; però, després d'ésser menys pura que la francesa, no proporciona tampoc els mateixos avantatges econòmics. Malgrat això, la influència de les actuals circumstàncies obliga a usar la del país.

Segons s'emplein uns o altres, donen lloc a una notable diferència dintre del mateix producte. Així hi ha el vidre pròpiament dit que és a base de sodi i calci, o sigui un silicat doble de sodi i calci; i hi ha el cristall, que és a base de potassi i plom, o sigui un silicat doble de potassi i plom.

El cristall es diferencia del vidre, a més de la seva composició, per la seva major homogeneïtat, finura, sonoritat i fins és més resistent.

Hi ha també l'anomenat cristall de Bohèmia, que és a base de potassi i calci, i el mig cristall, que té la mateixa composició que el cristall, però en quantitat més baixa.

Es fan, després, una infinitat de combinacions entre les primeres matèries que donen lloc a noves qualitats. Així tenim, entre altres, el «crown glass» i el «flint glass», que per la seva qualitat d'excel·lent transparència, perfecta homogeneïtat i molta refringència són destinats a òptica.

La transparència, duresa, fractura i impermeabilitat són les característiques del vidre. La poca resistència als canvis bruscos de la temperatura i la seva fragilitat el distingeixen aixímateix d'altres coses. Altra propietat important és la que posseeix de no ésser atacat

pels àcids, excepte el fluorhídric. No és alterat tampoc per l'aire ni per l'aigua.

Es susceptible de fusió a altes temperatures i quan està en estat pastós, permet ésser treballat en diferents formes. Així en làmines, proporciona els vidres plans, per aparadors, vidrieres, clarabois, etc., poguent-s'hi donar el gruix a voluntat. Enmoïllant-lo, dona lloc a una infinitat d'objectes més o menys complicats. I bufant-lo produeix utensilis buits, com ampelles, vasos, copes, tubus per a quinquers, etcètera. Pot també ésser estirat en fils.

La producció del vidre està bastant estesa per tot arreu. Hi ha, no obstant, llocs on s'han distingit per la seva especialitat; tal és a Bohèmia, amb els vidres del mateix nom; a Saxònia, amb els cristalls, i a Venècia, amb les perles del seu nom.

La classe de fàbriques que abunden més són les del vidre bufat, pel major i més variat consum dels objectes resultants. A Catalunya existeixen bastant nombre d'aquests establiments fabrils, essent els de més nom a Barcelona, Badalona, Cervelló, Mataró, etc. Al restant de Espanya, n'hi ha també un regular nombre, i a l'estranger són importants els de França, Alemanya, Àustria, Itàlia i Rússia.

Els drets de Duana són pagats per les partides 29 a 36 inclusivament. Les tarifes varien de 7 a 90 pessetes, per la primera columna, i de 7 a 65 per la segona, els 100 kg. El descompte per tara és de 20 per 100 per les tarifes 29, 30 i 34, i per les 32, 33, 35, 36 i 37 es descompta el 30 per 100, si va en caixes, i el 20 per 100 si va en cistells o gavlles. Hi ha altres preus pes net per les partides 37, 39 i 40.

VISITA A LA FÀBRICA DELS SENYORS PLANELL I RIBA

Després d'ésser amablement rebuts per don Leopold Planell i don Miquel Riba, començarem a desfilir per les diferents dependències de la fàbrica. En el dipòsit de sílex, es veu gran quantitat de sorra que suministrarà el sílex; una blancor grisenca presenta a la nostra vista; no sembla que d'un cos com aquell que és del tot intransparent, hagi de devenir-ne el producte que més tard veurem; abans d'ésser empleada la sorra cal assecar-la, a l'objecte de que desprengui la part d'aigua que conté.

Es transportada la sorra a la sala de preparat: és un lloc destinat exclusivament a barrejar el que més tard ha d'ésser la pasta de vidre. En unes pasteres de regulars dimensions destinades a l'efecte, hi és tirada la sorra. A ella se l'hi afegeixen els altres ingredients: sodi,

potassi, calci o plom, segons la qualitat i finura del vidre o cristall que es vol obtenir, i en les proporcions que cada una reclama.

Cal tapar-se la boca i el nas, per a respirar, mentre fan la barreja, tal és la pols que s'aixeca durant la operació, la qual ha de ser ben completada, a la fi de que quedin repartits per un igual els diferents cossos que integren la composició. Llista ja aquesta, espera torn per a ésser aviada als gresols.

No és sols el departament de la fàbrica on hi veurem pasteres. A la sala de fabricació de gresols existeixen també aquestes caixes amb l'objecte de pastar hi argila refractària. És un fang que el sotsmeten al treball d'ésser pastat per a proporcionar-li major espessor, per a fer-lo el més compacte possible.

Els gresols són uns recipients de forma cilíndrica, quelcom més amples de la part superior que de la base. N'hi ha de dues classes: uns que són oberts de la part de sobre i altres que estan tapats en forma esfèrica o de cúpula i tenen una petita obertura en un costat de la part superior. Aquests darrers són els que s'usen amb preferència per la ventajeta que tenen sobre els altres de concentrar més el calor i d'evitar que se'n perdi. Per al mig cristall la seva cabuda pot variar generalment entre 1.000 i 2.500 kg. de vidre.

Cada obrer pot fer dos gresols per setmana. L'existència d'aquests grans vasos de terra refractària ha d'ésser bastant notable, puix no poden usar-se desseguida, ja que necessiten anar fraguant per sí sols abans d'estar en disposició de sofrir el foc.

Són col·locats dintre dels forns, a poca distància un de l'altre, i de manera que l'obertura superior que posseeixen encaixi amb la ja existent a l'efecte, a les parets de dits forns. Per aquests forats l'obrer n'extreu el vidre.

La duració dels gresols varia entre set i vuit mesos, però pot baxar fins a tres mesos la durada dels mateixos si és molt intens el treball a què són sotmesos.

Els forns, generalment, són a carbó. Estan disposats en forma circular, d'un diàmetre que pot ésser variable. Poden considerar-se dividits en dos cossos o departaments: el superior o sigui el destinat a contenir els gresols, i l'inferior, que es troba a subsol i és per on se l'alimenta. Hi ha encara necessitat de mines més interiors que passen per sota mateix dels engrallats del combustible a fi de facilitar aire per a la respiració del caliu.

Les mines interiors serveixen també per a fer més fàcil la operació d'extreure la cendra que cau per entre els engrallats, els

quals poden ésser senzills o dobles. Aquests últims són els més moderns i corresponen a la grandària dels forns.

La seva construcció és de terra refractària, podent resistir una alta temperatura, qual permanència nit i dia es fa indispensable per a assegurar la durada dels mateixos. Si baixessin notablement els graus de calor dintre de ells, ocasionaria la esquerda de les seves parets. Segons el diàmetre del pis superior, acostumen a cabre-hi de 5 a 10 gresols.

La barreja de les primeres matèries, tal com l'havíem deixat en la secció de preparat, és transportada als forns en carretons especials. En els gresols és sotmesa a una temperatura de 1.500° que és l'indispensable per a lliquar-la. Un cop en aquest estat sofreix una veritable reacció química que té per resultat la producció del cos que, una vegada fred, ens proporciona el vidre.

La barreja necessita unes deu hores per la seva primera bona disposició, afegint-hi al cap d'aquest temps una segona càrrega fins a omplir el gresol. Així es facilita la perfecta fusió de la pasta. Després d'un quantes hores més, ja pot fer-se ús del contingut del gresol.

Passats al lloc de fabricació, o sigui on estan instal·lats els forns, ens trobarem a una espaiosa sala. El que primer en ella s'observa és el moviment quasi exagerat que hi domina. Els obrers, que hi son en nombre crescut escampats en tots indrets, van sempre d'un lloc a l'altre sense turbar-se ni un moment. Les exigències de la temperatura amb què han de treballar el vidre, fan que les operacions hagin d'ésser molt ràpides.

La «canya» (elna llarga de ferro i buida de la part interior) és l'utensill del qual se serveixen per agafar la pasta del gresol. El vidre queda enganxat a la part inferior, i l'obrer bufa per l'extrem oposat, fent una bombolla de forma esfèrica que després se l'engrandeix per mitjà de moviments d'oscil·lació. Posada breus moments en el moillo, quan ja és prou inflada, pren totseguit la forma que se li vol donar, bufant per segona volta. Sols cal treure-la a l'exterior i queda freda a la poca estona, convertida en el producte que es deslljava.

Quan els objectes son més o menys complicats o compostos, com porrons, copes, etcètera, allavors es fa cada peça a part. Han de ser dos o tres obrers alhora; simultàniament o a poca diferència de temps fan les varies parts, fins que un d'ells es cuida d'unir-les donant el conjunt que requereix. Hi ha d'haver llesiesa i habilitat en aquestes operacions, so-

bretot quan es tracta d'articles que reclamen pulcra simetria.

L'ampolla és un dels objectes de més fàcil execució: posada la bombolla de vidre en el moillo i injectant-li l'aire corresponent, queda ja feta en la forma que volia donar-se-li. Els gots són fets pel mateix procediment, encara que la classe no gaire fina es fa molt a màquina.

Els vasos ordinaris es fan generalment amb premsa.

Les copes són ja un xic més complicades; són fetes en tres temps: la part superior o buida, que és la primera que té lloc; la cama que hi és afegida tot seguit, i el peu com a final de la seva constitució. La forma del moillo fa que quedin continuades per la part de dalt fins a quedar tapades, qual coberta, de forma semi-esfèrica, és tallada més tard. És curiosa la llesesa amb que els obrers donen simètricament els diferents alts i baixos d'aquestes dues últimes parts de les copes.

Cal tenir en compte que tots els objectes, després de les expressades operacions, són cuits en un petit forn, on el calor és molt més baix que en el de fabricació, a l'objecte de que el vidre pugui soportar els canvis de temperatura; si no es fes la operació del recuit, quan una gota d'aigua freda tocaria el vidre aquest trencaria.

Llest ja el vidre del forn de recoure, passa a la secció de pulimentació i acabat. Quan els objectes hi arriben estan encara, el que podria dir-se en brut. Els tubus de quinqué han de ésser partits en dos, puix el moillo els feu en una sola peça; als vasos se'ls ha de matar els caires, car estan en forma que podrien tallar, solament a l'ésser tocats; les copes deuen ésser tallades a la mida usual o corrent a l'ensens que donar-les hi la veritable forma de copa.

Diversos aparells hi veiérem destinats a pulir i a completar: una combinació de plafons circulars són arreglats en forma que col·locant els gots o ampolles a la superfície, aquesta va rodant mentre un fluid inflammat, compost de gas i aire, disposat a l'efecte, mata el caire de dits objectes.

Altre no menys especial hi ha per a les copes, les quals, posades a una reduïda plataforma l'obrer hi fa una petita senyal amb el diamant que es troba ja a una alçada determinada. Acte seguit són traslladades a dues plataformes dels costats que tenen un moviment de rotació: una quasi invisible flama es cuida de continuar horitzontalment la ratlla feta pel diamant fins que divideix el vidre. Aquest tre-

ball és molt ràpid, puix en un minut l'obrer pot despatxar de 5 a 6 copes.

Un semblant procediment es segueix pels tubus de quinqué i altres objectes anàlegs amb la sola diferència de posició vertical a horitzontal. I per a treure el desnivell o per a regular i pulir les extremitats imperfectes hi ha un seguit de moles d'esmeril que funcionen mecànicament.

Com a treball curiós a observar fou el que pot considerar-se el darrer en quant a fabricació. És l'aplicació d'adornos o disposició artística del vidre bufat o enmotllat, especialment copes.

Diversitat de moles de diferents gruixos i arestes són les eines amb que l'obrer dona al cristall la luxosa presentació. Cal estar habituat a aquesta tasca, de tal manera, que els obrers que l'executen s'han de dedicar única i exclusivament a aquesta especialització. Figures geomètriques, flors i altres delicats adornos, a vegades molt diminuts, són els dibuixos que pacientment graven amb l'auxili de la pedra d'esmeril.

La producció varia segons la complicació del gravat, havent-hi articles qual xifra màxima diària és de 15 a 20 pessas. Això fa comprendre el cars que es troben al mercat els objectes d'aquesta classe.

Llestos ja els productes de vidre en aquesta última secció, són rentats i després d'ésser embolicats en paper, sols manca emmagatzemar-los, per esperar passar el consum. Les botes, caixes, gàvies o cistelles son embalatges a propòsit per al seu transport, no podent mancar-hi la palla, o altres matèries semblants per aminorar la fragilitat.

Una de les riqueses per una fàbrica de vidre, són els motllos. De la diversitat, qualitat, perfecció i nombre dels mateixos, depèn molta part l'importància que poden tenir aquestes indústries. En un dels departaments que visitarem, estaven aquests aparells col·leccionats amb molt ordre i disposats a prestar servei tan bon punt fossin necessaris. Des dels més senzills als més complicats, tots necessiten un permanent cuidado per a sa bona conservació.

La major part dels motlles són d'una sola pesa; n'hi ha de dues per a productes més difícils i rars són els compostos de major nombre. Les parts que componen el cos principal són unides en forma que l'aparell pot descloure's i cloure's amb suma facilitat, quedant, en aquest darrer cas, hermèticament tancat.

Per acabar, cal fer remarcar l'excel·lent dis-

posició de la fàbrica dels senyors Planell i Riba; un servei de ventilació molt ben montat, permet que en la gran sala de treball i en les galeries del forn, malgrat la proximitat d'aquest, la temperatura sigui agradable; en altres dependències, un servei de calefacció compleix el mateix objecte. La maquinària tota ella és moderna i nombrosa; en la mateixa fàbrica hi ha taller, manyaneria i fusteria, i per últim, un dispensari on puguin donar-se els primers auxilis als obrers que siguin víctimes d'un accident de treball.

Tot això fa honor a la activitat i intel·ligència dels senyors Planell i Riba, als quals des d'aquí remerciem novament la seva atenció i amabilitat.

ESTEVE CARRERAS.
Alumne de la classe de Mercologia

Excursió a la Granja "La Ricarda" i Estació Radiotelegràfica del Prat del Llobregat

Interessant i instructiva sobre manera va resultar la primera excursió d'aquest curs, que deixarà grat record a tots els que vàrem assistir hi.

Atravessant el poble del Prat ens vàrem dirigir a la vastíssima propietat del senyor Bertrand i Serra denominada

GRANJA «LA RICARDA»

Es una finca que té 2.782.550 metres de superfície total. Està situada a la platja del Llobregat i té un magnífic llac navegable. Té una via de vagonetes elèctriques que recorre tota la propietat. Per a proveir-se d'aigua compta amb 16 pous artesians. Es a dir, la instal·lació és de la més moderna.

Després de recorre tota la finca i sempre acompanyats per l'encarregat don Pau Vilà i el seu fill — que varen ser deferentíssims amb nosaltres —, vàrem anar a visitar la vaqueria i altres dependències, que ocupen una superfície de 192.440 metres.

La vaqueria es compon de dugues grans quadres, en cada una de les quals s'hi poden allotjar amplemment cent vaques. En cada quadra hi ha un espaiós pas central i dos passadissos laterals; els jaços estan col·locats, formant dos rengles, entre el pas central i cadascun dels passadissos. La netedat és perfecta, tan en el local com en els animals, i els jaços són renovats constantment.

Actualment hi han 150 vaques suïsses, 40 de jersels i 2 bous per a la cria de vedells. Aquestes 190 vaques produeixen anualment uns 500.000 litres de llet. Gasten per alimentació verda la producció de unes 17 Ha. de terreny, i per alimentació seca 2 vagons d'aufals i 50 sacs de farina setmanals.

La palla que s'utilitza per als jaços de les vaques està guardada en dos grans magatzems, on caben 40.000 kilos de palla.

Vàrem passar després a una altra dependència, on hi ha un filtre provist d'un serpentí d'aigua a temperatura natural. Quan els vaquers han acabat de muntar una vaca, tiren la llet dins del filtre, la qual, després de purificada i refredada de la temperatura amb què surt de la vaca, va a raure dins d'un gran dipòsit, d'on més tard la treuen per a posar-la en empolles.

També vàrem veure la Central Elèctrica que suministra el fluid al Prat. La seva producció és de 45.000 kilowatts-hores i rendeix 37.800 pessetes l'any.

El rendiment de la producció agrícola de aquesta finca puja a la suma de 400.000 pessetes, essent el de la vaqueria la quantitat de 280.000 pessetes.

Hi han quaranta empleats, dels quals vint estan a la vaqueria.

Sortint d'aquesta granja, que bé es pot qualificar de model, vàrem encaminar-nos a la

ESTACIO RADIOTELEGRAFICA

que la «Compañía Nacional de Telegrafía sin Hilos» té establerta al Prat.

Al ressenyar ço que vàrem veure i ens varen explicar, ens veiem obligats a donar alguns antecedents sobre radiotelegrafia.

Lo primordial per a poder transmetre radiogrames és disposar d'una màquina que produeixi xispes capaces de provocar oscil·lacions en l'atmosfera que formin ones hertzianes, i posseir una antena que comuniqui aquesta màquina amb l'atmosfera.

L'Estació del Prat posseeix un motor de combustible líquid que acciona una dinamo que posa en acció els jocs transmissors. Té també un motor elèctric que reb el fluid de «La Ricarda». Després de passar per una sèrie de acumuladors, un motor de corrent continu, una dinamo de corrent altern i un transformador, arriba el fluid, elevat a alta tensió, a una bateria de condensadors i un *Disc descarregador Marconi*, que és el que produeix la xispa que provoca l'ona.

Té una antena sostinguda per cinc màstils,

de 90 m. d'alçada el central i de 50 m. els laterals, amb la que es transmet el servei a gran distància; cursant-se el servei marítim o amb els vaixells en la mar per una altra petita antena sostinguda pels matelxos màstils. L'alcanç de la primera antena pot ésser augmentat fins al doble per un cable enroïllat anomenat *inductància d'antena*. A més hi ha establert el contacte amb la terra per mitjà d'una xarxa de cables soterrats uns dos pams.

L'alcanç mínim d'aquesta Estació és de 800 kilòmetres, que és la distància per a la qual ha estat calculada; si bé d'ordinari, i singularment a la nit, s'obtenen alcanços molt més grans, arribant-se amb facilitat a Canàries.

La recepció no requereix gran combinació d'aparells, donant-se el cas de particulars que reben només que amb les vernilles d'un paral·lel degudament combinades amb un aparell *detector* i un casc telefònic.

A l'Estació del Prat es disposa per a rebre de l'antena petita, d'un aparell *detector* i de cascs telefònics.

Per a comunicar amb una altra estació, el telegrafista es posa el casc telefònic i, apretant el *manipulador* que posa en contacte els dos pols del *disc descarregador*, emet tres vegades el signe de crida, tres més el signe de l'estació amb qui vol comunicar, i, al rebre contesta, dona tres vegades el de la seva estació. Aleshores queda establerta la comunicació entre les dues estacions. Les paraules es transmeten lletra per lletra, essent aquestes lletres formades amb punts i ratlles combinats segons l'alfabet Morse.

Tots els que vàrem assistir a visitar l'Estació vàrem poder rebre alguns signes d'unes cent milles de distància.

La Estació Radiotelegràfica del Prat va ser oberta al servei el dia 27 de novembre de 1911.

Actualment reb notícies directes per la premsa de tot Catalunya, de les estacions de Nauen i Königswusterhausen (Alemanya); Viena, Budapest i Pola (Austria-Hongria); París (Torre Eiffel) i Lyó (França); Carnarvon i Poldhu (Anglaterra); Coltano (Itàlia).

Com servei comercial, admèt radiotelegrames per a les Canàries, Balears, Austria, Alemanya i els vaixells en el mar. Es poden entregar a les oficines (R. Universitat, 35) que estàn unides telefònicament i telegràficament amb la Estació, o a les oficines de Telègrafs.

Feta aquesta ressenya, no ens resta sinó expressar la nostra gratitud a don Pau Vilà i fill pel molt que ens van atendre en «La Ricarda», al personal tècnic de la «Compañía Nacional de Telegrafía sin Hilos» que ens varen

acompanyar amablement durant la visita i ens van facilitar amb una atenció extremada tots els detalls que els vàrem requerir, i al doctor don Pau Agustí que, amb la seva conferència, va contribuir a que ens sigués profitosa la visita a l'Estació radiotelegràfica, i com també les donem d'una manera especial a don Eusebi Bertran i Serra.

ENRIC DURAN I FUSTER

Alumne de les E. M. C.

TRADUCCIONS

Consells per a la confecció d'un follet

Un folletó comercial deurà ésser preparat per algú que tingui cert domini de la llengua literària. Un folletó ha d'ésser escrit en un estil sense traves, fàcil, elegant.

Abans que tot, ha d'ésser interessant en si mateix, tant com a troç literari com per l'argumentació que contingui. El que no és més que un reclam barrejat, és francament dolent, però un folletó imprès d'una manera atractiva, ben dividit en capítols curts, amb títols suggestius i contenint una documentació d'interès real, convidarà a ésser llegit per l'home més abatut o pel més ocupat.

La distribució de folletons resulta molt cara. Un exemplar no és generalment llegit més que per una sola persona; la comanda que es pot esperar d'aquesta persona dèu, doncs, representar una suma molt considerable per què decideixi a arriscar la despesa.

Solament les persones que se sàpiga estan interessades rebran els folletons; aquestes seran en general els clients que ja n'hagin demanat detalls. Enviar folletons pels quatre vents, és de completa inutilitat.

Sens dubte que serà fellejat el folletó que es formi senzillament per a frapar amb la seva originalitat o per son luxe, però té menys probabilitats d'assegurar el resultat que es cerca que el que, encara que més modest i menys complexe, contingui arguments persuasius o una documentació arrodonida. En quant a nosaltres, tenim fe amb un folletó senzill, curós, de bon gust, el text del qual estigui perfectament distribuït.

Setze pàgines del tamany petit són suficients, en general. Els tipus deuran ésser ben llegibles; els caràcters no hauran d'ésser mas-

sa prims ni ésser dels de fantasia; i tot plegat ha de combinar-se per a obtenir que la lectura sigui fàcil i atractiva.

La substància de l'opúscul no depèn del treball de l'impressor, però sí del redactor.

Aquest té necessitat d'estudiar a fons la psicologia aplicada. Si coneix perfectament l'home o bé la dona a qui es dirigeix, li parlarà d'una manera senzilla, franca, convençuda i convincent, sense mai exagerar ni titubear, i si es pot dir, sense tallar la intensitat del seu vol literari. Ja que ell escriu un folletó, és senyal que hi ha quelcom per a dir i que val la pena d'ésser dit; que s'expressi d'una manera que obligui a l'indiferent a llegir el seu treball i que se'n recordi. Veus aquí el punt més alt de l'art literari aplicat als negocis, i és aquest punt on la literatura es confon amb el comerç.

* * *

En un anunci petit, que ocupi un espai reduït, serà de poc encert fer-lo servir per a vendre un article de valor, perquè no s'hi podrà dir tot el que és necessari per a obtenir-ne comandes. No es dèu, doncs, anunciar en falses condicions, si no objectes d'ús generalitzat que el llegidor pugui obtenir-los amb poques despeses i que guardi proporció el dit cost amb el valor de llur anunci. Una volta en relació amb el que s'interessi per la mercaderia, es té la possibilitat de seguir el negoci fins a la seva lògica terminació ajudat de cartes i circulars. La gran dificultat està en entrar amb relació amb aquest probable client. Es pot arribar a aquest resultat per diversos procediments; un dels millors consisteix en oferir un llibre per pocs diners, o bé un folletó gratuït o per tant sols el preu dels segells.

Un folletó destinat a reportar negocis ha de tenir principalment un títol que anunciï un objecte del que el llegidor en tingui o pugui tenir-ne necessitat. El títol té una gran importància.

Després, un folletó ha de tenir un valor intrínsec. No n'hi ha prou que el llegidor sigui curiós de saber el que se li ofereix i desitgi enterar-se'n plenament; és precis donar-li també quelcom que valgui la pena d'ésser conservat, no sigui més que per a compensar el temps que passi llegint la vostra prosa.

Aquesta qüestió del temps ha d'ésser considerada. Hi ha molta gent que s'estimen més gastar son diner que perdre son temps; és un gran equivoc pretendre disposar sense discreció del temps d'altri. Es pot evitar pel mètode d'un folletó que tingui un valor intrínsec, que sigui

veritablement interessant, a l'ensem que constitueix un excel·lent reclam per a la llur casa.

M. CALVET

Alumne de la classe de Francès, tercer curs

(Traduit de l'obra «L'Art de faire des affaires par lettre et par annonce» de Sherwin Cody).

CONFERENCIES

Curset d'Història de la Escultura

Conferències donades per
D. Joaquim Folch i Torres

En sis soles lliçons, va donar-nos don Joaquim Folch i Torres aquest Curset d'Història de la Escultura, i no cal dir el ràpidament que tingué que passar sobre els fets més importants de dita Història, però això no fou obstacle perquè ens féssim càrrec de la evolució de la escultura des dels temps primitius fins a nostres dies.

Les manifestacions d'art en els temps prehistòrics es troben en els relleus que els primitius escultors gravaven en les roques i en ses armes de caça, representant els animals que anaven a caçar. La execució era pel mitjà de formes geomètriques, sense espiritualitat ni expressió de cap mena, puix no produïen del natural, sinó de memòria.

La escultura a l'Egipte pren dos tipus diferents, segons sigui del baix o de l'alt Egipte.

En el primer, les escultures tallades en fusta i també en pedra, són rígides i sense cap expressió a la cara. Representen als seus deus en forma d'animals, com el deu Apis que s'adorava a Memfis en la figura d'un bou.

La escultura va millorant, fins que a l'arribar a la quarta dinastia faraònica, ja es nota quelcom de coneixement d'anatomia en el cos humà i d'expressió fisonòmica, com per exemple: la estatua de Cleik el Celed, que a l'ésser descoberta va produir als presents l'efecte de que s'assemblava a l'alcalde de la població, i avui encara se la coneix pel nom d'estatua de l'alcalde.

Com a procediment, cal indicar el de col·locar ulls de vidre i pestanyes de bronze a les escultures per a donar-les-hi apariències de vida.

Una de les principals manifestacions de la escultura egípcia, és la que s'aplica al retrat, o sigui a la execució del *doble* dels personatges morts. Els egipcis no en tenien prou de conser-

var els cadavres amb tota cura, embalsamant-los i enterrant-los en llocs laberíntics, que eren les *mastabas*, pels personatges distingits, i les *piràmides*, per les persones reials, sinó que vollen tenir a més una reproducció fidel del mort, per què en cas de desaparició del cadavre els hi quedés sempre el *doble*.

En l'alt Egipte, la escultura pren un altre aspecte. Els relleus es tallen en la mateixa pedra de les muntanyes i els animals que representen són reproduïts amb molta justesa; i es fan estatuës colossals dels seus reis i dels seus deus per a posar-les a les portes dels palaus i als temples.

A l'arribar a la vuitena dinastia, l'art egípcia entra en decadència i torna a les formes rígides primitives, deixant de copiar la naturalesa.

En la escultura de Caldea és on es noten les primeres manifestacions de la civilització a l'Assíria. La forma humana hi és representada amb cert moviment, ja dreta, ja asseguda i fins amb els braços plegats en mística actitud.

De la Caldea és també el tipu de brau alat amb cap humà, que després s'estengué per tot l'art oriental.

A l'Assíria la escultura és quasi sempre decorativa i s'aplica al revestiment dels palaus, per ço que se l'anomena escultura de revestiment.

Degut a la falta de materials, per ésser un terren molt planer, no té quasi importància la estatua, executant-se tot en relleus.

Les figures hi són dibuixades de perfil, sense moviment ni expressió, reproduint també els braus alats citats en la Caldea.

Els relleus són reproduccions de la vida i fets guerrers dels seus reis, essent d'execució primitiva, sense cap noció de perspectiva i amb grans desproporcions per la manca de coneixements de les valors de plans i distàncies.

L'art de la Pèrsia és una continuació del de l'Assíria, desenrotllant-se sota la mateixa influència, materials i procediments. No obstant, les figures dels relleus, posades també de perfil, tenen més justesa i més veritat, essent remarcables els detalls de la indumentària, d'una perfecció completa, per tot ço que pot dir-se que és un art més avançat que el de l'Assíria, encara que en el seu conjunt són els dos de gran pesades.

A l'orient, doncs, la escultura es basa en el relleu i es destina solament a la decoració.

Abans d'entrar en la història de la escultura a Grècia i a Roma, la importància de la qual és tan considerable, feu el senyor Folch una lleugera descripció dels seus antecedents, fixant-se especialment en els escultors del període doric-

arcale per ésser els precursors del gran art grec.

Els primers escultors dels període arcaic de la escola dòrica, escolliren amb preferència el tipu masculí, perfeccionant els seus estudis d'anatomia del cos humà, representant els seus atletes amb nuses d'homes joves, en posicions rígides, que més endavant guanyen en moviment, avançant un xic una cama, al mateix temps que els hi donen més expressió, donant a cara la forma d'un somriure, que avui es coneix amb el nom de somriure arcaic.

Les escultures de tipu femení estan representades vestides i amb llargues trenes que descansen damunt les espatlles i els hi cauen al davant.

Per la seva molta extensió, deixem pel número vinent del BUTLLETÍ, la ressenya de les conferències restants, que són aquelles en les quals tractà de la història de la escultura des de Grècia fins a nostres dies.

RICARD PUIG.

Formes jurídiques de participació dels dependents en els beneficis

Conferència donada el dia 2 de Desembre prop-passat per don Lluís Massot i Balaguer, advocat, director del Consultori Jurídic del Centre.

En la societat primitiva, tots els individus d'una família treballaven per a subvenir les necessitats de la mateixa i la única remuneració del treball de cada un, era la satisfacció de les seves necessitats amb els productes elaborats en comú.

A l'augmentar aquestes necessitats, vingué la divisió del treball, i l'home es vegé obligat a oferir a altres la seva activitat, mitjançant una remuneració que rebé el nom de salari.

El salari, tal com s'entén usualment, és una forma imperfecta i gens equitativa, de remuneració de treball, doncs dels dos factors, capital i treball, que junt amb els agents naturals, intervenen en el fenomen econòmic de la producció, s'assigna al treball una part molt petita de la valor del producte elaborat.

Les idees modernes han posat de relleu aquesta manifestació injustícia i d'aquí les diferents combinacions que s'han proposat per a establir l'armònica proporció que deu haver-hi entre la remuneració que reb el capital i la que

obré el treball, basades totes elles en donar al treball una participació en els beneficis que s'obtinguin.

Tres són aquestes formes:

1.^{er} Primes.

2.^{on} Participació de beneficis propiament dita.

3.^{er} Accions de treball.

I. La prima deu considerar-se com un apèndix al salari ordinari, per a premiar la suma major de treball a la suma major d'utilitat. Poden instituir-se les primes amb el propòsit d'estimular les qualitats materials del dependent o de l'obrer (tant per cent sobre les vendes, sobre els estalvis de primeres matèries, prima per la millor elaboració, etc.), o bé les qualitats morals (puntualitat, bona conducta, etc.).

Aquest procediment tindrà, però, l'inconvenient de presentar una difícil fiscalització de la marxa administrativa del mateix, doncs els obrers o dependents no tenen cap intervenció en l'administració de la casa.

II. En la participació de beneficis propiament dita, el patró reparteix entre els seus dependents una quantitat, separada del guany general.

Aquesta participació pot adoptar les tres formes següents: col·lectiva, individual i contractual.

En la forma col·lectiva, la quantitat que el patró separa del benefici de la casa, per a destinar-lo a la seva dependència, és entregada, no a cada dependent en particular, sinó a institucions de previsió i beneficència, fundades en favor dels dependents o dels obrers (caixes de pensions vitalícies, de segurs en cas de mort o malaltia, etc.)

La forma individual és anàloga a l'anterior, doncs la única diferència consisteix en que les impositcions en les societats de socors o previsió, es fan a nom de cada dependent beneficiari. Perteneix a aquesta forma el cas en que el patró entregui directament a son dependent la part que li correspon, sense preocupar-se del destí ulterior que aquest pot donar a aquesta suma.

Les dues formes anteriors, col·lectiva i individual, tenen els mateixos inconvenients; el dependent no pot intervenir en la fixació dels beneficis, i per altra part, el patró no adquireix cap compromís, doncs aquestes formes de participació no consten en cap document.

La tercera forma, la contractual, és ja més perfecta; el patró reconeix, en el document que serveix de contracte de treball, el dret que tenen els seus obrers i dependents a participar en els beneficis de la casa, sense

tenir ells obligació de concórrer a les pèrdues.

En aquest contracte deu consignar-se clarament ço que deurà entendre's per beneficis i el tant per cent dels quals correspondrà ésser repartit entre la dependència. Respecte a aquest últim punt, en alguns països es fa figurar en la comptabilitat de la casa, un compte que porta el nom de «capital de treball de la casa» en el que s'hi inscriu la suma que resulti de capitalitzar al 10 per cent els salaris de tots els obrers; a l'arribar el final de l'any s'assigna a aquest compte, els beneficis que proporcionalment li corresponguin.

Qualsevol que sigui el procediment que s'hagi escollit per a fixar el total a repartir, deu estudiar-se després la forma de fer la distribució; generalment es pren per base d'aquesta distribució, el salari, la antiguitat i la categoria de cada dependent. La forma que s'adopti deurà constar en el contracte.

Respecte a la època que deurà fer-se efectiva la entrega dels beneficis, hi ha països (Anglaterra i Estats Units) que els obrers i dependents reben al comptat les quantitats que els hi pertoqueu, segons el càlcul fet; en altres (França) es conserva per l'esdevenidor en qualsevol de les formes que la previsió ofereix (pensions, segurs, etc.), i per últim, beneficis en capital obrint a l'efecte comptes corrents amb interès, destinant aquest capital a constituir rendes vitalícies, a comprar cases per als obrers, o bé considerant aquest capital com imposat en la casa i, per tant, subjecte tant als beneficis com a les pèrdues.

En la forma contractual, que estudiem, deu fixar-se clarament la intervenció dels dependents per a comprovar els resultats obtinguts en la repartició efectuada. Amb aquest fi s'acostuma a determinar que una comissió de dependents, elegida per ells mateixos, tindrà la missió de vigilar la forma de repartiment, però mai per a inmiscuir-se en la direcció de la casa, que solament correspon al patró. En alguns països es substitueix aquesta comissió per un àrbitre nomenat per les dues parts.

III. Modernament una nova forma de participació en els beneficis, s'ha introduït, molt més perfecta que les anteriors, però solament aplicable a les societats anònimes: les accions de treball.

En aquest cas es considera que el capital de la societat anònima és format per l'aportació del numerari, representat per les accions ordinàries, i per l'aportació del treball dels obrers i dependents de tota mena, representat per unes accions especials nomenades «de

treball». Aquesta consideració respon, doncs, a la realitat del fet econòmic de la producció.

En la escriptura de constitució es determina el nombre d'aquestes accions de treball, que seran considerades com de propietat de tots els obrers i dependents que treballin en la societat, un cert número d'anys, reconeguent-se el dret d'aquests obrers a tenir una representació proporcional en el consell d'administració.

Cada any es distribuïran en la forma que es convingui, els beneficis corresponents al capital social representat per les accions de treball.

El capital social representat per aquestes accions de treball, no podrà distribuir-se entre els obrers sinó en cas de dissolució de la companyia.

Acabà el senyor Massot la seva conferència, fent notar el considerable atàs que, respecte aquest punt, es troba en les lleis espanyoles; però de la mateixa manera que s'ha reconegut el dret a la vaga, la personalitat de les entitats obreres i altres que abans es consideraven delictes, arribarà a imposar-se la realitat i el dret del dependent i de l'obrer a participar en els beneficis serà legalment reconegut.

La conferència del senyor Massot, tota plena de doctrina, fou escoltada amb veritable interès.

B.

Concurs

Entre un dels més excel·lents exercicis pedagògics deu mencionar-se la redacció d'extractes de conferències, de llibres, o bé tan sols d'un o diversos capítols d'una obra.

Aquests extractes deuen redactar-se en forma clara, concisa, sense comentaris, de manera que continguin totes les idees fonamentals exposades pel conferenciant o per l'autor de la obra; l'alumne es veu així obligat a fer un treball de síntesi que li és altament profitós.

Destijant el BUTLLETÍ ESCOLAR estimular entre els alumnes de les Escoles Mercantils Catalanes aquesta bona qualitat, ha organitzat, d'acord amb la Secció d'Edu-

cació del Centre, un concurs sola les següents

BASES

I. Es concedirà un premi de 25 pessetes al millor extracte de totes les conferències que constituïran el curs que don Antoni Monfort donara sobre «Transports i Duanes».

II. El tribunal que judicarà els treballs que es presentin, estarà format per don Joan Bas i Soler, President de la Secció, i per don Antoni Monfort i don Ferràn Boter, professors.

III. Els treballs deurán presentar-se el més tard 30 dies després de la última conferència, i es dirigiran al President de la Secció d'Educació del Centre. Els treballs aniran sense firma; s'inscriurà en cada un d'ells un lema, que deurà repetir-se en el sobre que contingui el nom de l'autor.

Crònica interior de les E. M. C.

La Secció d'Educació fa saber als alumnes de les Escoles Mercantils Catalanes que l'exposició dels treballs de fi de curs serà més aviat que els anys anteriors, a l'objecte de tenir el temps necessari per a preparar la instal·lació a l'Exposició Escolar organitzada pel Consell de Pedagogia; per tant la Secció recomana que es vagin preparant els treballs amb la deguda antelació per a que l'exposició d'enguany superi a les passades.

El dia 20 de desembre, l'Agrupació Escolar de la classe de Català organitzà una sessió íntima per a commemorar el cinquè aniversari de la mort del poeta Joan Maragall, en la qual En Alexandre Galí, secretari del Consell de Pedagogia de la Diputació, parlà de l'alt valor humà que representa el nostre poeta per l'educació de les joventuts.

Començà retreient les paraules d'En Maragall quan diu que «dins de cada home hi ha un poeta», i en feu lliçó, glosant llargament com aquest bri de poesia que Deu ha posat dins de nosaltres, cal mantenir-lo sempre vibrant i en tensió per a poder apreciar en tot moment i viure la poesia del món, de les coses, dels homes.

En Maragall — digué — fou poeta en tots els moments del seu viure; i tant en els afers quotidians com en el trauc i les angúnies de la vida ciutadana com en la maravella d'un espectacle de la natura, que tant aimava, sapigué copsar l'espurna espiritual, pura, que per un do de Deu i en benefici nostre, tan fidelment grafava en el paper.

Digué també com si dintre de cadascú hi ha un poeta per si mateix, no hi ha sempre un poeta pels

altres, i que les temptatives de jove no han de desalentar ningú fins a cegar els ulls de l'esperit, sinó que han de servir per a donar la mesura de les pròpies forces.

I en acabar, demostrà amb la lectura de diferents fragments ço que havia dit i, a més, la catalanitat del nostre poeta, l'amor i la compenetració del qual a la terra nostra fou tan gran, que en tota poesia seva Catalunya hi és latent.

Es fan les degudes gestions per a visitar la Maquinista Terrestre i Marítima el dia 2 de febrer pròxim, aprofitant que els tallers treballen en tal dia.

La Secció d'Educació prepara una conferència sobre radiografia il·lustrada per experiències amb diferents aparells a càrrec del Dr. D. Pau Agustí.

Probablement dintre del proper mes de febrer s'inaugurarà la classe de Transports i Duanes a càrrec de don Antoni Monfort.

El BUTLLETÍ ESCOLAR DE LES ESCOLES MERCANTILS CATALANES és una publicació exclusiva de la Secció Permanent d'Educació i d'Instrucció, independent de la revista mensual «Acció», portaveu del Centre, a on es trobarà tot quant faci referència a les Seccions Permanents de Socors Mutus, Propaganda Autonomista, Organització i Treball i Sports i Excursions.

De moment, el BUTLLETÍ ESCOLAR, surtirà cada trimestre durant el Curs; es a dir, que es reunirà 3 números a l'any.

Els matriculats a les E. M. C. són per aquest sol fet abonats al BUTLLETÍ ESCOLAR, per haver pagat la quota suplementària de 0'25 pessetes.

Els socis no matriculats, i tota persona que desitgi rebre el BUTLLETÍ ESCOLAR, deurà satisfer una pesseta per any, mentre no en surtin més que tres números.

Els desitjos de la Secció i dels redactors es que el BUTLLETÍ ESCOLAR pugui sortir cada mes. Això depèn de l'acollida que els alumnes li donguin.

La Redacció del BUTLLETÍ és al local del C. A. de D. del C. i de P. I., Rambla de Santa Mònica, 25, Barcelona.

Impremta CATALONIA.—Passatge Pont de la Parra, 6.

BUTLLETI ESCOLAR.

de les

Escoles Mercantils Catalanes

Publicat per la Secció Permanent d'Educació i d'Instrucció del Centre Autonomista de Dependents del Comerç i de la Indústria

BARCELONA

1.^{er} de Abril de 1917

NÚMERO 5

SUMARI

Les Escoles de Comerç de la Mancomunitat. Algunes observacions: *Narcís Torn*.

El Vocabulari català de les Indústries tèxtils: *Rafel Pons i Ferreras*.

La branca capital en els negocis: *Joàn Aubeyzón*.

Les compres i l'èxit en els negocis: *Josep Vives*.

Alguns costums comercials en el comerç de teixits de cotó: *Narcís Rucabado*.

TRADUCCIONS:

Londres com a port: *Enric Duràn i Puster*.

VISITES:

Visita a «La Maquinista Terrestre i Marítima»: *Joàn Casas i Figueras*.

CONFERÈNCIES:

L'acció privada en la vigortització de l'Economia catalana, per D. Francesc Cambó.

REVISTA DE REVISTES:

El capital estranger en Espanya: Excm. senyor don *Leandro Cubillo*.

Les Escoles de Comerç de la Mancomunitat

ALGUNES OBSERVACIONS

En el darrer número d'aquest BUTLLETÍ ens ocupàvem, amb elogi, del projecte que tenia la Mancomunitat Catalana d'establir Escoles de Comerç, en diferents indrets de Catalunya.

Posteriorment ha arribat a nostres mans el report que el Consell de Pedagogia de la Diputació redactà com a presentació raonada de les Bases que proposava per a la creació de dites Escoles. Hem llegit el report, amb aquella cura i atenció que es dedica a les coses que ja ens són simpàtiques des del seu començament; emprò aquesta lectura detinguda i atenta ens ha suscitat una pila de dubtes que la lleialtat ens obliga a exposar per l'interès que tenim en l'èxit de la obra.

No apareix ben clar, en efecte, quin sigui el criteri que han seguit els confeccionadors del pla. Per tant ens agradaria servir aquest article per a determinar l'esclariment necessari; i fem constar que no tenim la menor intenció d'esmenar la plana. Són algunes senzilles observacions exposades amb tot el nostre respecte.

Caràcter de les Escoles. — Des del moment que la Mancomunitat es proposava crear Escoles de Comerç, dos eren els únics camins que, segons la legislació actual, podia seguir per a que el seu esforç tingués eficàcia:

1.^{er} Comprometre's amb l'Estat a consignar cada any en els pressupostos la quantitat que assenyalen les disposicions oficials vigents. En aquest cas l'Estat hauria fundat una Escola de Comerç allà on la Mancomunitat hagués volgut; aquesta Escola hauria expedit títols oficials, però la Mancomunitat no hauria tingut cap intervenció en el nomenament dels professors, en el règim pedagògic, en el plan d'estudis, etc.; tot això dependria del Estat.

2.^{on} Crear una Escola de Comerç que depengués única i exclusivament de la Mancomunitat; aquesta nomenaria el professorat, marcaria el plan d'estudis, etc., però, com és natural, la Mancomunitat tota sola o amb l'ajuda d'altres entitats locals (Ajuntaments, etc.) suportaria totes les despeses de l'Escola i, ademés, els títols que s'expedissin, mai tindrien el caràcter de reconeguts per l'Estat.

Quin d'aquests dos camins es segueix en el projecte?

Es evident que no s'ha adoptat el primer; però, a l'enumerar el report els fets que cal tenir en compte a l'estudiar la instauració d'Escoles de Comerç, es menciona *«el desig legítim de les diferents capitals catalanes, que les futures Escoles de Comerç estiguin en condicions de donar títols oficials que puguin ésser reconeguts per la llei espanyola»*, i en la primera de les Bases aprovades pel Consell Permanent es diu que *«s'establiran en diferents localitats de Catalunya, Escoles de Comerç que, a la vegada que preparin elementalment en l'obtenció dels títols oficials i a la pràctica de la professió mercantil, constitueixin centres d'investigació...»*

La Mancomunitat, doncs, no opta per cap dels dos criteris abans apuntats, sinó per un altre intermig. Funda Escoles que prepararan per a la obtenció de títols oficials (títols que només pot donar l'Estat), però al mateix temps vol que aquestes Escoles siguin centres d'investigació, centres de cultura de valor positiu, i això ens sembla una mica paradoxal.

Tal com venen així plantejades, les noves Escoles no poden classificar-se d'altra manera que com meres acadèmies preparatòries.

Si la Mancomunitat vol preparar als seus alumnes per a la obtenció de títols oficials i respondre així *«al desig legítim de les capitals catalanes»*, a l'acabar cada curs, hauria de portar els deixebles a examinar-se en una

escola oficial o bé demanar a l'Estat que autoritzi a una comissió de catedràtics oficials per a que vagin a fer els exàmens a l'Escola de la Mancomunitat. I això representa una humiliació de l'Escola catalana envers l'Escola oficial.

Es dirà, potser, que ço que podria fer la Mancomunitat és donar les ensenyances seguint el pla oficial, però deixant en llibertat als seus alumnes de que, particularment i pel seu propi compte, es presentessin a exàmen en una Escola oficial. Aquest procediment, que no treuria a l'Escola el caràcter que hem dit d'acadèmia preparatòria, no és gaire comprensible i donaria lloc a que els alumnes a que es refereix el report, es veiessin abandonats per l'Escola en el precís moment d'anar a obtenir un títol oficial.

Ara bé; supeditats, d'aquesta o d'aquella manera, a l'ensenyament oficial, els professors de les noves Escoles no tindrien personalitat pròpia; haurien d'explicar seguint els programes i els textos de l'Escola oficial, acomodant-se als procediments pedagògics (rutinaris tal volta) i als gustos i genialitats dels catedràtics oficials. El professor, abans de començar a explicar la seva assignatura, s'hauria d'enterar de quines lliçons acostuma a preguntar el catedràtic en l'acte de l'exàmen i fer-les apendre bé als seus alumnes. Si un dia el ministre cregués oportú canviar el pla d'estudi (cosa freqüent a Espanya), l'Escola es veuria obligada també a fer-ho. I encara podria succeir el cas molt possible, i fins probable, de que certs *catedràtics* poc afectes a la terra, es recordessin de la filiació genuïna catalana de la nova institució, i es complavessin abusant del seu poder des del tribunal d'exàmens, a costa dels examinats i de la vida mateixa de les escoles de la Mancomunitat.

Creure que una Escola així pot arribar a ser «un centre d'investigació i especialització en l'estudi de les ciències comercials», és un xic difícil d'imaginar-ho.

Però, quin inconvenient — ens demanem nosaltres — hi havia en que la Mancomunitat fondés Escoles absolutament independents de l'Estat?

Dèiem en el nostre article anterior que «la oficialitat dels títols no es necessita per res», «no hi ha, ni hi haurà mai, cap llei que obligui a posseir un títol acadèmic per a dedicar-se a l'exercici del comerç en qualsevol de les seves manifestacions». Afegirem avui que, precisament el jovent de nostra terra no es distingeix pas, per fortuna, pel seu amor als empleus

burocràtics centralistes (única cosa per a que serveixen els títols oficials), sinó que dedica les seves activitats a la vida del comerç i de la indústria, cosa per a la qual són precisos no títols, sinó coneixements.

Si algunes capitals catalanes expressaren el seu desig de que les noves Escoles donguessin títols oficials, calla, sens dubte, desfer la equivocació en que estaven i emprendre resolutament la creació d'Escoles de Comerç on es dongués un ensenyament veritat i genuïnament català. Precisament la Diputació i la Mancomunitat sostenen un gran nombre d'institucions de cultura d'una actuació real i positiva (Escoles d'Agricultura, Funcionaris, del Treball, de Teneria, de Directors d'Indústries Químiques, etc.), els títols de les quals no són pas reconeguts per la llei espanyola i la valor dels quals sols radica en el prestigi i serietat del centre que l'expedeix.

Matèries a ensenyar. — En la segona Base s'estableix que el programa mínim d'ensenyament serà el pla d'estudi de les Escoles oficials. Fins aquí ho trobem encertat perquè el pla oficial resulta força complet.

Des del moment que es vol seguir el pla oficial i que es vol que els alumnes estiguin en condicions d'obtenir el títol oficial, és natural que aquest pla sigui seguit en tots els seus detalls.

El pla oficial, segons el R. D. de 16 d'abril de 1915, és com segueix:

Període preparatori: dos cursos, formats en total de 12 assignatures (entre orals i pràctiques).

Període elemental (títol de «Perito mercantil»): dos cursos amb 13 assignatures.

Període mig (títol de «Profesor mercantil»): tres cursos amb 26 assignatures.

Períodes superiors (títol de «Intendente mercantil»): els períodes són tres, tots ells d'especialització; el comercial, l'actuarial i consular. D'aquests tres, sols el comercial s'estudia a Barcelona i comprèn dos cursos amb 10 assignatures.

Total: nou cursos amb 61 assignatures, de les quals 17 corresponen a idiomes.

En el report del Consell de Pedagogia es diu: «segons el pla actual oficial de les Escoles de Comerç, les matèries a ensenyar, en forma d'assignatures, són les següents:» i a continuació s'enumeren 14 epígrafs (dels quals 4 corresponen a idiomes) que comprenen, acoblades, les 61 assignatures abans esmentades; és a dir, les dels tres primers períodes, més les de la especialització comercial del període superior.

El llegidor poc enterat pot creure que el pla oficial es compon de 14 assignatures, i no és així. I augmenta la confusió veure que es distribueixen els 14 epígrafs de matèries, per raó d'afinitat, en sis grups, dels quals el primer està constituït per les llengües vives, dient-se a continuació que «els cinc grups restants poden ésser encomanats, sense inconvenient, cada un a un sol professor.»

Proposar que cinc professors expliquin en tres hores diàries 44 assignatures (hem dit que de les 61 assignatures n'hi ha 17 que corresponen a idiomes) ens sembla, senzillament, impossible. I més impossible encara preparar als alumnes per a presentar-se a exàmens.

Sistema pedagògic. — El sistema pedagògic de les noves Escoles consistirà en el principi de que, el professor sigui «un consultant i un guia posat durant un nombre d'hores diàries a disposició dels escolars per resoldre les dificultats de l'estudi que ell va fent i iniciar-los en les pràctiques professionals». I com exemple, es posa precisament la classe d'oficina mercantil o escriptori simulat.

El sistema consultiu és en efecte indiscutible per aquelles classes que tenen per objecte treballs de seminari, però la seva aplicació ja no és tan explicable (segons nostra particular opinió) quan es tracta de classes fonamentals: matemàtiques, geografia, gramàtica, etc.

El Consell diu que aquest sistema ja es practica a l'Amèrica del Nord i en altres Escoles d'Europa. Seria bo que les anomenés, perquè així podríem documentar-nos.

Per acabar, farem menció d'un altre dubte de surtit al pas. No cal dir que l'ensenyament de les futures Escoles serà donat en llengua catalana. Però no s'ha pensat el gros obstacle que trobaran els alumnes entrenats a la pràctica escolar en la nostra llengua, per a traduir al castellà la totalitat de les matèries apreses, a l'ésser davant del tribunal oficial d'exàmens?

Hem exposat les observacions anteriors guiats per l'afany de que el més gran encert acompanyi tots els esforços que la Mancomunitat faci per a difundir la instrucció mercantil. Sincerament creiem que els defectes que assenyallem, dels quals el primer és fonamental, seran salvats quan la Mancomunitat es disposi a portar a la pràctica el seu pla. La realitat farà veure llavors la raó de lo que diem.

Després de l'ensenyament primari, el comercial és el que major importància política ha de tenir per als catalans.

Si la legió de joves de nostra terra que es dedica al comerç rebés una instrucció mercantil essencialment catalana, la causa de Catalunya avançaria en poc temps d'una manera formidable.

Per això és deure de tot bon català exposar la seva opinió en matèria de tanta importància i per aquest motiu hem publicat la nostra.

NARCÍS TORN.

El Vocabulari Català de les Indústries Textils

Per fi, després d'una tasca assadollada d'intimes persistències, ha sigut enllestit aquest Vocabulari i al Centre li ha cabut l'honor final de fer-ne ofrena al benemèrit Institut d'Estudis Catalans, el qual l'ha acceptat amb tot entusiasme, per aprofitar-lo en la magna obra del Diccionari Català.

La tasca ha sigut llarga. No podia ésser d'altra manera, donada la importància de l'assumpte. Arrenca de l'any 1908, quan el «Centre Popular Catalanista» de Sant Andreu de Palomar celebrà un primer Concurs Lexicogràfic de la Llengua Catalana, en el qual va ésser premiat un humil treball sobres el tema en qüestió, presentat pel firmant d'aquestes ratlles, que, d'aleshores ençà, no ha deixat ja d'ocupar-se en el mateix assumpte.

Aquell treball inicial comprenia més de 700 mots, amb sa corresponent definició, pertanyents a filatura i tissatge del cotó i de la seda, principalment. Amb ço que es va considerar aprofitable dels altres treballs consemblants presentats al mateix concurs, s'arribà a un conjunt de 900 mots, que són els que figuren en el llibret «Vocabulari tècnico-industrial» procedents de l'esmentat Concurs, que es publicà en 1910.

Mentrestant, el «Centre» havia anat preparant ja un segon concurs, que vingués a ésser continuador del de Sant Andreu, celebrant-se aquest segon concurs a les darreries de 1910. En ell s'hi van presentar pocs treballs sobre teixits. Una volta revisats, va extreure-se'n tot ço que es cregué aprofitable; el contingut del Vocabulari va augmentar-se amb tot ço que es referent a indústries derivades de les de teixits —blanqueig, tint, aprest, estampats, picat de cartrons— que ja s'havia aplegat un xic en

ambdós concursos, conseguint-se formar un còs de 1.500 mots.

Considerant aleshores que pel sistema dels concursos poca cosa més s'obtidria, principalment perquè la gent més entesa de l'ofici no sol pendre part en aitals manifestacions, el Consell Directiu del Centre va aprovar la idea, per mi manifestada, d'anar a cercar directament la col·laboració d'aquella gent. El Centre va dirigir-se als més renomats professors i catedràtics, a diferents pràctics i industrials, a les Escoles, Corporacions i Entitats relacionades amb les indústries tèxtils, tant de Barcelona com de clutats d'importància industrial tèxtil (Sabadell, Badalona, Vilanova, Terrassa, Manresa i Mataró). Va reunir-se un Còs de col·laboradors compost de 29 persones, que és el que ha dut a cap la confecció del Vocabulari suara acabat, estant-hi treballant quatre anys seguits.

Amb aquests antecedents, és fàcil comprendre el perquè la tasca realitzada hagi sigut grossa i positiva. El vocabulari aplegat es comprèn de 2.000 mots, la majoria amb multiplicitat de definicions per conceptes diferents. La feina ha consistit en una revisió del primitiu vocabulari, en el sentit de corregir tot ço que s'ha cregut necessari; d'expurgar tot ço que s'ha considerat inútil; d'afegir hi les manques amb que s'ha atinat. No cal dir, doncs, que la part primitiva referent a la filatura i tissatge del cotó i de la seda, ha quedat molt completada. Després, li segueixen, en ordre d'importància, les indústries de la llana, del lli, del canem i del jute. Sobre tot, és notable una bona col·lecció de mots típics, referents al treball de la llana, que, per correspondre als temps en que es feia a mà, avui dia estan en desús i per consegüent a punt de perdre's per sempre més. Sobre el treball consemblant del cotó, també se n'han recollit alguns d'igual caràcter. La fabricació de sacs i xarxes hi està extensament representada, lo mateix que el picatge de cartons jacquard. S'ha donat un gros impuls a l'aplegament del vocabulari propi de les indústries de tints, blanqueig, estampats i acabats de teixits, i finalment, s'ha iniciat la recollida d'una altra sèrie de mots molt interessant, que és la corresponent a la fabricació de randes, puntes, blondes i en general als treballs manuals d'agulla.

Un altre aspecte de la tasca realitzada és la cura amb que s'han fet les definicions, sobre tot les de certes paraules d'interès primordial, agermanant idees de diferents escoles del tot oposades entre si, i finalment s'ha fixat la grafia de certes paraules viciades o dubtoses,

entre les quals no estarà per demés posar l'exemple d'unes quantes d'ús freqüentíssim, que convé propagar dintre la escriptura tècnica.

Flanel·la, no «franela», com en castellà, que no es veu d'on prové. En francès, «flanella» sembla ésser un derivat de «flan», dolç de color groguent lletós, semblant al que presentaven les primitives flanel·les fetes de llana gairebé blanca.

Jute, igual que el francès; no «iute» com alguns escriuen.

Llimón, derivat de «lli»; no «llmón» prè de fonètica castellana.

Ordir, del llatí «ordiri»; no «urdir».

Pelfa, de grafia evidentment catalana, que confirmen sos derivats «pelfò», «pelfonet», però que tot sovint se confón amb «felpa», que és com escriu el castellà, segurament per influència mal aplicada del català.

Setí, del llatí «seta», que vol dir pèl, no «sati» com encara s'escriu. La etimologia de aquest mot s'explica tenint en compte que els primitius setins varen ésser fets amb ordit de fils de seda, i prou sabuda és la brillantor extraordinària que presenten en aital cas, brillantor pariona a la del pèl de certs animals.

Per a que tothom pugui aprofitar del contingut d'aquest vocabulari, sembla ésser bastant probable que l'Institut d'Estudis Catalans el publicarà, una volta acabada la darrera correcció que la Secció Filològica hi està fent. Així sia.

RAFEL PONS I FERRERAS,
Professor textil de les E. M. C.

La branca capital en els negocis

II

En un altre ordre d'idees la publicitat científica produeix altres efectes: dona idea de la importància comercial, cultural i fins de la riquesa d'un poble. Fullejeu una revista estrangera, particularment una il·lustració o un *magazine* anglès o nordamericà: a l'instant aquelles planes d'anuncis, per lo general tant i tant antipàtiques en nostre país, atrauran vostra atenció i no podreu per menys de fullejar-les, mirar tots els anuncis, fins admirar-los, degut tant a la simpatia que produeixen, ja des del primer cop d'ull, com a la seva excel·lent distribució, al llur valor artístic i a altres diverses causes. Els originals, deguts sovint a artistes de fama, ja demostren per sí

sols que l'anunciant no plany despeses, evidenciant-se així la importància d'una casa, cosa també notada a l'observar que els anuncis ocupen planes senceres de les revistes i diaris més cars.

Transiteu pels carrers d'una ciutat nord-americana o anglesa, i vos fixareu amb delectació en les aparadors de les seves botigues, celebrareu son exquisit gust, notareu que ço que està allí exposat adquireix gran relleu, fins vos semblarà més útil o més artístic o més hò, segons siga ço que es vengui en la botiga, i envejareu l'acert al solventar els inconvenients que l'aparador conté. En nostra ciutat en tenim exemples, encara que de cases estrangeres: Heu vist l'aparador *Kodak*, on, per cert, més d'un cop hi han lletrers en català? I ara mateix, el concurs d'aparadors *Walterman*, amb premis crescuts per als dependents de les botigues que hi prenen part, no és una demostració eloqüent de la conveniència de l'estudi de la publicitat per part dels dependents?

Que l'anunci pot i deu ésser considerat, fins a cert punt, com a element decoratiu de les urbs, n'és palesa prova que en més d'una ciutat estrangera, els seus Ajuntaments convoquen a vegades concursos per a premiar la valla d'anuncis més artístics, l'aparador més original, el periòdic, la revista, l'home-sandwich, el vehícol, etc., que millor reuneixi les condicions establertes.

Es tanta la valor que ha anat adquirint la publicitat en algunes nacions, que després de fortes i estridents campanyes financeres, s'han rebaixat molt considerablement els impostos que pesen sobre anuncis, i fins alguna nació, com Alemanya, no cobra per aquest concepte la més insignificant quantitat, i en sa l'el municipal, priva taxativament que els Ajuntaments els gravin; resultat d'això és, que lluny de treure'n un benefici, és una càrrega, doncs en les Escoles de Comerç i Universitats s'ensenya aquest importantíssim ram (1).

Encara per a un altre concepte els dependents de comerç i fins els de la indústria, deurien instruir-se en la ciència de la publicitat; és per a la *venda per correspondència* («mail

(1) Es lamentable que això no passi a Espanya, la nació més atassada en publicitat, doncs al revés de ço que era de desitjar, l'actual ministre de Finances proposà, i estava decidit a fer-ho aprovar, a no ser que incidents polítics impediren arribar a la discussió, un tan considerable augment en el impost de la l'el del Timbre, que sols feta possible anunciar en els periòdics. Una molt coneguda casa d'anuncis de Barcelona, que per dit concepte contribueix anyelment amb la quantitat de pesetes 2.000, d'haver-se aprovat dit projecte, n'havia de pagar 37.500. El valor de l'anunci està gravat aproximadament, ara, amb 1'69 % i passava a ser-ho amb un 448 % (N. del A.).

order business), fórmula de l'activitat comercial que ha adquirit un grandió desentortit, especialment en els Estats Units i Anglaterra, i que té ja a França importants manifestacions. El sistema és gairebé desconegut a Espanya, degut en gran part a que nostre servei de correus no és de bon troç tan perfecte com allí. Segons dades extreïdes de llibres de publicitat, els grans magatzems parissencs «Le Bon Marché» venen a províncies per aquest procediment uns 70 mil·lions de francs a l'any; «La Samaritaine» 35 mil·lions i «Le Louvre» 33 mil·lions. Dues cases de Chicago, reberen en 1917, divuit mil·lions de cartes que els representaren 77 mil·lions de dòlars de negoci. L'organització postal de dites cases permet que 55 mil·lions d'americans, escampats per pobles i llogarets, puguin aprovisionar-se directament a Chicago o Nova York.

Per a no fer aquest article inacabable, no m'estenc donant detalls, que sempre serien incomplets, doncs la publicitat abarca tants extrems, que ha donat lloc a la formació d'una notridíssima bibliografia, en totes llengües, fins en castellà fa poc i properament en català. Es publiquen infinitat de revistes dedicades exclusivament a aquesta especialitat, i, pecant d'indiscret, puc anunciar que, si no es malogren treballs preparatoris que es porten a cap, dintre poc s'en publicarà una en nostra Ciutat.

Compenetrant-se la Secció d'Educació i Instrucció de la capital importància, que, com dèia en mon primer article, té per als dependents el coneixement d'aquesta novella ciència, i atenta sempre a tot quant signifiqui un major grau d'instrucció per als nostres consociats, ha encarregat l'explicació d'un curs que, sots el títol «Escola de Venedors», es donarà durant el tercer trimestre d'aquest curs, com a complement de nostres Escoles Mercantils Catalanes. En el mateix ocuparà un lloc preferent l'estudi de les diverses formes de publicitat científica.

Es una garantia de l'èxit que assolirà, l'haver-lo encarregat a persona tan competent com ho és el conegut literat don Pere Prat Gaballí, professor en les Classes de la Cambra de Comerç i autor de diversos llibres de publicitat, que porta fets valiosíssims estudis sobre aquesta especialitat.

Companys: si el sol enunciat dels temes a desenrotllar encara no vos ha decidit a assistir-hi, m'atreveixo a demanar-vos vostra inscripció al mateix, doncs estic en l'absoluta seguretat de que vos reportarà molts i excel·lents resultats, que sens cap mena de dubte, poden contribuir a vostre millorament intel·

lectual i social, fins primordials de nostre ben·volgut Centre.

JOAN AUBÉYSON LLOPIS.

Les compres i l'èxit en els negocis

No hi ha pas dubte de que moltes, gairebé totes les vegades, el saber fer l'adquisició de les primeres matèries en temps, lloc i ocasió oportuns són la clau dels beneficis d'una indústria.

Mes per a lograr això, cal abans estar convenientment preparat, i cal fer remarcar ben bé que sense la instrucció comercial adequada, farà un mal paper el comerciant o el dependent que aquell designi per a dit càrrec.

Sortosament, dintre dels ensenyaments de nostres E. M. C. hi ha ço que és precís per a assolir la completa adquisició d'aquests coneixements; mes fins avui no criden pas gaire la atenció dels deixebles les aules on poden adquirir-se.

Perquè no dir-ho? la classe de Mercologia, fonament dels coneixements que dic, no és pas de les més concorregudes.

De dintre d'aquella aula hi ha sortit un escollit nombre de deixebles que fan honor al Centre; mes, què lluny això de que tots els alumnes de nostres escoles, els comerciants de demà, hagin passat per allí a fi d'adquirir aquell complement de la educació comercial, al meu entendre, pedra fonamental del comerç!

Quin es el comerciant a qui no se li ha presentat una vegada algú viatjant o corredor d'una casa X oferint-li a un preu inverossímil un dels articles que ell fins aleshores havia adquirit a un cost molt més alt que el de la oferta que li feia aquell subjecte?

La semblança, el tacte, totes les qualitats remarcables a la vista, donaven idea de que la mercaderia oferta era igual a la que fins aleshores havia consumit.

Davant l'aventatge del preu, la observació de que era un deixat de compte d'una altra casa, que era precís col·locar-ho per a evitar fer despeses de retorn, etc., tots aquells recursos del venedor de mala fe quan té un producte que li convé treure's del davant, moltes vegades ha sigut motiu per a que el comerciant pràctic en el seu negoci, però inexpert en el reconeixement de productes, hagi vist sorpresa la seva manca de coneixements, trobant-se apilada al magatzem una estiva de genre que no li serveix per a res.

En la seva preparació o el·laboració hi havien intervingut agents químics que li donaven tota l'aparència de bó, mes en la pràctica, quan ho ha acabat d'el·laborar o ha venut al consumidor, s'ha trobat en que no responia ni de bon troç, ço que havia adquirit, amb ço que tenia costum d'emplear o vendre.

Li hauria succel·lit això si hagués tingut complets coneixements dels productes? Jo crec que no. Tinc la seguretat de que un cas semblant no hauria ocorregut a cap dels deixebles que han cursat amb profit el curs de Mercologia i de Química Industrial del nostre Centre.

Més hi ha encara; una altra de les assignatures que és molt convenient per a ço que he dit, és la Geografia comercial. Aquesta classe és potser més nodrida la matrícula perquè, per dissort, són molts els companys nostres que només tenen elementals coneixements de geografia quan ja la necessitat els obliga a formar part com soldats de l'exèrcit comercial.

Jo recordo, a propòsit d'aquest desconeixement que es veu era molt corrent fa alguns anys, unes paraules del nostre benvolgut Professor de dita assignatura En Rossend Serra i Pagés. Deia que un comerciant, havent-se trobat mancat de fusta de pl, havia enviat a cercar-ne un carregament a Rússia en plè hivern recomanant-li fos remesa tot seguit.

Això dona una prova del desconeixement que de la Geografia tenia aquell comerciant, puix no sabia que els ports del mar Blanc estan a l'hivern impossibilitats per al tràfec degut al gel.

Sens dubte que si ho hagués sapigut, hauria vist que li tenia més compte demanar dit carregament al Canadà, puix si bé els nòlts haurien sigut més costosos, en canvi l'estalvi de temps fins que el carregament de Rússia pogués venir, li compensava amb interessos del capital la despesa que havia fet de més per aquell concepte.

I ara, enfonzant la qüestió, diré, que potser aquesta diem-ne repulsió a l'adquisició d'aquests coneixements, és culpa dels caps de les cases de comerç. Donen exclusivament valor a una bona lletra, rapidesa d'escriure a la màquina, coneixements d'idiomes i de càlcul, que no pas a tots aquests tecnicismes del comerç que enlairen el nivell del dependent i obren noves orientacions al negoci, i és que la majoria d'ells, rutinaris, veuen amb enveja que un subordinat seu els aventatgi en coneixements, i quan no és el comerciant, és l'encarregat que aquest té al despatx, que acostuma a ésser gairebé sempre un bon home que ha crescut entre aquell negoci i que no sab res més que

fer-lo marxar com varen ensenyar-li quan va entrar a la casa.

El dependent modern, jove, ben instruit, mes amb la manca d'experiència necessària per a formar un caràcter que solament s'adquireix en la lluita de la vida, no pot pas imposar en la majoria dels casos els seus coneixements encarrilant aquell negoci tal com ell ha après i com aconsellen les pràctiques modernes.

Primer el seu principal, després l'encarregat fallen totes les iniciatives d'aquell esperit jove que ve enfortit amb els coneixements d'una completa educació comercial, a entrar en la lluita del negoci.

Tot això és degut més que res a un mal de raça. El comerciant català, no em refereixo a algun de modern que ha acceptat la nova tècnica dels negocis, sinó a la generalitat, és apàtic per a llençar-se a la troballa de negocis nous. Sinó, veiem entre les nostres indústries, les nostres grans empreses. Quantes n'hi ha que siguin genuïnament catalanes? Ben poques. Unes, establertes per estrangers, han sigut acaparades pels catalans quan han vist l'èxit del negoci; altres, importades de l'estranger, perquè aquí han vist que era negoci rodó el fer aquell article. Res de novetat, res de càlcul, res que suposí planejar un negoci tècnicament i desenrotllar-lo després sobre el terreny. Si algun d'aquests negocis surt bé, ja cal suposar que és per sort. Començat amb molt petita escala ha sigut sempre el favor del públic que l'ha fet créixer moltes vegades contra el deslitz del comerciant. I dic això perquè jo he pogut apreciar el cas en que a un industrial se li havien fet proposticions i fins grosses comandes en ferm dels articles de la seva fabricació i per desconeixement dels punts de producció de les primeres matèries i manca de preparació comercial va deixar d'acceptar-les. I és que no podia capir l'engrandiment que suposava aquella nova situació. Se li feia un castell tan gros davant seu que preferí abandonar-lo abans de provar si el podia escalar.

En aquest cas, la iniciativa del jove comerciant modern també va estrellar-se.

I si del petit comerciant passem als grans negocis, veurem si fa o no fa els mateixos casos, encara que amb més escala si cab, perquè jo que he escoltat moltes converses entre gent de negoci i m'ha agradat observar els moviments d'expansió d'un sens fi de cases importants i empreses de tota mena, he recollit unes impresions tan oposades de la nostra gent de negoci, que moltes vegades m'he escruixit al veure deixar escapar ocasions de fer grans cops que només amb una mica de vo-

luntat i bona organització haurien sigut un èxit.

Citaré, i aquesta vegada com a estímul, el cas en que una casa, fins que va donar-se compte de que la indústria que explotava no rendia el mateix benefici que a altres fabricants que competien amb ella, no va ocórrer-li crear la secció comercial de compres, i veieu si va donar-li resultat, que al primer semestre de funcionar aquesta secció, va donar el balanç un benefici de 80.000 pessetes més que el semestre anterior.

L'activitat que va posar el dependent encarregat en l'adquisició de les primeres matèries, degut als bons coneixements que tenia d'aquesta especialitat, feu que desseguida es veiessin els bons efectes d'aquest nou sistema.

Mes la secció comercial va treballar des del primer moment completament deslligada de tot compromís. Solament en casos extrems eren els tècnics de la casa els que assessoraven a dita secció per a certificar alguna qualitat difícil que podia escapar a les observacions del dependent comprador.

D'aquesta faïça va assolir-se el resultat que he dit abans, i la casa aquesta va repartir a fi d'any la part proporcional de beneficis entre la secció comercial de compres que ben guanyada la tenien.

Veieu per a que serveixen els coneixements l'elogi dels quals he vingut fent? Si tots els dependents estessin ben preparats, sens dubte moltes vegades podríem obligar a que les cases obressin com aquesta darrera que he esmentat i fins la seguretat de que aleshores altre fóra el poder comercial de Catalunya, mes cal tenir en compte que solament portant a la Patria per nord pot arribar-s'hi.

Preneu per norma els països més comercials del món i veureu que a la més sòlida educació comercial, hi porten aparellat el més alt poder cívic i patriòtic. Fent-ho així, no cal dir que arribaríem ben aviat al cim.

JOSEP VIVES.
Ex-alumne

Alguns costums comercials en el comerç de teixits de cotó

El comerç de teixits de cotó, abarca tan considerable diversitat d'articles, tipus, acabats, etc., per raó de llur manufactura, que al

denominar teixits de cotó, és indispensable acompanyar a n'aquest nom un adjectiu per a definir més o menys concretament l'estat en que el fabricant el dona al mercat, i encara que els costums comercials de la seva venda siguin molt aproximats, en alguns casos hi ha diferència més o menys remarcable.

Així és que, per al seu major bon estudi, en l'aspecte del títol que encapsala aquest elemental treball, podem classificar aquest tan important ram de la nostra indústria catalana en tres grans agrupacions: corresponents a l'estat en que surt a les portes de la fàbrica, magatzem o botiga, apart, no obstant, de la divisió i subdivisió extensíssima que de cada un d'ells pot fer-se.

Primer: Teixits en crú, o vulgarment nomenats empesa.

Segon: Teixits en blanc.

Tercer: Teixits de color.

La primera agrupació comprèn tota la part de teixits anomenats, com hem dit, empesa, i que és el teixit en crú quan surt del teler, destinat a ésser blanquejat, tenyit o estampat.

En el segon agrupament trobem el teixit de cotó, ja acabat en crú o blanc, destinat a confecció de roba interior i llençoleria, que es coneix amb els noms de retorts, crusos, semis, curats, etc., si són groixuts o bastos, i madapolans, hol·landes, i per extensió «lenceria», etc.

El tercer agrupament, que és el més extens, s'ha de dividir forçosament en altres apartats.

a) Teixit, propiament dit, i vichy, que és el nom que per extensió es dona als teixits dits pisanes, navarres, mallorques, vichys, zèfirs, etc., segons siguin de baixa o superior qualitat, i que són els teixits que generalment formen quadros o ratlles, fets amb els fils tenyits en troca.

b) Els teixits tenyits en pesa que presenten les dues cares en un sol color llis i comprèn els articles de fabricació clàssica, com són els setins, cassimirs, armurs, cretones, molesquins, castors, llustrines, panes, etc., i demés fabricacions especials dins aquest ordre.

c) Els teixits estampats que presenten una o les dues cares amb dibuixos colorejats, aplicats per mitjà d'una acció manual o mecànica, denominant-se, per extensió, indians si són de classe baixa, i cretones, percales, batistes, musselines, etc., si són de classes més bones.

Vista fins aquí a grans trets la classificació general dels teixits, i d'una manera més o menys completa, passarem, seguint el mateix ordre, a l'estudi de l'objecte d'aquesta lliçó.

LES EMPESES

Hi ha fabricants que aquest article se'l fan per al seu propi consum, és a dir que es fabriquen el fil, el texeixen i l'acaben passant per les operacions del blanqueig, tenyit o estampat, aparellat, etc. Aquests són els que tenen la manufactura completa.

Altres, fabriquen la emesa per a vendre als fabricants d'estampats i tenyits, o bé per a suministrar-ne a aquells quan estan faltats de producció, i en aquests dos casos és quan té lloc el comerç de dit teixit.

Aquest genre és servit pel fabricant en fardos que se'n diu, que són constituïts per 5 o 10 pessas de 100 metres aproximadament cada una, lligades fortament amb cordes de cotó.

Els ajustos ordinariament són fets per intervenció de corredor, baix simple denominació, puix a excepció d'un nou article que allavors s'ensenya mostra, els demés són classes conegudes ja, per la seva clàssica fabricació, i només indicant el nom o classe, el pes de la pessa en 100 metres lineals, fils d'urdit i passades en $\frac{1}{4}$ de polsada ($6 \frac{m}{m}$ en quadro) i l'ample, ja n'hi ha prou.

Es fa un ajust per una quantitat determinada de pessas, a entrega immediata, a data fixa o escalonada, a tantes pessas per setmana, quinzena, mes, etc., segons la importància d'aquell, havent hi ajustos fins per a entregar en 8 o 9 mesos.

També es fa algun ajust per «parada», o sigui la quantitat de pessas que entren a la màquina de parar per a sofrir aquesta operació d'adob o aprest.

Aquest teixit es cotitza en rals i cèntims de ral el metre, liquidant-se la factura en pessetes.

Les condicions usals de pagament són o bé al comptat amb un 2 % de descompte, entenent-se aquest comptat a 30 dies i mes de la data de la factura, o bé nèt a un plaç de 4 a 5 o més mesos i el de la factura, essent molt corrent la poca puntualitat del pagament al seu venciment, que es perllonga uns quants dies més.

Ordinariament la comissió que del venedor cobra el corredor és d'un $\frac{1}{2}$ %.

Al fer un ajust, el corredor extén la nota d'ajust, que és un senzill volant, amb el nom seu imprés, on només hi consta el nom del venedor i el del comprador, la quantitat i denominació de l'article, pes de la pessa, número de fils, plaç d'entrega, preu i plaç de pagament.

D'aquestes notes d'ajust se'n extenen dos

exemplars, un per al venedor i l'altre per al comprador, autoritzades amb la firma o senzillament amb el timbre respectiu.

Estant concentrades a nostra ciutat les fàbriques d'estampats, tenyits i genre blanc, que no tenen pròpia la fàbrica d'aquella primera matèria per a la seva indústria, d'aquí ve que el negoci de compra-venda d'empeses estigui centralitzat a la plaça de Barcelona. I només d'industrials a industrials, encara que les fàbriques productores estiguin repartides en les conques dels rius Llobregat i Ter, en sa major part.

ELS GENRES BLANCS

Els articles blanquejats o blancs es suministren ja completament acabats, i d'aquí que el comerç s'estableix en primer lloc entre l'industrial i el magatzemista de fóra de Barcelona, directament o per mediació de la casa de comissió.

Els fabricants de genre blanc expenen també alguns articles en crú, però aparellats o «aprestats», que per raó de les aplicacions citades anteriorment, s'inclouen en aquesta agrupació.

En la llenceria es distingeix la roba destinada a camiseria o roba interior i la roba per a llençols.

La primera és presentada en pessas d'uns 30 a 35 metres com a promig, plegades al llarg de la seva amplada, encara que la major part són plegades a liom o sigui doblades per la meitat de la seva amplada.

Es molt corrent, també, entregar les pessas amb un tir fixe de 18 o 20 metres, que s'anomenen troços, quarts o terços de pessa, etc.

Generalment van embolicades en paper, i a dintre unes vistoses falxes daurades, amb la marca de fàbrica a sobre la roba.

Les classes groixudes o ordinàries van sense embolicar.

La roba de llençols va plegada en quatre dobles i embolicada, i les amplades es compten per centímetres, des d'uns 75 o 80 fins a 245 i 260 centímetres. (En el comerç al detall es compta per pams).

També s'usa l'amplada en «cuartas» referint-se a la subdivisió de la «vara».

L'amplada de l'article denominat semis, es compta per «pulgadas».

Es ven per pessas senceres a tant per metre; però quan se tracta de les pessas de tir fixe (quarts o terços) hi ha algun fabricant que ven a tant per pessa.

TEIXITS DE COLOR

Els teixits de color, siguin pisanes, tenylls o estampats, ja comprenen una forma de presentació i venda que s'aparta del gènere blanc en alguns conceptes.

Primerament no hi ha la diversitat d'amplades com en el gènere blanc, els tirs de les peses són irregulars, oscil·lant entre 30 i 40 metres com a promig.

Les pisanes, navarres, mallorques i vichys, van plegats al llarg i sense embolicar a excepció d'algunes classes més fines. Les de doble ample van doblegades per la meitat o plegades a llom com se'n diu. Els vichys fins de camiseria van també amb aquest plegat, amb boniques faixes, cintes o etiquetes i embolicats.

La roba de matalassos, sigui terlis o cuti, van o bé rotllades o plegades per la meitat, si és ample.

Els teixits tenylls van, generalment, plegats al llarg, excepte alguns cassimirs i armurs que van doblats per la meitat, amb una ànima o plegador de cartró a dins i embolicats.

Els de fantasia, pot dir-se que van de la mateixa forma.

Els velluts o panes van en caps de cartró, en plects de va i ve, d'uns 40 a 45 centímetres. Els velluts per a tapiceria, per raó de la seva amplada (110 a 130 centímetres) i el delicat de l'article, van rotllats en barres o ànimes de fusta.

Els estampats, excepte la percaleria fina per a camises, van plegats també al llarg, embolicats en paper segons les classes.

Els mocadors estampats van en tires de 12 mocadors, sense tallar, plegats en quatre dobles ordinàriament, i sense embolicar.

Els mocadors de mocar van en caps de una dotzena, si són classes regulars i bones.

Les mantes de cotó o flassades van en paquets de 10 generalment.

LES CONDICIONS DE VENDA

Els preus de venda s'estipulen en sa totalitat en rals el metre, perquè el comerç que aquí es fa, principalment, és amb els magatzemistes de províncies que venen també en rals, però principalment perquè és més fàcil la subdivisió o fracció en el preu.

Es costum també indicar-ho en la factura, però sempre la suma líquida és reduïda a pessetes.

Hi ha cases que encara que venguin en rals, el preu de factura es fixa en pessetes.

Els descomptes és una cosa impossible de fixar, puix hi ha una diversitat tal, que si es fa la suposició de reunir 100 descomptes d'altres 100 fabricants, els 80 seran desiguals. Només es pot dir que en els gèneres blancs es pot fixar un descompte promig, al voltant d'un 2 %.

En els de color oscilla el promig al voltant d'un 6 % tenint present per això que hi ha fabricants que fixen els preus net, i altres que fan un 2 %, 3 1/2, 4, 4 i 2, 6, etc., és a dir una per varietat gran.

A més hi ha les bonificacions anuals que consisteixen en un descompte X, sobre una escala de consum progressiu, o bé una baixa de tants cèntims per metre, tantes pessetes caixa o per pesa, etc.

De vegades aquestes bonificacions són fetes efectives en metàl·lic o s'abonen en compte.

Els plaços de pagament són al comptat, ordinàriament amb un 2 %, entenent-se aquest comptat a 30 dies i el mes de la factura, o bé net a 60 i 90 dies.

Els embalatges, per regla general, són a càrrec del comprador.

Si el gènere s'entrega a un enfardador o bé a la casa de comissió, el transport de les peses s'efectua pel venedor sense cobrament d'aquest servei.

En alguns casos, en que es tracta d'importants clients, l'embalatge és franc.

DOCUMENTACIÓ

En les operacions de compra-venda en el comerç de teixits de cotó, els únics documents acreditatius de la realització de la operació són els següents:

En els ajustos d'empresa, és la «nota de ajust», que ja s'ha fet la descripció en el lloc corresponent.

En els demés teixits, siguin la classe que siguin, es poden distingir tres casos:

Si el comprador és de províncies i fa l'ajust o compra, en el domicili del venedor, salvo raríssima excepció, no s'extén cap document, ni es confirma la operació en carta ni en res.

Si el comprador és estranger, llavors se li envia a ell personament una carta amb el detall de la compra, o sigui una confirmació, que ell es cuida de retornar degudament firmada.

Si la venda és feta per intervenció de viatjant o representant al fer la visita de temporada, aquest extén la nota de comanda (barbrement dita nota de «padidu» que envia l'original al venedor i la còpia, doble o duplicat, al comprador. Si es tracta d'exportació és corrent

també que l'original que s'envia al venedor vagi firmat pel comprador com a confirmació de la operació.

Hi ha notes de comanda que no hi ha impresa clàusula de cap mena, posant-se manuscrites totes les necessàries, que donada la forma en que es desenvolupa el comerç amb la Península solament són les de quantitat, denominació del gènere, ample, preu i condicions, plaç d'entrega i el nom del portejador.

En canvi n'hi han d'altres que aquelles van impreses, devent-se en tot cas omplir-se els espais que corresponguin.

Quan es tracta de negocis d'exportació, hi consta ademés el pes per m.² i el núm. de fils d'ordit i trama en cm.²; després hi consta tot ço que fa referència a mostraris, embalatges i situació de les mercaderies amb relació amb el preu.

Sabut és que el contracte de compra-venda d'una mercaderia, és el compromís que contrauen dues parts, que mutuament s'han de fer entrega d'aquella mitjançant determinades condicions que es determinen en el document que s'extén al donar fe, d'una manera legal, de la operació.

Aquest document que va firmat per ambdues parts queden classificats en dos, donada la disposició del mateix i la forma de redacció, encara que en principi obeeix a ço mateix: La «nota de comanda» i ço que propiament es coneix amb el nom de «contracte de compra-venda».

El primer si va firmat a mitjes o solament pel viatjant no té tanta força legal com el segon, doncs per incompliment d'alguna clàusula, sigui per una part o altra, ordinàriament no s'exerceix cap acció contra la contrària.

El segon, que ja es diu que es coneix amb el nom de «Contracte», no s'usa en el comerç de teixits de cotó, encara que es tracti de grans partides, tant en la península com per a exportació. En aquest document es preveuen els casos que puguin ocórrer en un moment de mala fe per una de les parts, o per incompliment de algun extrem.

NARCÍS RUCABADO.

Ex-alumne de la classe de Tècnica dels negocis.

(Acabarà).

TRADUCCIONS

Londres

Fragment de la conferència de Mr. Douglas Owen, donada al V Curs Internacional d'Expansió Comercial a Londres.

EL PREDOMINI DE LONDRES COM A CIUTAT I COM A PORT

Durant un llarg i important període de la seva història, Londres va ésser la residència de reis que reclamaven la sobirania de França i d'Anglaterra alhora, contribuint granment a la importància de la ciutat. Allavors, en una data que Anglaterra s'anava extenent enfora buscant comerç per mars fins aleshores inconneguts, grans companyies d'Aventurers Mercantils van ésser formades tenint Londres per centre dels seus negocis.

Havent l'Estat i els Aventurers Mercantils obtingut riques possessions colonials i concessions comercials a l'Est i per tot arreu, i havent també obtingut quelcom semblant a un monopoli del transport de mercaderies de tot el món, era natural que Londres, tan favorablement situada a la vora d'un riu navegable i a la confluència de tants camins, esdevingués també un focus per a la navegació.

Tant per a les ciutats continentals com per a les progressives ciutats de les costes de les nostres illes, era un centre de distribució sens parell.

Hi havia, és veritat, altres ports no poc cèlebres — Bristol, notablement — que posseïdors d'importantes *hinterlands* (1) propis, comercialitzaven directament amb punts distants. Però la vinguda del tren va donar, finalment, an aquests ports un cop cruel i al mateix temps va posar el segell en el predomini absolut de Londres. Car els camins de ferro, radiant de Londres, ara proveïen directament des de Londres les ciutats que fins allavors havien trobat més barat el comerciar amb el port més proper d'elles. El comerç marítim es centralitzava cada dia més a Londres, i els antics ports a l'entorn de les costes requèien a les primitives condicions de quan el seu tràfec era més o menys exclusivament amb Londres.

I, en aquest punt, deixeu-nos sols per un

(1) *Hinterlands*. Paraula alemanya d'ús internacional. S'anomena així el terreny que està darrera una ciutat i depèn d'ella.

moment abandonar el passat i venir al present i al futur. Car ara un remarcable, encara que poc advertit, canvi s'està operant. Alguns dels antics ports de la nostra costa estan assumint un nou i vigorós reviscolament. Perquè tant grans i creixents son les necessitats del Interior i del Nord, i tan viva i poderosa és la competència dels trens que enllacen aquestes ciutats, que un notable desenroillament d'antics ports està operant-se, amb el resultat que grans vapors en direcció al Nord naveguen ara passant per alt Londres, encaminant-se a ports que estan en estreta relació amb els *hinterlands* manufacturers. Londres d'aquesta manera està perdent molt comerç que acostumava anar a ella. I, sens dubte, son més encara els vaixells que solien portar a Londres mercaderies destinades finalment al continent que ara s'encaminen directament a ports continentals.

Però tan vastos i sempre en augment son les necessitats de Londres i les varies ciutats creixents de dins l'ària del seu suministre, que la pèrdua de negoci que un dia va ésser seu no l'afecta pas. Els seus guanys augmenten més ràpidament que les seves pèrdues.

LONDRES COM A MERCAT

Londres, a despit de tot, és un port de transbordament com no se'n ha conegut d'altre al món; però com a port de consum i com a mercat és encara més important. Londres juntament amb les seves ciutats suburbanes constitueixen una ària coneguda per *Greater London*. Aquesta ària té una població d'uns set mil·lions d'habitants, si fa o no fa la mateixa població de tot Bèlgica que és reputada d'ésser la nació més densament poblada del món. Ademés de que aquesta població immediata de set mil·lions té d'alimentar-se, vestir-se i equipar-se domèsticament i que els seus innombrables cavalls, bestiar i aviram també se'ls ha de nodrir, hi han els habitants d'altres viles i ciutats, petites i grans i de per tot arreu. Car Londres és, per excel·lència, el mercat de la nació; i encara que la grandesa dels nostres altres antics ports pot ésser reviscolada i engrandida, i nous ports, sots les carinyoses mans de les companyies de ferro-carrils, poden ésser creats, aquests en sa majoria seran per primeres matèries per a les fàbriques i tallers; aquests ports seran principalment ports de trànsit; no seran pas mercats.

La situació favorable de Londres alhora per la recepció i per la distribució de productes estrangers; en temps antics la confluència de

les carreteres i en temps moderns la confluència dels ferro-carrils; i, per afegidura, la casi increïble gran població dins i al voltant de la ciutat; fan d'ella un mercat com no se'n ha conegut mai d'altre. Sense un mercat, un port no és sinó un eixopluc del trànsit; i Harwich, Queenborough, Folkestone, Dover i Southampton no són, en les seves importacions, sinó estriberons per al mercat londonenc.

Crítics del port de Londres estaven no fa molt temps amenaçant-lo amb Southampton. En val Southampton és essencialment un estriberó per als viatgers de l'oceà, i les mercaderies que hi són desembarcades són principalment envlades desseguida a la fàbrica o al mercat, i en gran part, no en tinc cap dubte, a Londres. Cada any les rodes de la indústria tallen més fons els vells soles, i la posició del mercat esdevé cada cop més assegurada.

Il·lustrem el cas fent referència al tè. El tè és la nostra beguda nacional, consumida per quasi tothom en tota ciutat i en tot port. Però el mercat del tè és a Londres, i tot el tè per lo tant ve de Londres. La maquinària de la indústria és aquí: provadors, venedors, tastadors, barrejadors. I vaixells portant tè a Anglaterra deuen desembarcar a Londres, perquè és el mercat del tè, encara que aquests matelxos vaixells, després d'haver desembarcat així el seu tè, es dirigeixin a Liverpool, Glasgow, o a un altre punt a carregar el seu carregament d'anada.

Els comerciants estrangers consignen les seves diferents mercaderies al mercat més gran, perquè la competència dels compradors serà la més gran. Els negociants i compradors acudeixen al mercat més gran perquè allí troben la més gran selecció i la més activa competència entre els venedors.

Una gran part de les mercaderies importades a Londres són sens dubte, materials més o menys en brut o sense manufacturar, per acabar de fer dins o a la vora de Londres per a consum, per a ús personal o domèstic, per a luxe o per a ornament. Naturalment que també existeix una transferència tan a lo llarg de la costa com per carril. I ordinàriament prop d'una quarta part de lo importat en total a Londres és reexportat al Continental, Amèrica i altres punts. Desde Liverpool i Hull la proporció és d'un setè aproximadament.

Londres, amb la seva sorprenent població dins l'ària del seu suministre és el mercat més gran del món i així crea un xuclador que xucla comerç de per tot arreu, com un magnet atrau l'acer; amb una gran reexportació, ademés.

I sens dubte, amb el comerç de Londres han crescut facilitats financeres remarcables que per la seva banda augmenten granment els atractius del port. Per tot lo qual és evident que, més que tota altra cosa, és la possessió d'un mercat important lo que més fa la grandesa d'un port.

Per la traducció,

ENRIC DURAN I FUSTER.

Alumne d'Anglès, tercer curs.

VISITES ESCOLARS

Visita a la Maquinista Terrestre i Marítima

El dia 2 de febrer, aprofitant el ser considerat de treball en aquella casa, efectuarem l'anunciada visita als importants tallers que la Sociedad Anónima «La Maquinista Terrestre y Marítima» té emplaçats a la Barceloneta.

La nit anterior, l'enginyer-cap de la secció tècnica de la mentada empresa, don Josep Serrat i Bonastre, vingué a donar en nostre estatge una conferència preparatòria. Amb una senillesa que feia ressaltar encara més sos coneixements, ens anà explicant les diferents transformacions que sofreix el ferro, des de la seva extracció de la terra en forma de mineral, fins a ésser convertit en instrument d'utilitat per a l'home: la màquina perfecta, el pont atrevit, etc., deturant-se, naturalment, en els grans treballs de construcció que són els peculiars de la Maquinista.

Al parlar de la fundició, ho feu extensament, puix a l'hora que fariem la visita, no podríem presenciar aquella operació fonamental; mes, valent-se d'uns dibuixos que ens traçà en la pizarra, poguérem fer-nos-en força càrrec.

L'endemà matí, un centenar de socis, limitat prefixat, dividits en quatre seccions, recorriem les dependències d'aquella casa acompanyats dels enginyers senyors Sant, Casas, Girbal i Durán, els quals, molt atentament, anaven detallant-nos tot quant s'oferia a nostres ulls encuriosits.

Atravesant l'espaiosa fundició, sortirem a un pati anexe, on hi són instal·lats els forns. Allí s'hi veuen piles altíssimes de lingots d'un color grisenc, munts de peces trocejades per a refondre, grans dipòsits de cok, tot el qual potents montacàrregues cullen d'anar disminuint, pujant-ho vora la boca dels «cubilots». D'aquests n'hi ha tres, un d'ells de construcció moderníssima, que produeix ell sol unes cinc tonelades per hora. Té una alçada de 7 metres, essent de forma cilíndrica exteriorment i l'interior, que és revestit de material refractari, té l'estructura d'una bòta (d'aquí el nom francès que se'ls dona de «cubilots»).

Per la boca superior s'hi llencen els lingots i el demés ferro trocejat, junt amb el combustible, que és el cok, i ademés una petita quantitat

de calç per a facilitar la transformació. La combustió és mantinguda per una forta corrent d'aire, injectat per uns tubus en la part inferior.

El ferro a una temperatura de 1000° devé líquid i en aquest estat surt per baix del forn, que comunica amb l'interior de la sala de fundició, i segons les exigències, resta un curt temps en dipòsit per a treure-l'en a mida de les necessitats, o bé directament s'aboca a uns recipients, que grues de diverses potències transporten al lloc on s'ha d'emmotllar. D'aquestes grues, cal mentar-ne una d'elèctrica que corre al llarg de la sala, capaç per a dur 50 tonelades.

Per a construir els motlles, és necessari fer abans en fusta un model exacte a la peça que s'ha de produir en ferro i aquell és recobert per una terra especial humitejada, de color negrós, de quina mateixa, en una profunditat de 6 o 7 metres, és fet el paviment d'aquesta dependència.

Si es tracta de peces grosses (volants, vigues, etc.) la meitat del motlle es fa a terra directament i una volta ben atapeïda aquesta, (operació que fan unes maces neumàtiques), i la terra és ben eixuta, (el que s'obté per unes estufes fixes o portàtils), és retirat el model de fusta.

En una caixa de ferro apart, pel mateix procediment s'hi ha buidat l'altra meitat del motlle i aleshores és col·locada damunt el modelat fet en terra, i ja ben units, queda el motlle disposat per a rebre, per una obertura que s'hi practica, el ferro líquid sortint del forn.

Si les peces no han d'ésser de grans dimensions, el motlle és fet en dugues caixes, que s'ajunten també abans de tirar-li la fosa.

Construïda la peça, és portada per les grues a l'esbarbadora, on cuiden de treure-li les barbes, fragments sobers de ferro, el qual es fa a mà, amb escarpra i martell, o bé amb uns aparells que tenen idèntica finalitat i funcionen amb aire comprimit.

Després passarem a visitar la fusteria, on es fan els models per als motlles de fundició. La fusta més empleada és la blanca de Flandes, i per a treballar-la, disposen de maquinària moderna, que permet rebaixar-la, serrar-la i capçar-la amb rapidesa i sens gaire esforç per part de l'obrer.

Penetrarem a la torneria. Distribuïts en tres naus hi han uns 88 torns, que amb extraordinària facilitat arriben a rebaixar fins gruixàries d'un centímetre. Ens crida força l'atenció uns que funcionen automàticament i fan cada un al mateix temps 4 cargols, amb les consegüents operacions de rebaixat, roscat i tallat. Un sol obrer està encarregat de quatre d'aquestes màquines i la seva única missió és la de posar a punt les barres de ferro, puix tot el demés, com diem, ja ho fa el mateix torn. Cada un d'aquests pot produir diàriament fins a 800 peces del tot acabades.

Per a operacions similars a les del tornejat, però en grans peces, hi ha una infinitat de màquines, entre les quals recordem les de planejar, que admeten peces de 6 metres llarg per 2 d'ample, com també una secció d'unes 30 fresadores, que substitueixen el treball de lima.

Per al servei d'aquestes sales, es disposa de

3 grues a vapor, una de 30 tonelades, una de 15 i una altra de 5.

La secció de forja és on se treballa el ferro roent; més, com a l'home li fóra bon xic difícil sa tasca remouent peces de grans dimensions, és suplert per grans màquines.

Així, per exemple, el mall es converteix en premses elèctriques una d'elles de 250 tonelades de pes, que comprimeixen el ferro amb la major naturalitat.

Si s'ha de partir, unes maces feixugues, anomenades «martinets» i mogudes a vapor o amb aire comprimit, amb són pes enorme (5 tonelades) es deixen abatre damunt les peces, partint-les.

O bé és una serra circular elèctrica que en pocs segons secciona cilindres de 20 centímetres de diàmetre.

En dues vastíssimes sales s'hi fan els grans treballs de construcció: calderes, ponts, bancades per a locomotores, etc. Tot això requereix un cúmul de maquinària diversa. Ens sorprenqué la senzillesa amb que una màquina, unes estisores podriem dir-ne, talla les planxes fins de 38 mil·límetres de gruix; una altra, que les forada.

Uns cilindres corven les planxes donant-les-hi forma adequada. Per mitjà d'unes premses hidràuliques de 100 tonelades de pes, es fa la concavitat del fons de la caldera. Per a evitar que aquestes vessin per la juntura de les planxes, unes màquines dites fuladores que van per aire comprimit, martellejant, potser millor calafatejant, el mateix ferro, les fa impermeables.

Màquines que seguen les vignes per a la construcció de ponts. Veiérem l'interessant i eixordadora operació del reblat, que practiquen hàbils obrers o unes màquines hidràuliques. I per al transport de material, 2 grues elèctriques de 30 tonelades.

Finalment passàrem al montatge i ajustatge, feina darrera i la més complicada. Llavors s'hi acabaven, entre altres, unes locomotores destinades a Sòller i a Caldes, apissonadores (per aixafar grava) etc.

Al donar per llesta la màquina en aquestes seccions, no resta sinó transportarla al camió o al vagó del carril que entra dins els mateixos tallers, operació aquella que es realitza per mitjà de 2 grues elèctriques per a 30 tonelades.

En conjunt hi ha empleats en dita casa un miler d'obers, i per a moure aquell seguit de maquinària escampada per tantes dependències, es serveixen de 4 motors de gas, construïts allí mateix, amb una força total de 500 cavalls; d'una màquina a vapor «Compound» de 100 cavalls; 3 compressors d'aire per al funcionament dels diferents aparells neumàtics enumerats i de varis acumuladors hidràulics, un d'ells de 100 atmòsferes de pressió.

Com a nota final direm que la «Maquinista Terrestre i Marítima», que a tan alt nivell posa la indústria de la nostra terra, contràriament al que sol passar en les grans companyies, és una casa genuïnament catalana.

Nosaltres des d'aquestes columnes acabem

testimoniant nostre agraïment a la Gerència, per les atencions de que ens feu objecte; al senyor Serrat, per sa bella i profitosa lliçó, i als senyors acompanyants, pel viu desig mostrat de satisfer nostra curiositat.

JOAN CASAS I FIGUERAS.
Ex-alumne.

CONFERENCIES

L'acció privada en la vigorització de la Economia Catalana

Extrac de la conferència donada per D. Francesc Cambó el dia 17 de març prop passat.

Si no existeix una forta acció privada, la llei, per ben dictada que sigui, no té cap eficàcia. Per això és d'una capital importància estudiar totes aquelles qüestions que es refereixen a la vida econòmica catalana, per a determinar la funció que l'acció privada pot desempenyar-hi.

Durant el transcurs de la present guerra, hem vist fracassar un gran nombre de teories que abans es consideraven incommovibles i en aquest fracàs general, als economistes els hi toca una part, que no es precisament la més petita. Difícil és, doncs, fer profecies.

No obstant hi ha uns certs principis immutables que estan per damunt de tot aquest desmoronament general.

Dos efectes evidents de la guerra seran: primer, l'empobriment de l'Estat, durant la guerra, en benefici dels particulars; segon, l'empobriment de l'individu, després de la guerra, en benefici de l'Estat.

La economia nacional dels països bel·ligerants es caracteritza per una formidable emissió de deute públic. Aquest paper de guerra ve a figurar com a augment de la riquesa nominativa dels particulars, en tal forma, que fins en alguns d'aquests països es noten signes externs de prosperitat, encara que transitòria. Acabada la guerra, l'Estat voldrà rescabalar-se dels danys soferts i establirà grans impostos que reduiran la riquesa nominativa dels particulars a les seves exactes i reals proporcions.

Ço que interessarà conèixer allavors, serà l'empobriment de la economia nacional de cada país, respecte a les economies nacionals dels altres països.

Durant la guerra, la major part de països bel·ligerants haurà importat molt més que exportat. Per a restablir l'equilibri haurà de restringir les seves importacions i estimular en gran manera les exportacions, encara que per a obtenir això tinguin d'imposar-se grans privacions.

Hi ha qui creu que després de la guerra vindrà un període de pau paradisiaca en tots els ordres, però hi ha motius per a sospitar que la lluita comercial, després de la guerra, adquirirà un caràcter d'inaudita agressivitat.

Per a poder pendre part ventatjosament en aquesta lluita, és precis ésser fort. Ésser fort, en termes comercials, significa poder produir

de doldre que no es dediqués entre nosaltres un major interès a estudiar els aconteixements econòmics de la post-guerra. A l'estranger (tant en els països bel·ligerants com en els neutrals) s'ha publicat una copiosa literatura respecte a aquest punt. El senyor Cambó feu vots per a que el Centre sigui qui tingui l'honor de recopilar aquesta bibliografia en profit propi i en el dels homes estudiosos de nostra terra.

La conferència, veritable lliçó d'Economia nacional catalana, fou interessantíssima per les qüestions de que tractava i digne del merescut prestigi i competència del senyor Cambó.

B.

REVISTA DE REVISTES

Publiquem a continuació l'extracte d'un interessant article escrit per l'Excm. senyor don Leandre Cubillo en la «Revista Nacional de Economía». Més que extractar, hem traduït els seus principals paràgrafs, ordenant-los de manera que formessin un conjunt de sentit complet.

Encara que el senyor Cubillo s'ocupa de la qüestió en forma general, és lo cert que l'article que extractem té un especial interès per a Catalunya, on es presenten en gran escala els fets que lamenta l'articulista.

El capital estranger en Espanya

Una nació que tingui part del seu territori i dels seus instruments de producció en mans de capital estranger no és una nació independent.

La exportació de capitals és en la lluita dels imperialismes moderns una forma de dominació; la primera forma de dominació de l'imperialisme. El financer precedeix al diplomàtic i el diplomàtic a l'invassor, encara que en la major part de vegades no hi ha necessitat d'arribar a la conquesta material d'un país per a dominar-lo; és suficient la invasió econòmica i la prestó diplomàtica.

Espanya, en lo econòmic, és una colònia estrangera dominada des de París i Londres.

L'art suprem en la ciència de l'imperialisme econòmic consisteix en dominar un país estranger amb el propi diner d'aquest país.

Suposem que una nació estrangera vol dominar un negoci espanyol de ferrocarrils, de mines, d'electricitat, etc. La seva tàctica consistirà en suplir ells de moment la manca d'audàcia i competència tècnica del capital espanyol, avançant l'import de les accions. Així que el negoci tingui base de rendiment, faran una emissió d'obligacions que els banquers espanyols, sense tenir intervenció en el negoci, ni en els sumministres, ni en la construcció, se apressaran a col·locar entre la seva clientela, mitjançant el cobrament d'una ridícula comis-

sió que la banca espanyola considera remuneradora.

Així s'han col·locat a Espanya durant els darrers 20 anys veritables tonelades d'obligacions de ferrocarrils espanyols al 4%, 4 1/2% i 5% amb comissions de 10 i 15 pessetes, en moments en que la banca de París no volia col·locar cap títol sinó amb una comissió de 40 i 50 francs i a un interès superior al 5%.

Així es dona el cas de que París domina el 75% dels ferrocarrils espanyols, no tenint en son poder ni el 40% del capital que ha costat la seva construcció.

Si Espanya vol ésser independent, deu nacionalitzar els seus ferrocarrils i tots els seus instruments de producció i per a fer-ho, deu nacionalitzar, no les obligacions, sino les accions. És criminal que no hi hagin governants que procurin emprendre aquesta tasca, precisament ara que degut al trastorn dels mercats estrangers, la situació no pot ésser més favorable.

Cada negoci estranger dintre d'Espanya, sobre tot si té la forma de monopoli, és un petit Gibraltar. Cada troç de territori dominat per un gran negoci estranger (Rio Tinto—Peñarroya—Canadiense) és un troç d'Espanya on no tenen força les lleis del regne. I com el diner estranger no emigra sense el permís, sense el consell i sense la protecció, quan no per ordre expressa, del seu Govern, resulta que un gran nombre de sobiraniaes extraterritorials s'han apoderat de troços d'Espanya.

En matèria d'independència econòmica no hi ha termes mitjos.

Es presenten per a Espanya dos camins: o rebre, acceptar humilment agrada, el protectorat estranger més o menys dissimulat, no protestant de que siguin els Ambaixadors estrangers qui governin amb el seu repertori de ministres, ministrables i presidents, amb els seus cortisans adictes, i els seus generals afectes i els seus magistrats agradables i els seus periodistes i intel·lectuals a sòu, o Espanya té que cercar febrosament en el camí del treball, de l'estudi, de l'austeritat i del dolor, la reconquesta de la seva ja quasi perduda independència política, de la seva riquesa monopolisada per la banca estrangera, fent se la seva tècnica pròpia, la seva banca pròpia, la seva cultura pròpia per arribar a ésser nació independent de *pleno jure*.

**

Acompanya l'article una nombrosa relació de societats i empreses estrangeres establertes a Espanya, que no podem publicar per excés d'original.

barato i saber vendre; per a obtenir aquest resultat es necessita un excel·lent utilitatge industrial i comercial. Aquest utilitatge i aquesta preparació depèn, no de lleis, sinó única i exclusivament de la iniciativa particular.

Si la iniciativa privada catalana no es fa cas de la missió que li correspon, ni de la responsabilitat que adquireix, la nostra decadència serà fatal i segura.

Cal examinar, doncs, l'estat actual en que es troba l'activitat productora catalana.

No és aquest lloc a propòsit per a parlar de l'agricultura. Tan sols pot afirmar-se que l'agricultura catalana està més avançada que la indústria i el comerç.

Els catalans tenim una excel·lent disposició per a la indústria. No obstant, en el moment actual és més patriòtic dir els vici i defectes que no emprendre la tasca sempre fàcil de cantar un himne a aquesta excel·lent disposició.

De les tres grans indústries que poden localitzar-se a Catalunya, textil, metal·lúrgica i indústria química, sols la primera ha adquirit una veritable importància; les altres dues, precisament aquelles en que es necessita un gran agrupament de capitals i una excel·lent preparació tècnica, són deficientes.

I és que la característica de la indústria catalana, inclòs la textil, és la existència de petits capitals que porta com a conseqüència la impossibilitat de competir amb la gran fàbrica estrangera. El caràcter eminentment individualista del català, li fa mirar amb horror la societat anònima.

Això dona per resultat que la fàbrica catalana tingui una unitat més petita en quant a capital i una unitat també més petita en quant a producció.

Per altra part, a igualtat de capital, l'industrial català produeix menys i més car que l'industrial estranger. Cal examinar a què és degut aquest fenòmen.

En primer lloc, l'industrial català té un exagerat amor a les parets. No pot imaginar que la seva fàbrica pugui estar instal·lada en un edifici de lloguer i això el porta a destinar una grossa part del seu capital en la adquisició o construcció de l'edifici fàbrica, en perjudici del capital que deuria dedicar a la producció. Ara bé; no pot considerar-se exagerada la pretensió d'un industrial de que el seu capital li produeixi un 10 o 15 %, mentre que un propietari pot perfectament conformar-se en obtenir el 5 o 6 %. Resultat d'això és que l'industrial català s'estalvia pagar un lloguer que representa el 5 o 6 % del capital que li costa la fàbrica, i en canvi perd i deixa de guanyar el 10 o 15 % que aquest capital destinat a la producció li donaria. El capital que es destinés a comprar immobles hauria d'ésser aquells sobrants de beneficis que l'industrial destinaria a comprar-se una casa per a ell.

L'industrial català té, a més, un veritable horror a la pignoració de mercaderies, considerant que el fer-ho representa un dany al seu crèdit obligant-se així a tenir un gran capital immobilitzat. Per la seva part els Bancs contribueixin a mantenir aquest fals concepte, considerant com a signe de decadència la pignoració i la hipoteca.

Per últim, quasi sempre, l'industrial ven els seus productes sense grans formalitats; una senzilla factura conformada, i de vegades sense conformar, li és suficient; rares vegades obté del comprador un document de crèdit que podria negociar o descomptar fàcilment.

Tot això ocasiona que l'industrial no s'especialitzi; que sigui propietari, fabricant i banquer dels seus clients, al mateix temps. El capital inicial deu atendre a aquestes tres especialitats, donant per resultat que moltes vegades l'industrial es vegi apurat per a pagar sumes relativament petites.

A complicar aquest estat venen dos factors més. El primer és la insuficient preparació tècnica de l'industrial en perjudici de la qualitat dels seus productes. El segon és l'estat anàrquic que caracteritza els moviments i agitacions de nostres obrers, les associacions dels quals no donen senyals de vida fins a la vigília de la batalla.

Si la indústria catalana no s'apressa a fer desaparèixer les causes que retarden i impideixen el seu desenrotlle, si els fabricants continuen com ara sense ajudar-se ni sindicar-se, la riquesa industrial quedarà retrassada respecte la dels altres pobles i amb greu perill de desaparèixer.

Respecte al comerç, pot assegurar-se que hem decaigut des dels temps de la Edat mitja. Si com a industrials som els primers a Espanya, no pot dir-se el mateix com a comerciants. Els catalans són uns botiguers admirables, però uns mals comerciants.

A Catalunya es nota l'ausència de grans cases de comerç i la manca d'homos que siguin grans comerciants. En la major part dels casos l'industrial té de posar-se a ésser son propi comerciant, buscant sortida als productes que el fàbrica.

En canvi, a l'estranger, les funcions de l'industrial i les del comerciant es troben, gairebé sempre, completament separades. Són les grans cases de comerç que es cuiden d'estudiar els gustos i aficions dels clients i són elles les que instrueixen al fabricant respecte als detalls que deuen reunir els objectes manufacturats (dibuixos, forma, envas, etc.); moltes vegades la fàbrica no sab a quins clients ven, sinó que és la gran casa de comerç qui li compra de moment les existències. Mercès a aquesta compenetració l'industrial pot dedicar tot el seu temps i capital a la producció, prescindint de sostenir viatjants i fins a vegades no tenint magatzem.

Els comerciants deuen convèncer en interès de Catalunya i d'ells mateixos que cal organitzar-se fortament per a que nostre comerç exteri augmenti en quantitat i en intensitat, no permaneixent mai inactius perquè s'escaigui un moment de transitoria i no acostumada prosperitat. Moltes han sigut les cases catalanes que davant de la profusió de comandes que han rebut en aquests darrers temps de França, d'Anglaterra, etc., han descuidat el mercat normal que tenien a l'interior o a Amèrica, posant en perill els mercats segurs que ja dominaven per altres molt problemàtics, o bé d'un caràcter clarament circumstancial.

Acabà el senyor Cambó, manifestant que era

BUTLLETI ESCOLAR

de les

Escoles Mercantils Catalanes

Publicat per la Secció Permanent d'Educació i d'Instrucció del Centre Autonomista
de Dependents del Comerç i de la Indústria

BARCELONA

15 de juliol de 1917

NUMERO 6

SUMARI

EXPANSIÓ: PER TERRES CANÀRIES: *Josep M.^a Magriñà.*

EL PORT DE BARCELONA: *Tomàs Iduarte.*

L'ENSENYAMENT COMERCIAL A ITALIA. — LA UNIVERSITAT
COMERCIAL «LUIGI BOCCONI», DE MILAN: *Ferran
Boter.*

DEL CURSET «ESCOLA DE VENEDORS»: *Joan Aubeyzon.*

TREBALLS ESCOLARS:

EL COMERÇ DELS MOCADOPS ESTAMPATS, DE COTÓ:
Josep Franch.

ALGUNS COSTUMS COMERCIALS EN EL COMERÇ DE
TEIXITS DE COTÓ: *Narcís Rucabado.*

EL SUKO. VISITA A LA FÀBRICA BERCH GERMANS:
Arnald Pla.

CONFERÈNCIES:

HISTÒRIA DE L'ESCULTURA: de D. J. Folch i To-
rres.

CRÒNICA:

SEGON CONGRÉS D'ECONOMIA NACIONAL.

EXPOSICIÓ DE MATERIAL MODERN PER A OFICINES.

NOTES BIBLIOGRÀFIQUES:

ALBUM DE LA CASA CARRONELL I C.^a

LA PUBLICIDAD CIENTÍFICA, de P. Prat Gaballí.

CONCURS.

ERRADA IMPORTANT.

EXPANSIÓ

Publiquem a continuació un article escrit per
En Josep Magriñà, visepresident de la Secció
d'Educació del Centre, en el qual es donen inte-
ressants notícies sobre les Canàries. El treball
del senyor Magriñà, més que article, és una orde-
nació de les impressions recollides en l'exercici
de la seva professió de viatjant de comerç.

Amb gust veuríem que nostres viatjants de
comerç prenguessin notes de les comarques per
on passen i que aquestes notes, ordenades, pu-
guessin veure la llum en aquesta secció; ningú
com el viatjant de comerç pot donar millor idea
de la fisonomia comercial d'una comarca, d'una
província, d'una ciutat, ja que ell està en relació
constant amb els elements i amb les persones
que constitueixen la massa mercantil de la ma-
teixa.

Per terres canàries

NOTES DE VIATGE

És aqueix bell país dels *guanches* tema del
dia on sembla que les multituds caiguin afa-
mades pels carrers, si s'ha de donar crèdit a

emprèstits han sigut de 8.300.000 ptes. en juliol de 1900, i de 20.000.000 l'any 1908, no havent encara posat en circulació 2.500.000 d'aquest darrer.

Història.—El primitiu port, el que usaven els romans, es trobava situat en una abrigada platja de sota Montjuïc; mes, cobert aviat per la sorra, fou establert més tard en el petit golf que formava la punta que avui és Barceloneta. Prenent per base aquest golf, nostres comtes projectaren el fonament de l'actual port, allargant aquella punta, la obra de la qual fou encomanada a l'enginyer Stassio d'Alexandria, començant els treballs l'any 1477, regnant Joan II, i acabant-se l'any 1697. Com a complement de dita obra l'any 1522 es comença a construir una dàrsena, sota ço que avui és quarter de les Drassanes, on s'hi instal·là un arsenal, el qual fou destruït a mitjans del segle XIX.

Per successives obres s'anà ampliant el nostre port, mes degut a imperfeccions del dragat i fins de la construcció, molt sovint quedava completament cobert de sorra, poguent-se fins anar a peu sec d'un moll a l'altre, i quedant moltes voltes mesos i mesos tancat a la navegació. Això es resolgué amb l'aplicació del vapor en les màquines de dragar, poguent des d'aleshores entrar fins ben endins del port naus de gros tonatge.

Reconeguda sa insuficiència fou convocat un concurs per la Junta d'Obres, per a la presentació d'un projecte; mes, de 30 que se'n presentaren, no se'n trià cap, de costosos que resultaven. El primer projecte acceptat fou el d'En Josep Rafo, presentat l'any 1859, reformat per En Maurici Garran, qui fou el primer enginyer de la Junta; essent aqueix projecte favoregut i millorat pels enginyers següents, per a quedar tal com ara anem a resenyar.

El port actual.—El dividirem en tres grans zones per a poguer-lo presentar millor, i seran Zona oriental, Zona central i Zona occidental. La primera comprèn els següents molls: *Barceloneta*, que té grans magatzems, on hi ha dipòsit de cereals, important utilitat en grues elèctriques, vies fèrrees, etc.; *Rebaix i Pescadors*, trobant-se en aqueixos molls un varador per a naus fins a 300 tonelades, rampa pels pescadors, edifici per Escola de Pesca i aparell per a la tracció de les barques a gas; *Balsars*, on hi ha els magatzems concedits a les Companyies Pinillos, Izquierdo i Companyia, i Companyia Transatlàntica; *Nou*, hi ha els edificis destinats als tallers «Vulcano» per a la repara-

ció de naus; *Catalunya*, en aqueix moll hi ha el dic flotant; aqueix té dos boques d'entrada i està partit en dos, el flotant i el deponent, tenint 200 metres de llarg i poguent aixecar naus de 6.000 tonelades de pes, per a carenar; *Llevant*, moll que té sa punta en direcció al Llobregat i paral·lel a la costa en una llargada de 1.600 metres, tenint d'instal·lar-se a la seva extremitat una torre on s'hi posarà un far de quart orde a 30'75 metres de altura, la llum del qual es veurà a 15 milles.

Zona central.—*Moll d'Espanya*, destinat a ésser un dels més importants del port. Per ara hi ha els magatzems de la Companyia Transmediterrànea, Sevillana, etc. Hi ha projecte de construir-hi un Silos. *Dipòsit*, on hi ha un edifici per a la producció de força per a les grues hidràuliques, grua de 27 tonelades i gran edifici llogat a la societat «Crédit i Dols» que té quatre pisos i subterrani, destinat a magatzem general de dipòsit i on s'hi pot posar fins a 30.000 tonelades de mercaderies.

Zona occidental.—*Moll de Muralla*, que té utilitatge modern, magatzems, grues, vies fèrrees, etc.; *Barcelona*, on hi ha la Capitania, edifici de viatgers, *Club de Mar*, Real Club de Regates, Inspecció de molls i Sanitat marítima. I per fi, hi ha els molls de *Ponent*, *Costa*, *Morrot* i *Contradic*, havent-hi en aqueix últim el pabelló pels pràctics, amb un far de sext orde.

Tots aqueixos molls formen les dàrsenes següents: *Exterior*, del *Morrot*, de *Sant Bertran*, del *Carenatge*, de la *Indústria*, del *Comerc* i *Nacional*, amb un total de superfície de 224.400 Ha. Els molls antics calen 8 metres, els nous 9'60 metres i els de *Costa*, *Morrot*, *Contradic* i part del de *Llevant* 11'20 metres.

De l'utilitatge i nous projectes.—La Junta posseix actualment 17 grues elèctriques, 30 d'hidràuliques 124 de a mà, 3 remolcadors, dues grues flotants, una draga i les vies fèrrees que tenen una llargada de 12 km.

Citarem els més importants treballs que hi ha en projecte per al millorament de nostre port:

I. Edifici que s'ha de construir en el moll d'Espanya per a *Silos*, on s'hi podrà emmagatzemar 50.000 tonelades de cereals.

II. Gran edifici per a oficines i serveis públics que s'ha de construir en el lloc del *Municipal Palace*.

III. Dic per a carenar naus de més de 170 metres, que s'haurà de fer entre els molls de *Sant Bertran* i *Morrot*, per al que s'ha presupos-

tat 7.000.000 de ptes., i altres obres de gran importància per a l'arreglo definitiu del port, que pujaran en conjunt uns 27.000.000 de pessetes.

No citem ara les obres per al cas de construir-se el port del delta del Llobregat, ni la zona neutral.

Part econòmica.—La Junta d'Obres del Port té unes tarifes d'exploació, de les que citarem les més importants:

Drets de moll: de 0'10 a 0'20 ptes. per m. i jorn, menys els transatlàntics, que paguen 1'50 ó 0'75 si vénen d'Amèrica o d'Europa. *Drets d'ocupació d'espai:* mig cèntim per m. d'espai cobert i un quart per m. descobert. *Drets de grua:* de 5 a 10 ptes. per hora. *Dret d'aigua dolça.* *Dret d'il·luminació elèctrica.* *Serveis del Dock* segons tarifa que resulta un 25 a 30 % més barata que a Gènova o Marsella; i *Dret d'ús de les vies fèrries* a 0'20 ptes. per vagó carregat o 0'10 per vagó buit i 0'25 ptes. per tonelada carregada o descarregada.

TRAFFIC DEL PORT DE BARCELONA ELS ANYS 1911, 12 I 13

MOVIMENT DEL PORT

NAUS ENTRADES			Totals	Equipatge	Passatgers
Anys	Cabotatge	Estrangers			
1911	2820	4549	3875	133043	79354
1912	2888	4567	3905	121070	79105
1913	2825	4761	4086	124023	90323

IMPORTACIÓ I EXPORTACIÓ

Anys	Importació Tm.	Exportació Tm.	TOTALS Tm.
1911	1.829.255	480.885	2.304.140
1912	1.903.576	530.815	2.434.391
1913	2.228.095	547.780	2.775.875

Comparat aqueix darrer estat amb el moviment de l'any 1886, es veu que en 28 anys ha augmentat dues vegades i mitja en importància.

Els articles principals de tràfic són: el carbó mineral, les fustes, els cereals, les llegums, els forratges, el cotó, ferro i acer, vins i suro.

Tot l'esforç realitzat té es mereix un premi, i el millor fóra que una volta normalitzat el món, el moviment del port fos doble de 1913; i és clar que això sols es pot obtenir per mitjà de l'entusiasme i sobre tot creant noves fonts de riquesa, com línies al Pacífic, Orient, etc., i sobre tot protegint l'exportació.

Per acabar donarem aquí un extracte de ço

gastat en les obres, de des la creació de la Junta:

Treballs, tant per administració, concurs i subasta	Ptes.	71.035.577'82
Conservació	"	13.899.188'86
Gastos direcció tècnica ..	"	3.528.887'65
Gastos administratius ..	"	3.854.266'65
Gastos i interessos emprèstits	"	9.233.657'78
	Ptes.	101.551.578'76

TOMAS IDUARTE,

Professor de les E. M. C.

NOTA.—El present article està basat en la conferència que don Juli Valdés, enginyer del port de Barcelona, donà en el VIII Curs Internacional d'Expansió Comercial, celebrat a Barcelona en 1914.

L'ensenyament comercial a Itàlia

A Itàlia no hi han Escoles de Comerç oficials, tal com les entenem nosaltres.

Les Escoles es divideixen en superiors i secundàries; hi ha, ademés, centres d'ensenyament mercantil amb caràcter particular.

Les Escoles comercials secundàries són fundades i sostingudes generalment per les entitats locals (Municipis, Cambres de Comerç, Associacions d'empleats, etc.). El funcionament i programes d'aquestes Escoles varien segons les necessitats de la ciutat o comarca on estan establertes. La única intervenció que hi sol tenir l'Estat és la subvenció que algunes d'elles reben.

Les Escoles superiors de comerç han sigut fundades per un consorci entre l'Estat i les Corporacions locals. L'ensenyament i funcionament d'aquestes Escoles està regulat per la llei de 20 de març de 1913.

Aquesta llei està orientada en un sentit francament autonomista i encara que dita orientació sigui natural i lògica, donada la forma de creació i sosteniment de les Escoles, no per això és menys digne d'ésser remarcada amb satisfacció.

En un dels primers articles de la llei es declara, en efecte, que «els Instituts i Escoles superiors de comerç... estan constituïts en organismes autònoms, amb personalitat jurídica pròpia i estan baix la vigilància didàctica i

administrativa del Ministeri de Agricultura, Indústria i Comerç».

Cal observar que en l'article que comentem es parla de «vigilància didàctica i administrativa» cosa diferent de «dependència».

La direcció administrativa de les Escoles superiors de comerç correspon a un Consell format pels delegats del Ministeri i pels de les Corporacions que contribueixen junt amb l'Estat al sosteniment de la Escola. El nombre de delegats i forma de nomenament és diferent per cada Escola, i en principi es regula per l'Estatut que degué redactar-se al fundar la Escola.

La direcció pedagògica de les Escoles correspon a un Consell acadèmic presidit pel director de la Escola i format pels professors que nosaltres anomenaríem numeraris.

En general, els professors són nomenats en virtut de oposició; el Consell acadèmic proposa el nou professor i el Ministeri aprova la designació.

Cada Escola té els seus programes particulars, però en totes deuran estudiar-se com a mínim les següents matèries conceptuades com a fonamentals: dret privat; dret comercial, industrial i marítim; dret públic i internacional; economia política; estadística; banc model; política comercial i legislació duanera; comptabilitat; matemàtiques financeres; mercologia; geografia comercial i història del comerç. Se estudien també els idiomes francès, anglès, alemany i espanyol.

Les Escoles tenen facultat per a expedir títols, diplomes i la «laurea» de doctor.

Les prescripcions de la llei de 20 de març de 1913 són aplicades a les cinc Escoles de Bari, Turín, Venècia, Gènova i Roma. Les tres primeres porten el nom de «Regia Escola superior de comerç»; la de Gènova «R. Escola superior d'aplicació per als estudis comercials», i la de Roma, «Regi Institut superior de estudis comercials, bancaris i actuàrials». La creació de noves Escoles superiors té d'ésser feta per una llei que sancioni el corresponent consorci que s'estableixi entre l'Estat i les Corporacions locals.

Hi ha Escoles de Comerç secundàries en Alexandria, Cremona, Florència, Màntua, Nàpols, Pàdua, Pavia, Pordenone (Udine), Turín, Roma (dues) i Brèscia (dues) (1).

De les Escoles de Comerç amb caràcter particular n'hi ha de diurnes i de nocturnes, tant

(1) Les notes que tenim referent al nombre d'Escoles secundàries són un xic atressades; per tant, és molt probable que hi hagin altres ciutats, a més de les esmentades, que tinguin Escola secundària de Comerç.

per a homes com per a noies. Entre els establiments d'ensenyança comercial de fundació privada n'hi ha un al qual volem dedicar nota apart per la seva importància. Ens referim a

La Universitat Comercial «Luigi Bocconi», de Milan

Desitjant el senador Ferran Bocconi perpetuar la bona memòria del seu fill Lluís, mort en la batalla de Adua (1898), decidí fundar en Milan un establiment d'ensenyança comercial que portés el nom d'aquest. Per tal propòsit destinà la quantitat d'un milió de lires i confià la direcció pedagògica de la futura Escola al doctor Leopold Sabbatini. El nou establiment s'anomenà «Universitat Comercial Luigi Bocconi» i començà a funcionar durant el curs 1902-03.

La direcció administrativa de la Universitat està a càrrec d'un Consell Directiu compost de nou membres. Formen part d'aquest Consell, el fundador, un delegat per la província, un pel Municipi, un per la Cambra de Comerç i un per la Caixa d'Estalvis de Lombardia; els altres quatre són de lliure elecció del fundador. A la mort del fundador, tots aquests drets passaran als seus hereus. El Consell Directiu nomena el Rector i professors de la Universitat.

La direcció pedagògica de la Universitat correspon al Col·legi de Professors presidit pel Rector; les iniciatives, programes, etc., que el Col·legi presenti deuen ésser aprovats pel Consell Directiu.

Els estudis es divideixen en quatre cursos, en la següent forma:

Primer curs: economia política; estadística; geografia comercial; càlcul financer; comptabilitat general; dret constitucional i administratiu; institucions de dret privat.

Segon curs: economia política; comptabilitat de l'Estat; estadística demogràfica i econòmica; geografia comercial; càlcul financer; comptabilitat general; dret comercial i industrial.

Tercer curs: història de les principals institucions econòmiques; comptabilitat de l'Estat; història del comerç; banc model; mercologia; dret comercial i industrial.

Quart curs: història de les principals institucions econòmiques; banc model; mercologia; dret internacional (especialment en relació amb el comerç).

A més, els alumnes tenen d'escollir tres llengües, entre el francès, anglès, alemany i espanyol. Per altra part, en el tercer i quart curs es donen cursos especials obligatoris, tals

com: tarifes de transport, pràctica consular, colònies, càlcul de segurs, fallides, etc.

Per a ésser admès en la Universitat cal haver estudiat en una escola secundària o tenir els estudis equivalents a nostre batxillerat.

A l'acabar els quatre cursos, l'alumne redactarà un treball d'investigació pròpia, és a dir, una tesi, i aprovada aquesta se li conferirà la «laurea accademica».

En els darrers anys assistien a la Universitat un centenar de alumnes; els drets de matrícula són de 400 liras anuals.

La Universitat està instal·lada en un magnífic edifici i les classes disposen de modern material pedagògic.

FERRAN BOTER
Professor de les E. M. C.

Del Curset «Escola de Venedors»

Les conferències que sots aquest títol donà en nostres Escoles Mercantils Catalanes el senyor Prat Gaballí, obtingueren un èxit veritablement encoratjador. Val a dir que l'assumpte a tractar era interessantíssim i gran el coneixement que del mateix té el conferenciant.

Des de la primera lliçó del Curset, l'interès fou en augment; emperò el que més resaltà del mateix fou l'extensa part dedicada a les «Vendes per correspondència», per constituir una novitat en nostre país. La part activa que hi prengueren els assistents augmentà l'interès, dones molts d'ells, accedint al prec del senyor Prat, presentaren cartes originals, que el conferenciant analitzà en agradosa crítica.

Com que nostres lectors ja coneixen quelcom respecte a aquest nou art de vendre, per articles publicats en aquest *BUTLLETÍ*, sols farem esment d'algunes condicions que, a l'entendre del conferenciant, deuen reunir les cartes d'aquesta classe a fi que produeixin els resultats que es desitgen.

Com a condició especial ha de procurar se siguin el més curtes possibles, aprofitant paraules convincents, fugint de formulismes antiquats i que els paràgrafs de les mateixes, de no molta extensió, estiguin distribuïts de manera que no formin un conglomerat de lletres, si no que es procuri quedar amb forces blanques a fi de semblar més curtes.

Que ço exposat en les mateixes siguin absolutes veritats, doncs l'ús de paraules enganyadores no sols perjudica, sinó que anul·la l'efi-

càcia de les cartes del «sistema prosecutiu».

Se les anomena prosecutives, puix s'acostumen escriure-les en sèries de tres, amb el fi de que el que reb la primera i es mostri refractari es pugui procurar convence'l en una segona, en la que es deu intentar rebatre arguments en contra que se suposa es farà a sí mateix el receptor. I si encara aquesta vegada no dongués resultat, remetre una tercera, simulant un oblit o l'existència d'un motiu que obligui al venedor a no esperar contestació de la segona; emperò aquesta última deu ésser sumament curta, a fi de no cansar al que les reb, doncs de no fer-ho així s'exposa a que vagin a la paperera sens ésser llegides.

Exposà també com deu fer-se la classificació per a saber quin resultat han produït, per mitjà de fitxes i altres sistemes d'organització comercial.

També parlà de la publicitat per mitjà de l'anunci *obert i tancat*, això és, dels que es serveixen de la pintura, electricitat, homes-sandwich, vehícols, etc., i de l'imprès, com són diaris, revistes, catàlegs, etc.

Llàstima gran fou que un tema que a l'estranger té Universitats, Instituts, o al menys, cursos oficials, de llarga duració per a son coneixement i estudi, es vegés reduït a un tan curt nombre de conferències, on sols es pogueren esboçar aspectes que mereixen més llargs estudis.

Els assistents a les mateixes se'n planyeren de debò, preveient, no obstant, amb goig, que poden constituir el punt de partida d'algún curs que el Centre deu implantar a no trigar gaire, doncs és de veritable necessitat per als dependents de comerç, com ja vaig demostrar en anteriors articles.

El millor elogi que de les esmentades conferències pot fer-se és dir que acabaren el Curset quasi tots els matriculats al mateix, que foren en gran nombre.

El senyor Prat Gaballí, a l'acabar sa excel·lent disertació fou felicitat efusivament.

JOAN AUBEYZON LLOPIS



TREBALLS ESCOLARS

El comerç dels mocadors estampats de cotó

*Fragment del treball de fi de curs,
presentat per l'alumne de Tècnica
dels negocis, en Josep Franch.*

PRESENTACIÓ.—Finida la fabricació de les peces, es tallen en tires de dotze mocadors, plegant-se sobre si mateixos els que es venen sense confeccionar; els que es venen amb les vores cosides es pleguen un per un i se'n formen dotzenes lligant-los amb una cinta i col·locant-los en caps de deu o cinc dotzenes.

Els articles destinats a la exportació es preparen segons els usos comercials que tenen adoptats els països compradors o bé amb mires a beneficiar de la tarifa arancelària més baixa.

CONSUM.—El mocador estampat de cotó, com article barato que és, es consumeix preferentment en països pobres. El consum gros el fan les províncies d'Espanya, amb característiques diferencials de classe i de colorit per cada regió, ja que forma part de la manera típica de vestir en els mitjans rurals de cada una d'elles.

Són variades les qualitats d'exportació, com ho són els usos a que es destinen. A Cuba, que gasten colors virolats, emplen els mocadors per a empaquetar; a la Guinea espanyola els negres en fan «taparrabos», seguint potser l'exemple dels anglesos, que en les seves colònies obliguen als indígenes a tapar-se quan van a poblat, probablement més amb mires econòmiques que morals. Alguns negres africans usen també, per al cap, a tall de turbans, mocadors pintats amb un sol, lluna, elefant, lleó, etc., que els hi ve damunt del front. Recordem també, com a dibuix típic, un mocador per a la Indo-Xina, guarnit de papallones.

CONDICIONS DE VENDA.—El preu es fixa en rals, ja pel costum dels magatzemistes de províncies, ja perquè facilita (diuen) les oscil·lacions de les tarifes, si bé les factures es liquiden en pessetes igualment que els reemborsos. En l'exportació a Amèrica els preus són en pessetes i en la a Orient en francs. Sobre els preus de tarifa s'hi fa un descompte que varia entre 4 % i 8 %.

La venda per a Espanya es fa a pagar a un mes i data de factura, o a tres mesos. Regularment per Amèrica s'ajusta el preu «franc

magatzem» del fabricant, seguint l'embalatge i tots els gastos a càrrec del comprador. Amb les colònies d'Àfrica (Argèlia, Tunis, Egipte) i amb Orient (Rumania, Grècia, Turquia) s'adapta la forma «c. i. f. port de destí» i algunes vegades la de «franc bord Barcelona».

La venda al país, tractant-se d'un article sobradament conegut, es fa per «simple denominació», escollint el client els colors i dibuixos de cada qualitat sobre mostraris numerats. Alguns clients visiten personalment al fabricant; altres s'entenen amb ell per correspondència.

En les vendes fetes personalment amb el client o amb el seu enviat, no sol haver-hi cap document. En els encàrrecs per correspondència és la carta del comprador l'únic document i quan intervé el representant del fabricant, sol estendre les notes d'encàrrec per triplicat; un exemplar que ell es queda, altre que entrega al comprador i l'altre destinat al fabricant.

EMBALATGE.—Per a la Península, Balcars i Canàries les remeses es fan en paquets, fardos i caixes, essent el seu cost a càrrec del comprador. Alguns clients situen arpillera usada en alguna casa de la seva amistat, de la qual sol·licita el fabricant la quantitat necessària per a l'embalatge dels gèneres comprats.

L'exportació es fa en caixes (excepció feta de Portugal i ports africans del Mediterrani, que volen fardos) que, segons pactes, paga, ara el client, ara el fabricant. Les caixes deuen ésser forrades interiorment de paper impermeable i quasi sempre precintades amb cintes de ferro. El pes i dimensions són il·limitats quan es tracta de caixes destinades a Cuba i als ports de Buenos Aires i Montevideo; però quan han d'ésser reexpedides a l'interior de certes repúbliques americanes (Uruguay, Paraguai, Ecuador, Hondures, etc.) llavors el pes es limita fins a uns 60 kg. per bulto per a facilitar el transport a bast. Filipines també limita el pes a uns 200 kg., degut al costum d'aquells magatzemistes de fer les vendes per caixes senceres.

En les caixes destinades a colònies angleses, és obligatori consignar-hi a l'exterior, en anglès, la indicació de la nació productora. Per tant, nosaltres devem escriure «made in Spain».

FORMES DE PAGAMENT.—La més usual és per mitjà del Banc d'Espanya amb les «transferències». Els clients de petita importància o allunyats de les sucursals del Banc remesen fonsos per mitjà de xecs contra el compte corrent que tenen amb comerciants de la nostra plaça o situen la suma del total import del pagament a casa d'un fabricant on van els

altres a recullir ço que els hi correspon mitjançant la presentació del corresponent xec del deutor. És també molt corrent que els comerciants de províncies tinguin un representant a Barcelona (qui sovint és el propi enfarador) encarregat de fer els pagaments. Resta bastant abandonat el cobrament per lletres de canvi pel que creixen els gastos de giro, que van a càrrec del deutor; no obstant, s'usen molt les lletres en el comerç amb Canàries.

Els negocis d'exportació s'ajusten quasi sempre al comptat, salvant els casos en que es tracta de cases amb que s'han establert contínues relacions. Són corrents les condicions de pagament contra recepció de la mercaderia (Cuba); acceptació de documents de banca sobre París, contra coneixement (Orient); pagament contra entrega de documents d'expedició a Barcelona (Portugal). Hi ha també mercats (Marroc, Rumania) on la poca solidesa d'un comerç fa que es procuri eludir el tracte directe, buscant la mediació d'algun comisionista conegut per la seva solvència.

JOSEF FRANCH

Alumne de la Tècnica dels negocis

Alguns costums comercials en el comerç de teixits de cotó

(Continuació)

Aquí donem la còpia d'un model, traduït del castellà, dels contractes que, per excepció, tingueren lloc des del començament de la guerra per al suministre de teixits a l'exèrcit francès; documents que foren impresos o fets a màquina, i facilitats per la missió militar encarregada de les compres.

«Entre els firmants:

D..., d'una part, i D..., d'altra part, queda convingut que:

D... s'obliga a suministrar a D... els següents gèneres de la seva fabricació pròpia:

Relació dels gèneres	Característiques	Quantitat	Preu	Entregues
(Definició de l'article)	(Ample) (Pes del m ²) (Fils) per cm. ²	(en lletres i números)	(en lletres i números)	(per setmanes a data fixa)

Les entregues es faran amb l'embalatge d'exportació gratis; franqu moll o estació de Barcelona. Pagament al comptat.

El reconeixement i recepció de cada entrega

setmanal seran fets per un pèrit que indicarà D... Cap bulto serà expedit si abans no s'ha efectuat el reconeixement del lot de mercaderies on perteneixi dit bulto. Les mercaderies entregades hauran d'ésser absolutament iguals a la mostra-tipo, que quedarà segellada i firmada per triplicat, per les dues parts, al moment de firmar el contracte.

Les mercaderies que no siguin reconegudes favorablement seran deixades de compte del fabricant, sense que aquest tingui dret a indemnització de cap mena. En cas de desacord sobre la qualitat, pes, etc., de qualsevulla entrega, cada una de les parts nomenarà un pèrit de la seva confiança. Si aquests dos pèrits no arribessin a un acord, se'n nomenarà un tercer, de comú acord entre ambdues parts, qui decidirà definitivament si la qualitat és o no igual a la mostra-tipo. Les despeses d'aquest tercer peritatge aniran a càrrec de la part condemnada.

Exceptuant els casos de força major reconeguts per la llei, tot endarreriment en les entregues donarà lloc a una penalitat de 0'25 % per cada dia, sobre l'import dels gèneres no entregats a son degut temps.

En cas que els endarreriments d'entrega excedissin de trenta dies, podrà refusar-se la entrega endarrerida.

El venedor no podrà cedir a substractants una o diverses parts de la seva empresa o associar-se amb altres per al compliment del compromís contret, sense exprés consentiment de D...

En tot cas, el venedor quedarà sempre sol responsable davant D...

Apart els casos previstos per les disposicions legals de dret comú (incompliment, frau, etc.), la rescisió del contracte present serà de ple dret, sense que el venedor pugui reclamar, baix cap concepte, indemnització de cap mena, en els casos següents:

a) Si les entregues anteriorment refusades fossin presentades de nou.

b) Si sense estar autoritzat per D... el venedor traspassa, total o parcialment, el seu ajust o s'associa amb altres per al compliment del suministre.

A l'objecte de vigilar el compliment del contracte, D... i els seus representants tindran accés en tot moment als tallers on les comandes estiguin en fabricació.

En el cas que el venedor cregués oportú fer venir de França o altre país, part de les primeres matèries necessàries per a l'execució del suministre, ell mateix deurà assegurar l'entrada a Espanya de dites matèries, a son risc i perill; l'administració militar francesa no inter-

vindrà en cap cas, que pogués produir-se amb aquest motiu.

El pagament de les mercaderies es farà al comptat, després d'haver sigut acceptades pel perit, i transportades a l'estació o moll, a càrrec, i per compte del venedor.

El venedor es compromet:

1.^a A no entregar cap bulto el pes del qual excedeixi de doscents kilos.

2.^a A senyalar cada bulto amb les marques i números que se li indiquin.

3.^a A entregar a D... el dia abans de cada entrega, una factura detallada, en quatre exemplars, on deu indicar-s'hi, no solament la quantitat de bultos, sinó també el número, marques i contingut de cada bulto, i, quan hi hagi lloc, la mida de cada pesa.

Barcelona, el...

EL COMPRADOR,
(Firma)

EL VENEDOR,
(Firma)

Aquest contracte correspon a un ajust fet baix mostra-tipo o sigui que del teixit escollit s'en tallaren tres mostres-tipo i degudament lacrades i firmades per ambdues parts contractants, amb el número del contracte a que corresponien, foren entregades una al venedor i dues al comprador i cada revisió feta a la mercaderia, devia anar d'acord amb dit tipo tant en classe, color, ample, pes, etc.

S'estengueren tres exemplars, un per al venedor i els dos per al comprador, devent anar amb el corresponent timbre de l'Estat, segons la quantia de l'import de l'ajust.

Sobre aquests documents seria possible parlar-ne més extensament, però ja s'apartaria de l'objecte principal d'aquesta lliçó.

NARCÍS RUCABADO
Ex deixeble de la classe de
Tècnica dels negocis

El suro

GENERALITATS.—El suro es la escorça de l'arbre anomenat alsina surera. Les característiques del suro són que és un producte sumament lleuger, és elàstic, no es podreix, és impermeable, no produïx alteració en els líquids que toqui, és mal conductor del calor, de l'electricitat i del soroll.

PRODUCCIÓ.—Espanya és la nació que més en produeix; abunda principalment a l'Anda-

lusia occidental, Estremadura i Catalunya, i poc o molt en algunes altres províncies. La indústria tapera està principalment establerta a Sant Feliu de Guíxols, Palamós, Lloret de Mar, Tosa i altres indrets de Girona.

El suro no comença a ésser utilitzable fins per allà dels 8 a 12 anys i això no obstant va segons la regió: a Andalusia és dels 8 a 9; Estremadura i Castella de 9 a 10, i aquí Catalunya dels 12 anys i més. El primer suro que dona l'arbre s'en diu *pelegrí*, el segon *matxot* i el tercer *treji*.

La venda del suro es fa per diferents sistemes; a Catalunya, exceptuant la regió pirinenca, el preu s'estipula segons volum; la unitat de venda pel *matxot* és la dotzena de planxes, de 4 pams per 2; altres fan una pila i es calcula aproximadament les dotzenes i es fa el preu; també es fa el preu sobre l'arbre, però llavors va per pes i deu haver-se de fixar el dia que ha de pesar-se, doncs un cop tallat, cada dia perd de pes.

Tret de l'arbre per llenques o planxes, la primera operació industrial és posar el suro a bullir; això a Catalunya ho fan els fabricants, però en la major part d'altres regions ho fa el mateix propietari. Un cop s'ha fet bullir, el suro esdevé més gros de volum, al mateix temps es rasca o crema per treure l'escorça bruta; després d'aquesta operació es classifica per la seva qualitat i es destina a ço que millor convingui.

APLICACIONS.—Per les seves propietats fa que sigui un producte que no es pot reemplaçar. La seva impenetrabilitat i elasticitat són propietats que el fan la més important aplicació, com és la fabricació de taps, que emplen un 90 % de la producció del suro.

El primer suro que es treu, o sigui el *pelegrí*, l'emplen pel revestiment de gloriets, bancs, construccions rústiques, o es carbonitza per obtenir-ne el negre de suro. Els desperdiciis de suro en forma de serradures i pols, s'emplen per a la conservació de la fruita i aglomerant-lo amb un aglutinant es prepara per fer la pedra de suro, que és mal conductora del calor i humitat; s'utilitza en forma de rajoles, pel revestiment d'habitacions, neveres, secadors, etc., etc.

També té una gran aplicació la pols del suro per a la preparació del linoleum, indústria que es distingeix a Anglaterra i Alemanya.

DRETS ARANCELARIS.—Per importació el suro, en taules, planxes i serradures, paga 0'60 pesetes els 100 kilos pes brut, tant per la 1.^a

com la 2.^a tarifa, i el suro manufacturat 30 pessetes net. Per exportació, en pans o taules, 5 pessetes els 100 kilos, i el suro en carracs 3 pessetes miler.

VISITA A LA FABRICA BERCH GERMANS

El suro, quan el reben, es presenta en troços corbats, tal com el seccionen de l'arbre. Tenen disposada una caldera que l'omplen d'aigua, posant-hi el suro convenient; allavors l'ebullició de l'aigua durant el temps necessari, permet que es pugui fàcilment aplanar el suro quedant aprofitat per fer-se servir.

Varem començar per seguir la secció on es tritura el suro pelogrí, que es destina per aglomerar; aquí aprofiten tots els residus, tots els desperdicis són bons, ja que únicament té d'ésser convertit amb petits granets; el trinxat l'obtenen per una mola i conduït el suro triturat per una instal·lació semblant a una farinera, va a parar a uns sacs completament nets i amb tamany més o menys petit; feta la trituració, passa a unes caixes de ferro que les omplen d'aquest suro, i barrejant-hi un silicat o brea, es tenen els motllos o caixes esmentats plens, els porten dins el forn, que a la temperatura de 80° i al cap de vintiquatre hores, queda convertit en un pa de suro i d'aquí el passen a l'asserrat, per a dividir el pa en parts del gruix volgut. L'emmotllat també pot fer-se amb suro sol, ja que la resina que aquest porta fa de aglutinant natural.

Aquest aglomerat té una aplicació extraordinària, doncs el suro és un mal conductor del sonido, calor, etc., així es revesteixen les parets per evitar el soroll, per aïllar el fred i la calor; també es fa un aglomerat molt fi que serveix per enrajolar.

De l'aglomerat s'en tren igualment un accessori per a l'indústria, com són els tubos per a recobrir els de vapor que ve a substituir amb aventatge a l'amianto. Unicament que aguanta molt bé fins a 130°; passat d'aquest grau ja no tindria eficàcia, puix es crema, però se salva aquest inconvenient posant-hi terra silícica dins el tubo de l'aglomerat i amb regulars espais s'hi enganxa una mica d'amianto. La pols, més ben dit, el suro pulveritzat té gran consum, per la bona aplicació que té en conservar la fruita en general.

La part més principal és la fabricació de taps. El suro és triat pel gruix o per la qualitat. Per mitjà d'un tallant mecànic van fent-ne llesques a la mida necessària; hi ha llesques que les apliquen per fer-ne unes tires amb les quals per mitjà d'una màquina les va perfo-

rant, convertint les en uns discs que serveixen per tap, únicament que necessiten anar coberts d'una càpsula metàl·lica; mercès a aquest procediment hi ha un estalvi considerable de suro, ja que amb 10 discs que formen un tap n'hi ha per tapar 10 ampolles, i avui el consum del suro és tan extraordinari que quasi faria curt per la necessitat mundial. El suro abans d'ésser tallat el posen a remullar per a que després es pugui treballar amb més facilitat. De les llesques que hem parlat en fan carracs, això és, prismes rectangulars a propòsit pel tap que volen fer, i un cop remullats passen a la secció per fer-los. Hi ha els a màquina, que consisteix en un senzill aparell molt pràctic; l'operari posa el carrac subjecte, i un ganivet de tall molt fi, mentre va tallant el suro, li imprimeix un moviment de rotació molt ràpid i queda el tap fet. Aquest procediment mecànic és altament ventatjós per la rapidesa en que elabora, però té l'inconvenient de que no permet aprofitar tan bé el material, puix a mà l'obrer proveït d'un ganivet quasi de tall de navaja, va tallant per on millor convingui, i així obté que aprofita o escolleix la part bona i exclueix la dolenta; naturalment que d'aquesta manera s'obté menys producció, però, per a segons quins taps, és indispensable fer-ho amb aquest sistema antic.

Tenen un curiós aparell que va rebent els taps en unes anelles, i la màquina funciona entorn d'una pedra d'esmeril, que es cuida d'igualar la llargada dels taps, i un cop llestos cauen dins una senalla.

Tenint el tap llest, passa en els rentadors de vidriol i sal oxàlica quedant nets i conservant el color semivermellós que caracteritza el suro, però si es renten amb les dites substàncies afegint-hi cloro, agafen un color esblanqueït; la fàbrica adopta un o altre sistema segons el gust del client. Un cop eixuts passen a ensacar-los i com que van a milers, els compten amb gran pràctica, posant-ne 5 a cada mà, fins a 10.000, 20.000 ó 30.000; un cop la saca plena, la pesen i pel mateix pes omplen les demés.

Un cop vista la fàbrica passarem al despatx, on hi ha un apreciable treball de mostruari de ço que la casa elabora, veient que dintre aquesta indústria els senyors Berch Germans hi tenen un lloc ben distingit.

Des d'aquestes columnes donem mercès a la casa i als seus dependents per l'amabilitat amb que es prestaren i ens acompanyaren en la visita.

ARNALD PLA SERRA
Alumne de Mercologia

CONFERENCIES

Història de l'Escultura

RESUM DE LES CONFERENCIES DONADES PER

D. J. FOLCH I TORRES

(Continuació)

Els monuments d'Atenas presenten una mena de gràcia i un gust exquisit en ço que es distingeix el temperament jònic.

La religió influeix molt en el geni artístic dels grecs amb ses hermoses creacions.

Més tard, quan els escultors varen voler representar amb la forma humana les lleis i forces de l'univers, estaven en ple convenciment que no hi havia altra forma més bella.

La notable figura de Pericles, home d'estat, és de gran relleu en la història de l'art grec. Ell feu construir grans monuments a la ciutat i confià a Fídias la direcció de les obres de la restauració de l'acròpolis d'Atenas, on l'art de Fídias va arribar a la més sublim perfecció.

La escultura del gran mestre de l'escola àtica, gràcies a ell i ses obres meravelloses de perfecció, varen eclipsar a totes les escoles conegudes.

La decoració escultural del Partenon es podrà dividir en dos grups: el *frontó* i el *fris*.

El primer és en forma triangular i Fídias va resoldre en ell el problema de la col·locació de les figures; d'elles en queden fragments importants espargits pels museus, però on es pot admirar i estudiar amb preferència el geni de Fídias és en el Museu Britànic.

Per alguns detalls estudiats, sembla que les estàtues es destacaven damunt d'un fons pintat blau amb orles de color roig.

La colosal estàtua d'Atenea també fou obra del gran mestre; mes d'ella no en queda ni rastre.

Les més importants escultures del Partenon foren col·locades en el *fris* que dona la volta al temple i estan esculpides en relleu damunt de planxes de marbre, a les que es dona el nom de *metopas*.

L'estil de Fídias és notable i grandios i combina la gràcia àtica amb la força dòrica.

Després de Fídias segueixen altres escultors cèlebres, com Policleto, de gran fama entre els artistes dòrics, que fou l'escultor de la bellesa física; ell va fixar les proporcions del cos humà amb precisió, el que fou norma i llei pels seus successors.

Un altre artista forma també en l'època: l'escultor Myron; en ses escultures dona la sensació del moviment de la vida, essent gran observador de la naturalesa; una de ses obres més remarcables és el *Discòbolo*, i en totes elles hi ha el segell d'una personalitat original.

Policleto y Myron varen ésser experts fundidors, aprenent aquest art del gran mestre fundidor Hageladas.

Després de la mort de Pericles i Fídias es construeix el temple Ereteo, de pur estil jònic; la remarcable tribuna de les cariàtides, com així s'anomena, està sostinguda per sis figures de noia, i encara que no sia natural que una figura humana faci de suport d'un edifici, cal reconèixer que estan col·locades amb molta habilitat.

El reste del temple és un prodigi d'art delicat i amb graciosos detalls d'arquitectura grega.

Les conquestes d'Alexandre transporten l'art grec a Alexandria i a altres ciutats, que es converteixen en centres artístics i treballen amb més llibertat els artistes, però poc a poc es va perdent la puresa de l'estil.

Des de la caiguda d'Atenas els artistes s'inspiren en nous elements.

Scopas és el primer que expressa en ses escultures el sofriment i el terror.

Praxiteles, seguint nous camins, dona a son art una gràcia somrient i una gran delicadesa, encara que s'hi troba la influència de l'antic. *Venus de Guido*, *Fauno*, *Àpolo* són obres cèlebres de Praxiteles.

A Olímpia s'ha trobat una obra que es considera com autèntica: el seu *Hermes*, que no té cames; l'actitut és natural, així com la postura amb una delicada expressió i un graciós somriure, essent una transformació nova en l'escultura.

Altres escultors, en temps d'Alexandre, van canviant les escoles conegudes de l'art grec i s'inspiren en episodis i fets guerrers: els agrada reproduir la força, donen més esbeltesa al cos, busquen en l'escultura l'efecte de grandiositat, i tot seguit entra la decadència artística. Aleshores l'art grec perd el segell d'originalitat i no fa més que repetir el conegut amb imitacions de l'art veritable.

A Roma predomina l'escultura del bust; són artistes grecs els que faciliten amb sa influència el desenrotllament d'un nou art.

Retrats de governants i d'alguns particulars desconeguts, com també el representar les batalles de l'època, és el que sols preocupa a la gent de l'estat i la gent rica, que, com a luxe molt més que sentiment artístic, favoreixien l'expansió de l'art romà.

Crònica

II Congrés d'Economia Nacional

Als primers temps del reinat d'August i en les obres executades per artistes domiciliats a Roma, hi ha el dubte de si foren grecs romanitzats o romans amb influència hel·lènica; és un problema de la història de l'art molt difícil de posar en clar.

Mes el poble exigí dels mestres grecs una directa imitació a la realitat i amb preferència la glorificació dels triomfs de ses legions, com, per exemple, la columna Trajana; en els frisos, arcs de triomf i fins en sensilles ares.

L'art romà s'inspira des d'August en el sentiment històric.

En l'escultura decorativa empleen els romans les fulles d'acanto modelades admirablement, com es pot veure en els fragments del temple d'August que es conserven en el museu de Tarragona.

L'estil romà s'escampa per tot son imperi i a Catalunya tenim gran aplec de monuments d'aquest estil i molts de gran mèrit artístic, que els amants de l'art poden estudiar d'aprop, i més encara el dia en que es realitzi la tasca començada pels senyors de la Junta del museu de Barcelona en fer un corpus de l'escultura romànica catalana que avui ja compta amb una important col·lecció d'emmotllats d'hermosos fragments dels nostres principals monuments de l'art romànic.

On està instal·lat el Centre l'excursionista de Catalunya s'hi conserven amb carinyo patri unes columnes que són restes de ruïnes d'un antic temple romànic digne d'estudi i admiració.

El primitiu art cristià sortí de les catacumbes de Roma i el simbolisme per representar a Crist tenia que vindre.

Graudíssimes dificultats es presentaren, fins que varen aprofitar la paràbola del Bon Pastor, donant-los el tema per utilitzar l'art pagà.

La figura del noi pastor sense pèl a la cara amb l'ovella sobre ses espatlles i amb una expressió nova de misticisme, és la que adopten per representar a Crist, com es veu en el sarcòfag d'art romà que es troba en el museu de Latran (Roma).

També la mateixa figura del Bon Pastor es concix en vèries estàtues i així es continua representant a Crist fins al segle v, on apareix amb barba i bigot, quedant ja definitivament l'imatge característica de Jesús.

(Continuarà)

S'ha celebrat a Madrid, havent sigut co-organitzadora una entitat de Barcelona (la Societat d'Estudis Econòmics), i creiem necessari dir-ne dos mots.

Primer, perquè no deixi de mencionar-se en aquest BUTLLETÍ, on s'és proclamada l'adhesió a la doctrina del nacionalisme econòmic, un acte important d'afirmació i propaganda d'aquestes idees.

«Aquest culte de la personalitat genuïna d'Espanya—deia la convocatòria—ha produït un canvi a la orientació de l'activitat nacional, i avui constitueix motiu d'alarma que el capital estranger s'apoderi de les nostres fonts de riquesa, quan fa alguns anys suscitava joia veritable l'entrega de mines, ferrocarrils, tranvies, aigües, electricitat, gas i monopolis de tota mena als promotors estrangers.

La nacionalització econòmica que anys enera semblava somni d'alguns il·lusionats, s'és convertit en ideal de tot el país, i arreu es percep la convicció sana i robusta de què la nostra independència financiera és un objectiu de realització, no sols possible, sinó també proper.»

Ara bé. Nosaltres diem que, en primer terme l'independència econòmica de Catalunya no ha d'estar en mans no catalanes. Per a nosaltres la hispanització d'Espanya és un ideal, sí, però situat en el segon lloc.

I aquí ve l'altre mot. Ni en la convocatòria ni en el temari ni, segons les impressions del Congrés que han arribat a nostra coneixença, la qüestió capital, radical, principal, de la personalitat de Catalunya hi té esment, ni s'al·ludeix a la pluralitat natural d'Espanya, única garantia de vivificació i de possibilitat pràctica de les aspiracions d'independència. Han partit els organitzadors del Congrés del punt de vista de la uniformitat constituïda, i el càstic d'aquest error fonamental serà l'esterilitat de la tasca i la vanitat de la intenció.

Exposició de material modern per a oficines

El Centre de Dependents del Comerç i de la Indústria de Sabadell ha organitzat aquesta Exposició, sots els auspicis de l'Exm. Ajuntament de Sabadell, Comissió de Festes, Caixa d'Estalvis, Cambra de Comerç i Gremi de Fabricants.

La Exposició tindrà lloc del 3 al 20 d'agost

d'aquest any i estarà instal·lada en el palau de la Caixa d'Estalvis de Sabadell.

La Exposició es dividirà en les següents seccions:

Secció 1.^a Indústria gràfica (treballs comercials d'impremta, litografia, zincografia, a l'acer, enquadernacions, mostruaris, models de llibres ratllats, etc.).

Secció 2.^a Dactilografia i Copisteria (màquines d'escriure, de calcular, de copiar, de multicopiar; papers per a copiar, calcar, estragar, etc.).

Secció 3.^a Novetats per a escriptori i despatx. (Tota mena d'objectes menors propis d'escriptori i despatx; plomes estilogràfiques, etc.).

Secció 4.^a Mobles en general (taules escriptori, arxius, classificadors, caixes registradores i per a cabals, armaris, làmpares, etc.).

Desitgem que el més falaguer èxit coroni els esforços i entusiasmes dels organitzadors.

Notes bibliogràfiques

P. PRAT GABALLÍ. *Una nueva técnica. La publicidad científica. Lecciones explicadas en las clases de Enseñanza Mercantil de la Cámara de Comercio y Navegación.*—Un vol. de 164 pàgines, ilustr. Barcelona, 1917.

L'home es complau en ésser captivat, i celebra l'art amb què la seva voluntat s'és deixada pendre. L'anunci és una de les més interessants superacions realitzades per l'home: és el comunicar al través de la multitud i de l'espai, del temps i de la distracció, indiferència o inhibició de la gent, la idea, la confiança i la voluntat per un producte de l'indústria humana, i sovint inventar i tot la necessitat d'aquest producte.

Fins fa poc temps a tot arreu, i avui encara a l'Espanya, l'anunci era una simple menció del productor i del producte, menció decorativa, si volem, artística, en molts casos. Als països saxons, Anglaterra i Amèrica, l'anunci és essencialment distint: el seu fi és, més que *fer constar la existència de la cosa*, que és el que entenem aquí per regla general. Allí es cerca principalment *assimilar d'un sol cop en el lector la noció del producte*.

Expressant d'altra manera aquesta idea, es pot dir que l'anunci és la veritable substitució de l'acció personal de venedor a futur comprador, i que el seu fi és *vèncer*, però *vèncer de debò*, l'obstacle triple de l'espai, el temps i la multitud de persones passives.

L'interès essencial de l'anunci anglès o americà radica en la objectivitat concentradíssima. És que es cerca *frapar subítament la sensibilitat* per la idea d'una cosa a fi de que sens cap esforç per part nostra ens trobem sabedors, no sols de que la cosa tal existeix i d'allà on la podem trobar, sinó del major nombre possible de característiques (la idea de la seva forma, de l'aplicació, del cost, etc.).

Un cop encarnada en nosaltres, per dir ho així, la noció, llavors, o bé juntament amb ella neix el desig, o bé la voluntat d'adquirir la cosa es produirà quan experimentem la necessitat que la cosa aquella pot satisfer.

Compareu una publicació d'anuncis nostra amb una publicació nortamericana, d'aquestes que tant circulen ja per aquí. La ostentosa recerca de l'ornamental en la primera (no hem de parlar ara de l'estil ni del gust) no arriba a moure'ns la simpatia per la cosa anunciada, en tant que els anuncis de la segona ens criden poderosament la atenció i ens hi sentim interessats i ens hi deturem i tot, malgrat tractar-se de coses sovint de cap aplicació per a nosaltres, i sobre tot malgrat la indubtable manca de pretensions artístiques, que és nota característica general de l'anunci pràctic anglosaxó.

És que ens sentim captivats per l'eficàcia de l'anunci objectiu. L'efecte és com si del quadre de paper en surtís una mà que ens allargués un objecte i sentíssim una veu que en tres paraules ens digués el nom, la marca i l'aventatja especial d'aquella cosa. I llavors resulta que l'èxit d'aquesta sugestió ens interessa en ell mateix: reconeixem la victòria de l'anunci, i l'admiració per la seva traça és un nou vincle amb l'anunciador.

Això explica els fets molt freqüents com el de que hom se senti atret per un anunci de màquines agrícoles, sens ésser hom agricultor, ni sommar-ho, ni tenir cap relació llunyana ni propera amb feines del camp. En síntesi, l'art de l'anunci és una veritable abreviació de l'art de l'actor dramàtic. I aquest art no sols ens arrabaca el sentiment, sinó que també l'aplaudiment, quan el jugar ha ben recixit.

Molt i molt a dir hi ha sobre l'anunci: procés de relació entre voluntats humanes aplicat al desenrotllament de la permuta comercial. Interessa des del punt de vista psicològic, des del punt de vista artístic, des del punt de vista econòmic. Als països de gran moviment mercantil existeix ja molta literatura sobre l'art i la ciència de l'anunci; als països de llengua anglesa, sobre tot, és nutridíssima. El llibre del senyor Prat Caballí és una bella entrada d'aquest estudi a nostra terra: és un compe-

de la matèria, que té ell mateix tots els valors del bon anunci: interessa, captiva al lector per l'art i la ciència del reclam. Des dels elements de psicologia necessaris per a conèixer els factors intel·ligència, sensibilitat i voluntat, fins a les nocions de tècnica tipogràfica, abarca tot allò que és necessari fer entrar en joc per a la teoria i la pràctica de la propaganda comercial.

El senyor Prat Gaballí és el primer especialista català i espanyol, i se li ha d'agrair el gran servei que fa i el que farà amb la seva vocació, cridant l'atenció sobre el valor humà i el valor econòmic de la publicitat, fixant les regles per a la eficàcia i divulgant els principis sobre les quals es fonamenten.

El llibre conté les lliçons donades per l'autor a la Cambra de Comerç i Navegació; aquesta corporació és la editora, i cal felicitar-la i agrair-li també el servei, desitjant que sigui aquest el primer d'una biblioteca d'ensenyament mercantil a base de les lliçons dels cursos organitzats per ella. Estèticament mereix lloanca el volum, que es presenta amb la simplicitat que és característica de les modernes edicions catalanes.

Entre les moltes idees suggerides per l'obra del senyor Prat Gaballí, voldria exposar-ne una ara aquí, i dedicar-la al professor don Josep Sala: la conveniència de fomentar entre els qui sentin inclinació artística, la vocació per l'art aplicat a l'anunci, que no és, com ja he dit, la ornamentació de l'anunci, sinó l'art de la representació suggestiva dels objectes comercials. Tornem al fàcil experiment de la comparació entre els nostres periòdics de propaganda comercial i els anglesos o americans. El dibuix per a anuncis no és la juxtaposició de composicions artístiques a les simples mencions de productes i de productors. L'aparent humilitat de dibuixar una escopeta de caça o una màquina de fer mantega, un automòbil o un rodet de fil, no ha de causar despreu al qui cerca l'art pur o les aplicacions més conegudes de les arts decoratives. És un art exigentíssim de cultura general i de tècnica. Pertencix a les activitats que essent aparentment secundàries, en realitat sols existeixen i sols prosperen als països de gran vida i moviment, i per això la voldríem veure aparèixer i arrelar a nostra terra, i sobre tot perquè sense dibuixants especialistes es inútil pensar en el triomf de l'anunci racional i científic.

R. R. C.
Ex alumne

Cincuenta años de trabajo. Bodas de oro de la casa Carbonell y C.^a, S. en C. Córdoba. 1916. (Album.)

La casa que ha tingut l'atenció de dedicar al Centre A. de D. del C. un exemplar de l'àlbum commemoratiu de les seves noccs d'or, ofereix, segons es desprèn de fullejar lo, alguns notables exemples que és útil fer remarcar. Es tracta d'una important societat explotadora d'olivars a la serra de Córdoba, que fabrica principalment olis i sabons, olis de pinyols i sulfurs, i que es dedica, ademés, al comerç a l'engròs de fustes, vins i cereals. Té també farineres, cellers, fàbriques d'electricitat i salts d'aigua; una xarxa d'establiments escampats per tota Andalusia. El fundador era un llevantí, d'Alcoy, don Antoni Carbonell i Llácer, mort fa anys, i rills sens són el gerent i els principals apoderats actuals de la companyia.

No és l'objecte d'aquesta nota tractar de l'importància industrial i comercial. L'àlbum es compona només que de fotografies i no hi han més dades estatístiques que el número de telegrams i telefonemes canviats durant un any per la casa central: 10.137, i algunes xifres en els epígrafs de les vistes. Aquestes són altament interessantíssimes i constitueixen un apreciable conjunt documentari per les nostres classes de Geografia comercial i Mercologia relacionat amb unes indústries de les més típiques d'Espanya: hi han en les 64 planxes tirades en fototípia, nombrosos aspectes generals i detalls de les instal·lacions industrials anomenades i de les comarques on radiquen.

El que més interès té per nosaltres és el valor que aquesta casa demostra concedir al factor: treball humà. Des del rètol de l'àlbum i el lema exemplar: *Providència, Unió i Treball* de la primera plana, fins als grups d'obres de totes i cada una de les diverses sucursals, vol dir que, en primer terme, ha volgut celebrar el triomf de la cooperació dels esforços de tot-hom: amos i treballadors.

Hi han els retrats del fundador i dels fills que el succeïxen, i alternant amb ells els de apoderats, caixers, tenedors, caps de correspondència, enginyers, caps de magatzem, tant de la casa central com de les altres: els vins i els morts, i es fa constar, en els més antics, els anys de servei: trenta, quaranta, en alguns. No sols el personal de comerç hi figura; en una làmina hi han 18 retrats dels obrers i obreres que hi treballaren més de vinticinco anys, morts ja alguns d'ells. En altres llocs del llibre, a manca de retrat, és fa simple però honorífica menció de vells que a les distintes seccions s'en

anaren del món després de llarg temps de servei.

Aquesta nota predominant d'agraïment envers tots els que hi han posat la voluntat i el temps, diu moltíssim en favor dels qui menen la casa. La família del fundador és altament digna de felicitació per un altre concepte també d'ordre social: la fecunditat i la eugenesia i l'harmonia entre els seus membres.

El grup fotogràfic format pels set germans varons, tres dels quals caps de la societat, enquadrat pels retrats de quatre germanes, de quaranta cinc anys (fets per les noces d'or) el més jove d'aquells, és realment el triomf d'una generació esplèndida, que honora als progenitors.

Fa goig veure una semblant expansió humana i econòmica d'un cognom català per terres d'Andalusia. En felicitant a la casa pel cinquantenari i en agraint l'atenció de l'enviar-nos l'àlbum per mitjà de la Casa de comissió catalana dels senyors Mercè i Armet, desitgem als socis i a la societat l'arribar a un pròxim centenari.

Un sol punt hem de declarar sincerament que ens desagrada: l'àlbum aquest és estampat a l'estranger, a França. Les arts gràfiques són prou avançades a Espanya perquè sigui això lamentable per innecessari.

Escrites aquestes ratlles, una trista notícia ens arriba, que farà acabar en necrològica aquesta nota bibliogràfica: la mort del senyor gerent de la societat, don Carles Carbonell i Morand, ocorreguda el mes de febrer passat. Ben poc ha sobreviscut a la commemoració. Preguem a Déu per ell i donem de cor el pesam a la família.

R. R.

Concurs

En el número passat es publicaren les bases del concurs que el *Butlletí Escolar* obria entre els alumnes de la classe de Tècnica de transports, per tal d'adjudicar un premi de vinticinque pessetes al millor treball que contingues el resum de les lliçons explicades en dita classe.

El jurat calificador, format per don Joan Bas, don Antoni Monfort i don Ferran Boter, ha acordat per unanimitat concedir el premi al treball que porta per lema: «La intensifica-

ció dels transports porta aparellada la de la riquesa».

El sobre que conté el nom de l'autor del treball premiat s'obrirà en la festa de repartiment de premis, que tindrà lloc el vinent mes d'octubre, entregant-se allavors l'import del premi.

Errada important

En el darrer número publicat va aparèixer una errada d'impremta, que el bon criteri dels llegidors segurament ja devia subsanar.

Va ésser en l'article *El vocabulari català de les indústries tèxtils*, al parlar d'algunes paraules la grafia de les quals se segueix usant en forma equivocada, on justament va sofrir-se la equivocació per part del caixista.

Les paraules «llinó» i «linó» varen ésser posades «llimón» i «limón».

El paràgraf a que elles es refereix deu ésser, per consegüent, com següeix:

Llinón, derivat de «llis»; no «linón» pres de fonètica castellana.

El BUTLLETÍ ESCOLAR DE LES ESCOLES MERCANTILS CATALANES és una publicació exclusiva de la Secció Permanent d'Educació i d'Instrucció, independent de la revista mensual «Acció», portaven del Centre, on es trobarà tot quant faci referència a les Seccions Permanents de Socors Mutus, Propaganda Autonomista, Organització i Treball i Sports i Excursions, i ademés també a la Secció d'Educació i Instrucció.

De moment, el BUTLLETÍ ESCOLAR surtirà cada trimestre durant el curs; es a dir, que es reuniran 3 números a l'any.

Els matriculats a les E. M. C. són per aquest sol fet abonats al BUTLLETÍ ESCOLAR, per haver pagat la quota suplementària de 0'25 pessetes.

Els socis no matriculats, i tota persona que desitgi rebre el BUTLLETÍ ESCOLAR, deurà satisfer una pesseta per any, mentre no en surtin més que tres números.

Els desitjos de la Secció i dels redactors és que el BUTLLETÍ ESCOLAR pugui sortir cada mes. Això depèn de l'acollida que els alumnes li donguin.

La Redacció del BUTLLETÍ és al local del C. A. de D. del C. i de l'I., Rambla de Santa Mònica, 25. Barcelona.