



# BOLETIN

DE LA

Rev.  $\frac{764}{1}$

# Cámara Oficial de Comercio é Industria

DE

# SALAMANCA



Publicación mensual dedicada al estudio y fomento  
del Comercio y de la Industria

Este BOLETIN se reparte gratuitamente á los socios coopera-  
dores de la Cámara, á las demás Cámaras hermanas y á los  
más importantes centros mercantiles é industriales

REDACCION Y ADMINISTRACION

CALLE DE PEREZ PUJOL, NUMERO 14, OFICINAS DE LA CAMARA

# Agendas Bailly-Baillièrre para 1915

## Agenda de Bufete

CONTIENE

Diario en blanco para anotaciones de ingresos y gastos, con importantes datos, muy necesarios en oficinas de Banca, Comercio, particulares, etc.

Cuatro ediciones económicas.

Madrid: 1, 1,50, 2 y 3 pesetas.

Provincias, 0,50 más.

Cuatro ediciones completas.

Madrid: 2, 2,50, 3 y 4 pesetas.

Provincias, 0,50 más

## MEMORANDUM DE LA Cuenta diaria

CONTIENE

Secciones especiales para anotar visitas; señas útiles; gastos é ingresos diarios, y cuanto se necesita para llevar ordenados y sin temor a que se olviden los múltiples asuntos en que se desarrolla la vida moderna.

PRECIOS

Madrid: 2,50 y 3 pesetas.

Provincias, 0,50 más

## Agenda Culinaria

LIBRO DE LA COMPRA que contiene 365 minutas y más de 700 recetas.

Explicación de los guisos en los menús diarios.— Agenda para anotar al día los gastos de cocina.

PRECIOS

En Madrid, 2 pesetas.  
En Provincias, 0,50 más.

## CARNET

Ó AGENDA PERPETUA de bolsillo

PARA ANOTACIONES

PRECIOS

Una pta. en tela y 1,50 en piel, cortes durados.

## Agenda de Bolsillo

PARA

uso de Particulares.

Precioso libro de notas, dividido por días, con interesantes datos sobre Correos, Telégrafos, Teléfonos, tranvías, carruajes, etc.

Encuadernado en tela, con bolsillo interior y porta-lápiz.

PRECIOS

EN MADRID

De dos días en plana. . . . . 1,50 pts.

Con cartera piel. . . . . 3,00 »

De un día en plana. . . . . 2,00 »

Con cartera piel. . . . . 3,50 »

Provincias, 0,50 más

## AGENDA Médico-quirúrgica

de bolsillo

ó Memorándum terapéutico, Formulario moderno y diario de visita.

CONTIENE

Diario en blanco para las anotaciones particulares.— Hojas para los trazados del pulso y temperatura.— Memorándum de terapéutica médico-quirúrgica y obstetricia.— Formulario.— Venenos y contravenenos.— Señas útiles á médicos, farmacéuticos y veterinarios, etc.

PRECIOS

Madrid. . . . . 2,50 pts

Con cartera piel. . . . . 5,00 »

Provincias, 0,50 más

Pedidos: CASA EDITORIAL BAILLY-BAILLIÈRE, Núñez de Balboa, 21, y Plaza de Santa Ana, 11.— MADRID

Y en todas las Librerías, Papelerías y Objetos de Escritorio.

# Almanaque Bailly-Baillièrre

ENCICLOPEDIA POPULAR

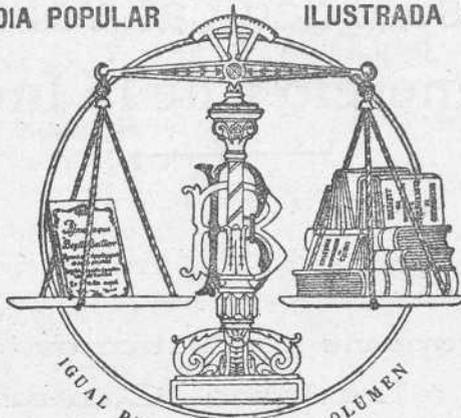
ILUSTRADA PARA 1915

EN RÚSTICA

1,50 ptas.

REGALO DE

1.000 décimos de la lotería de Julio de 1915, cuyos premios pueden importar 345.980 pesetas



ENCUADERNADO

2 pesetas.

PARTICIPACIÓN

en el núm. 10.114 de la Lotería de Navidad, pudiendo corresponder hasta 100 ptas. á cada Almanaque.

Un tomo de cerca de 500 páginas. = 1.000 grabados en negro y color.

En Provincias, 0,50 más para gastos de franqueo y certificado.

## BOLETIN

DE LA

## CAMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA

DE

SALAMANCA

Rev.  $\frac{422}{1}$ EPOCA 2.<sup>a</sup>

MES DE NOVIEMBRE DE 1914

NUM. 6

REDACCION Y ADMINISTRACION: CALLE DE PEREZ PUJOL, 14, OFICINAS

## VIDA CORPORATIVA

## Sesión ordinaria del mes de Noviembre de 1914.

Preside D. Mariano Rodríguez Galván y asisten los Sres. D. Fdez Ambrosio, R. Gallego, Olivera y Téllez.

Aprobada el acta de la anterior, se dió cuenta de la denuncia formulada por uno de los electores de esta Corporación sobre ejercicio clandestino de industria por parte de una persona domiciliada en San Sebastián, con perjuicio evidente de los industriales del mismo ramo establecidos en esta plaza, y de las gestiones que á consecuencia de dicha denuncia se habfan practicado para evitar tales perjuicios, quedando de ello enterada la Corporación.

También quedó enterada del telegrama-circular que envía la Dirección general de Comercio, Industria y Trabajo relativo á la concurrencia de los elementos productores del territorio de la jurisdicción de la Cámara á la exposición que se ha de celebrar en Panamá en el mes de Marzo próximo venidero, acordando se anuncie en los periódicos locales para conocimiento de los productores á quienes pueda interesar.

Igual acuerdo recayó en la comunicación que envía el Sr. Jefe del Tráfico de la Compañía de los ferrocarriles de Madrid á Cáceres y Portugal y del Oeste de España sobre modificación de tarifas de transporte, acompañando ejemplares de las que ha sometido á la aprobación del Gobierno.

La Cámara vió con satisfacción y complacencia las exposiciones elevadas por el Comité ejecutivo de estas Corporaciones sobre el problema del cambio y sobre transportes, acordando se comunique así á nuestra hermana de Cáceres, que ha ostentado en dicho Comité la representación de las de esta región y que se publiquen tales exposiciones en el BOLETIN de la Cámara para conocimiento de los electores de esta circunscripción.

Terminado el despacho ordinario, la presidencia hizo alusión á la conveniencia de que la Cámara, aprovechando la oportunidad que le ofrece la vacante que existe en el Consejo de administración de la Sucursal del Banco de España, viera de ob-

tener de dicho Consejo la representación que le corresponde, como representación corporativa que es del comercio y de la industria, acordándose que se gestione del Gobierno la declaración correspondiente.

Y no habiendo más asuntos de qué tratar, después de un detenido cambio de impresiones sobre los trabajos que viene realizando la Asesoría sobre continuación de las obras del ferrocarril de Avila, Casa de Correos, Escuela de Comercio y otros de que la Corporación quedó enterada, se levantó la sesión.

## Renovación de la Cámara.

En la ciudad de Salamanca, á diez de Noviembre de mil novecientos catorce, siendo la hora de las doce, se constituyeron en el Salón de actos del domicilio social, los Sres. D. Mariano Rodríguez Galván, presidente; D. Pablo Rodríguez y don Vicente Pérez Bande, vocal y secretario de la Mesa electoral; D. Samuel Estefanía Alfonso, don Félix Carbajosa Rico y D. José García González, de la Comisión de Reclamaciones, con el fin de dar cumplimiento á lo preceptuado en el artículo 37 del Reglamento orgánico, fecha 29 de Diciembre de 1911 y convocatoria inserta en el *Boletín Oficial* de esta provincia correspondiente al 27 de Octubre último.

Abierto el acto por el Sr. Presidente y leída la convocatoria de referencia y artículos del reglamento referentes á la proclamación de candidatos, *no habiéndose presentado candidatura alguna*, se dió por terminado, quedando citados los concurrentes para el día de mañana á la misma hora, á fin de dar cumplimiento á lo preceptuado en el párrafo 2.º del artículo 3.º de dicho reglamento, levantándose de todo ello la correspondiente acta, que firman los concurrentes. *Mariano Rodríguez, Samuel Estefanía, Félix Carbajosa Rico, Vicente Pérez Bande, José García González, Pablo Rodríguez.*

## Acta de designación de miembros de la Cámara.

En la ciudad de Salamanca, á once de Noviembre de mil novecientos catorce, siendo la hora de las doce, se constituyeron en el Salón de actos de

esta Corporación, los señores D. Mariano Rodríguez Galván, presidente; D. Pablo Rodríguez y D. Vicente Pérez Bande, vocal y secretario de la Mesa electoral; D. Samuel Estefanía Alfonso, D. Félix Carbajosa Rico y D. José García González, de la Comisión de Reclamaciones, con el fin de dar cumplimiento á lo estatuído en el artículo 38 del Reglamento de 29 de Diciembre de 1911.

Abierto el acto, los reunidos procedieron al examen de las listas electorales de los grupos y categorías en que, según la convocatoria, existen las vacantes oficialmente declaradas y por aclamación fueron designados los siguientes:

Grupo primero.—Categoría primera.—D. Vicente García Martín.

Grupo primero.—Categoría segunda.—D. Siro Gay Hernández.

Grupo primero.—Categoría tercera.—D. Gerardo González Moreno.

Grupo segundo.—Categoría primera.—D. Filiberto Villalobos.

Grupo segundo.—Categoría segunda.—D. José del Castillo.

Grupo segundo.—Categoría cuarta.—D. Tomás Martín Bazán y D. Fermín Juárez.

El Sr. Presidente proclamó á los expresados señores miembros de la Cámara Oficial de Comercio é Industria de esta provincia por el tiempo que legalmente les corresponda desempeñar este cargo á partir de 1915; dándose por terminado el acto, del que se extiende la presente acta, que firman, después de leída, los concurrentes. *Mariano Rodríguez, Samuel Estefanía, Félix Carbajosa Rico, Vicente Pérez Bande, José García González, Pablo Rodríguez.*

EXPOSICIONES ELEVADAS POR EL COMITÉ EJECUTIVO DE CÁMARAS

## El problema económico

Las clases mercantiles é industriales, representadas por los presidentes de las Cámaras de diferentes regiones de España, se han reunido en comisión para tratar de los problemas que el actual estado de guerra ha originado en nuestra patria. Estudiado en las primeras reuniones el factor crédito como una de las bases fundamentales de nuestra economía nacional, tenemos el honor de poner en conocimiento de V. E. las siguientes consideraciones:

El actual conflicto europeo ha perturbado hondamente la vida del trabajo, así en las naciones beligerantes como en las neutrales y por modo especial las relaciones que tienen por base el crédito, factor decisivo de la estructura económica presente, que se ha hecho absolutamente indispensable acudir con remedios heroicos á la salvación de todos los intereses materiales.

Declarada la guerra en Europa, las mismas am-

plias vías que sirvieron en tiempos normales para reunir capitales y concentrar las fuentes del ahorro, encomendándolas á los Bancos para irradiar después en forma de crédito, al comercio é industria y nuevas explotaciones, han servido ahora, al estallar la guerra, para la retirada y desaparición fácil y rápida de los capitales, o para poner éstos al servicio de los fines patrios, cubriendo los gastos originados por las guerras con sus empréstitos y emisiones de valores de todas clases.

En nuestra patria se ha presentado ese desequilibrio como en todas partes, planteándose el magno problema de restablecer inmediatamente la unidad y compenetración de crédito y producción que existía antes del actual estado de cosas.

Deber nuestro es señalar cuidadosamente la serie de conflictos que se desarrollan ante nosotros y que podrían agravarse todavía más si el Gobierno desatendiera un elemento de tanta importancia y transcendencia dentro de la pavorosa crisis actual, como el crédito, y no procediera con plan metódico y de conjunto á reconstituirlo eficazmente.

Faltando el crédito, infaliblemente se origina el paro de la producción nacional, ó al menos de una gran parte de ella. Por virtud de la situación actual, las fábricas pierden el contacto con la Banca, que no acepta ó no toma á descuento sus letras ó giros; los avances metálicos desaparecen, y esta restricción de crédito que sufre el productor se comunica al comercio por mayor, el cual a su vez la transmite a los comerciantes en menor escala y llega al mismo consumidor, pues, ante la alarma general, se agudizan las facultades de previsión, disminuyendo por ello la capacidad de consumo.

Nuestro comercio de exportación se resiente igualmente de la restricción y el encarecimiento monetario. La exportación de metales y minerales disminuye faltando el crédito, aumentan las dificultades de los cobros de las mercancías exportadas, se origina la acumulación de productos, y minas y fábricas vense obligadas á disminuir su producción. El paro se ha iniciado ya en muchas minas, talleres, obras y fábricas, habiendo industrias que han aminorado la producción normal en un 80 por 100. El conflicto social se presenta, pues, con caracteres gravísimos.

La agricultura de exportación no sólo encuentra dificultades enormes para la colocación de sus productos, sino que, en el caso de lograr darles salida, tiene que vencer otros obstáculos no menos poderosos para reembolsarse de los giros sobre el extranjero.

De la misma manera, la clase rural de tierra adentro, constantemente falta de capital, no puede contar en estos momentos con ningún auxilio o ayuda procedente del crédito, y en estos últimos meses se la ha desamparado completamente entregando la valoración de sus productos á coti-

zaciones posibles en un régimen de franquicia aduanera de los productos similares extranjeros. De este modo se debilitaba la situación económica de la clase rural, que perdía su capacidad de compra ó adquisitiva de los productos industriales, pues no hay que olvidar que la principal fuente de ingresos de la economía nacional es la agrícola, la cual consume el 80 por 100 de la producción industrial española.

La situación presente todavía se agravará más, y si el desequilibrio arriba mencionado persiste, la suspensión del crédito se extenderá á toda la producción, y traerá las paralizaciones, las quiebras, el conflicto social y el desasosiego general.

Si en España hubiera existido una Banca potente, con nuestra calidad de neutrales, quizás se hubieran soslayado muchas dificultades; pero como por desgracia, la riqueza española y su ahorro es pequeño, los efectos de la guerra se han dejado sentir inmediatamente con mucha intensidad. Apenas declarada la guerra, nuestros importadores sintieron las dificultades de abastecerse de las primeras materias para las industrias. La Banca extranjera negóse á oficiar de intermediaria y, por tanto, á facilitar y garantizar los créditos. Los Bancos extranjeros en España, por cuyas vías se realizaban muchas operaciones, dejaron de atender al mercado nacional para servir á sus países de origen. La Banca propiamente española, no muy fuerte, disminuyó en el interior el movimiento de descuentos fijos y operaciones, habiendo una verdadera suspensión de éstas en casi todos los Bancos.

Siendo ineficaz la Banca particular para dar solución al problema, se hizo indispensable recurrir al Banco de España. No es posible olvidar que esta entidad tiene un doble carácter; el de empresa particular que ha de atender ciertamente con celo á la salvaguardia de los intereses de sus accionistas y el de Banco nacional de emisión privilegiada que, por virtud de sus mismos privilegios, tiene el sacratísimo deber de conjurar, atenuar ó, al menos encauzar, aun á costa de sacrificios las grandes crisis económicas; que al fin y al cabo la agravación de ésta, al producir hondas perturbaciones y ruinas, habrán de refluir sobre sus propios negocios y su propia vida, amenazando también la solidez de sus cimientos.

Esta es la misión que han encomendado los Gobiernos europeos á sus respectivos Bancos de emisión.

Recordaremos solamente que el día de la declaración de la guerra descontó el Banco de Francia 900 millones de pesetas al comercio, y que el de Inglaterra descontó por 400 millones de libras esterlinas.

Hasta ahora el Banco de España—nos consideramos en el deber de afirmarlo así—no ha servido á los intereses nacionales en la medida á que su carácter de Banco nacional le obligaba y á que,

sin duda podía llegar sin riesgo de quebranto en sus respetables intereses.

Antes de que pudiera presagiarse la guerra europea, el Banco y el Comercio sintieron la necesidad de rebasar el límite fijado á la circulación fiduciaria, á fin de corresponder á la natural expansión que reclamaba nuestro progreso mercantil. Las Cámaras de Comercio, interpretando la opinión de las clases que representan, se dirigieron al Gobierno, ya elevando exposiciones conforme á las necesidades más conocidas é inmediatas de su región, ya apoyando las exposiciones de las Cámaras hermanas. El pensamiento fué favorable unánimemente al aumento de la circulación fiduciaria, exigiendo solamente aquella debida proporción que debe existir siempre entre la emisión y la garantía de la misma.

El Banco fué autorizado por Real decreto de 5 de Agosto para emitir 500 millones más de billetes. Es evidente que nunca pudo usar mejor en beneficio de los intereses mercantiles, agrícolas é industriales, de la autorización concedida y que nunca, con más razón que ahora, ha debido aplicarse en provecho de las clases productoras el crédito de 500 millones concedido por la Nación al Banco de España. Y, sin embargo, no ha hecho uso de la autorización.

En el balance del Banco del 4 de Julio, se ve que la circulación asciende á 1.919 millones de pesetas. Rebasó, en algunos días del mes de Agosto, la cifra de 2.000 millones, pero á fines de Septiembre y en el último balance, correspondiente al 3 de Octubre, la emisión fiduciaria se halla por bajo del antiguo límite, es decir, por bajo de los 2.000 millones. Esta partida del Banco refleja claramente que éste no ha prestado el concurso que debe prestar para la satisfacción de las necesidades actuales. Al examinar las demás partidas, se observa que las cuentas corrientes aumentan, y por tanto, que es mayor la suma de crédito que el comercio español concede al Banco que el que éste ha otorgado á los productores.

Esto revela que el Banco nacional no cumple la misión que en los actuales momentos de honda crisis le corresponde desempeñar.

Es, por tanto, de urgente necesidad, reclamar un cambio radical en la política del Banco y que el Gobierno le imponga la más eficaz difusión del crédito, á fin de que el Banco utilice, siempre con las necesarias garantías, la autorización que le fué concedida, de emitir 500 millones sobre los 2.000, en beneficio de las clases productoras de la Nación, teniendo presente que el límite fijado actualmente á la circulación fiduciaria no representa un límite fijo y constante, sino que puede modificarse y aumentarse, si así lo reclaman las necesidades generales del país; pero en todo caso, acondicionando con reservas las nuevas emisiones y destinando parte considerable de éstas á la cartera comercial.

Dando forma concreta á nuestras peticiones, expondremos la serie de medidas que deben adoptarse con carácter general en el problema del crédito y que afectan á los distintos intereses agrarios, industriales y mercantiles de la nación.

1.º *Agrarios*.—Es necesario instituir una organización del préstamo con garantía de productos almacenados, mediante intervención de Sindicatos ó de Cámaras Agrícolas, de Comercio é Industria, pudiendo descontarse los resguardos de depósitos por los banqueros y Bancas, haciendo idéntica operación en el Banco de España y admitiendo éste á redescuento los efectos de la Banca. Es preciso que dé mayor latitud á los descuentos de los *warrants* procedentes de los almacenes y depósitos y se extienda el número de productos sobre los cuales han de hacerse estas operaciones. Sobre los productos agrícolas exportados debe entregarse, contra conocimiento, un tanto por ciento del importe de la factura, reembolsando al exportador del resto al aviso del cobro. Y como una medida común con el comercio y la industria reclama la agricultura la negociación por el Banco de España de los efectos sobre el extranjero.

Ha sido denegada esta última petición por el Banco de España, diciendo que estas operaciones desplazarían la situación de los valores del Banco, aumentando indefinidamente sus fondos fuera de España y perturbando, por tanto, su marcha ordenada.

No podemos admitir que el aumento de fondos por esta operación llegue á tener proporciones que originen un desequilibrio al Banco de España, pues es un hecho conocido que las mercancías importadas se pagan con las exportadas y que la Banca internacional oficia de Clearing-House, no habiendo casi más movimiento de especies metálicas que la suma de los saldos definitivos del comercio exterior. Si realmente el Banco pudiera acrecentar los fondos en el extranjero, nos parecería oportuno que el Gobierno y el Banco, en una acción común, adquiriesen especies metálicas extranjeras, ó su equivalente en barras de oro, aprovechando los cambios bajos actuales y, de esta manera, lograríamos robustecer las reservas oro españolas y prepararnos para el restablecimiento del valor de nuestro sistema monetario.

2.º *Industriales*.—La lucha con las dificultades de adquisición de las primeras materias por falta de crédito y por exigirse un pago adelantado de las mismas, son grandísimas. La Banca de Londres ha dejado de prestar en gran parte su concurso, y los Bancos nacionales, dispuestos á sustituir á aquélla, no pueden realizar estas operaciones por haberse negado el Banco á redescantar los pagarés que entrega el importador al Banco negociador de la operación. Es necesario, si la industria ha de continuar su producción normal, que el Banco de España redescante dichos efectos.

Igualmente debe prestar su concurso para la operación contraria, adelantando un tanto por ciento sobre los productos industriales, redescantando el Banco de España los efectos comerciales en cartera de los Bancos, procedentes de estas operaciones. La industria, por último, necesita de una amplia organización de crédito para su comercio con el interior. La disminución de sus exportaciones, las dificultades de reembolso de sus envíos, la restricción del crédito en general, que disminuye en el comercio la capacidad de compra, originan una acumulación de mercancías que ha de determinar un paro general sino se acude con el crédito. Puede contribuir poderosamente á solucionar este conflicto un régimen amplio de los *warrants* que permita obtener sobre los *stocks* de mercancías un margen considerable de anticipo, con la garantía real de su pignoración y la subsidiaria del deponente.

No pueden dar total solución, con el carácter inmediato que demandan las circunstancias, el normal funcionamiento de los actuales almacenes de depósito, y, sin perjuicio de que éstos continúen su beneficiosa acción, interesa dar mayor latitud al régimen, autorizando el funcionamiento de almacenes de depósito, intervenidos y organizados por Cámaras de Comercio é Industria, agrupaciones de industriales ó productores existentes ó que se crearan, que respondiendo del depósito de la prenda y de su valor comercial, pudieran librar directamente á los interesados ó á los Bancos y banqueros que quisieran intervenir las operaciones de negociación; así como facilitar la rápida constitución de Sociedades en las que más se atiende á la solvencia de sus elementos integrantes que á los capitales dedicados á su constitución. De esta manera se lograría que no se paralizara una gran parte de la producción que, al acumular *stocks* podría reservarlos para el momento oportuno de su venta, y como el margen prestado representará un tipo inferior al valor comercial de la prenda, el propio interés del deponente estimulará á no entretener dicha operación más que el tiempo preciso.

Los citados resguardos de depósito constituirán una sólida garantía para el Banco de España, con la seguridad de que éstos han de ser canjeados por metálico.

Las operaciones de crédito hipotecario, se han reducido por las dificultades de colocación de las emisiones de las cédulas hipotecarias, pues los capitales, recelosos en estos momentos, se mantienen en expectativa ó se invierten en valores de fácil realización.

Faltando las operaciones hipotecarias, se resiente la actividad de todas las industrias que podemos llamar de construcción, se suspende la mayor parte de las obras comenzadas y el número de los obreros sin trabajo aumenta cada día. Hay que tener muy presente que el contingente

obrero de esas industrias es muy importante y que, en muchas capitales, constituye, casi exclusivamente, la población industrial.

Para conjurar este conflicto es necesario que el Banco Hipotecario continúe emitiendo cédulas hipotecarias y que éstas sean admitidas en pignoración por el Banco de España, en cuanto representen préstamos hipotecarios sobre obras en construcción.

3.º *Mercantiles.*—El comercio ha sufrido, como todas las actividades de la economía nacional, las consecuencias de la restricción del crédito. Las operaciones de descuento y redescuento de las transacciones comerciales ha disminuído hasta el punto de que algunos Bancos importantes llegaron á una completa paralización de operaciones, no admitiendo ni las originadas por los movimientos de fondos. Muchas cuentas de crédito debieron ser liquidadas, y las letras y giros no se admitían ni con la condición de ser abonadas después del cobro. Los intereses han sido extraordinariamente alzados por toda la Banca, lo mismo por la particular que por el Banco de emisión nacional.

Es, por tanto, necesario, que el Banco de España restablezca la normalidad de las operaciones de descuento y de redescuento, realizándolas por los plazos que hasta ahora concedía, de noventa días, que se han limitado, como medida general, á ocho días; igualmente se impone la reducción de los tipos ordinarios de la negociación de los giros sobre provincias. Los créditos personales han de ser amplios y conceder en este respecto á las Sucursales del Banco la libertad de acción é iniciativa que antes tenían.

Este concurso debe ser también eficaz prestando el Banco de España su auxilio á la Banca, que podría representar en las relaciones del Banco con el comercio, el papel de intermediario, aprovechando sus conocimientos de las condiciones especiales del comercio y comerciantes de cada región.

Y sería de gran conveniencia que el Banco estudiase los estatutos, balances, reglamentos, etcétera, de las entidades comerciales é industriales á fin de que en todo momento tuviese exacto conocimiento de su estado, situación y solvencia, para poder conceder crédito con la garantía de los valores industriales.

Tales son las medidas que solicitamos con urgencia y cuya inmediata aplicación pueden disminuir los efectos del conflicto actual, reiterando nuestra firme creencia de que en el caso de no ser aceptadas é incorporadas á la actuación del Banco, la nación española sufrirá una de las crisis más hondas porque ha atravesado en su Historia.

Dios guarde á V. E. muchos años.—Madrid, 10 de Octubre de 1914.—Firmado: *Matesanz, Vallejo, Paraiso, Cabot, Botas, de Castro, García Hernández, Guillén, Sedó, Carbonell.*—Excelentísimo Sr. Presidente de la Junta de Iniciativas.

## LOS TRANSPORTES

Excmo. Sr.: El problema de los transportes, de gran importancia y transcendencia en todas partes, pero muy singularmente en España, no podía dejar de ser tratado por la comisión de las Cámaras de Comercio, y, en efecto, ha sido estudiado ese problema en grandes síntesis, habiéndose reconocido unánimemente, que á la elevación exagerada de las tarifas de transporte y á los largos plazos establecidos por las Compañías ferroviarias para las entregas de las mercancías, se debe en gran parte el que el comercio, la agricultura y la industria nacionales no hayan adquirido el desarrollo y la preponderancia que, en otro caso, seguramente hubieran alcanzado.

Las Cámaras de Comercio de España no cesan de recibir constantes quejas de sus electores por la forma en que realizan las empresas porteadoras el servicio de transporte de mercancías, y si bien estas corporaciones no desmayan un momento en defender lo que estiman justo y en este sentido se han dirigido en repetidas ocasiones al Ministerio de Fomento, en súplica de una modificación de tarifas que estiman altamente perjudiciales para el comercio ó la creación de otras beneficiosas para el tráfico, triste es reconocer, pero á ello obliga la verdad, que las más de las veces nada práctico se ha conseguido.

No hay que olvidar, que las Compañías de ferrocarriles si por un lado son empresas privadas, por otro realizan un servicio de carácter público; que han nacido ampliamente subvencionadas por la Nación y que ni ellas ni el Gobierno deben de dejar de tener esto presente al acoger las peticiones del comercio y de la industria.

España tiene una escasa red de líneas de ferrocarriles; la competencia, pues, casi no existe, y como al propio tiempo las Compañías, con un criterio, á nuestro juicio completamente equivocado, han tratado de obtener la ganancia, más que por el aumento del tráfico, por la elevación de los precios de transporte, ha resultado, como consecuencia de todo esto, que España goza del triste privilegio de tener, en la mayoría de los casos, las tarifas más elevadas que rigen en los ferrocarriles de Europa.

Gravitan, igualmente, sobre las manufacturas, el coste enorme de los transportes. Efecto de las tarifas, muchas industrias deben limitar su producción al comercio local, y toda la expansión y conquista de mercados en el interior es imposible porque las tarifas encarecen los productos en un 50 y aun más por 100. Muchos casos podrían mencionarse de industrias que, con las primeras materias en su región y con una perfecta organización fabril, no han podido rebasar el territorio de la provincia, conservando su carácter local y de pequeña industria.

Es, pues, imprescindible, urgente, proceder á un estudio detenido é imparcial de los problemas del transporte. Las cuestiones que en sí encierra son de tan gran complejidad que sería impropio de la seriedad de esta comisión el formular rápidamente un proyecto general, que ha de ser labor meditada y hasta de controversia entre todas las partes interesadas. Por ello hase limitado á proponer á V. E. la necesidad de constituir, con la mayor rapidez posible una comisión permanente que deberá estar formada por representaciones del Go-

bierno, de las Cámaras de Comercio, Industria y Agrícolas y de las Compañías de ferrocarriles y que tendrá por misión estudiar detenidamente este asunto con un sentido de realización práctica inmediata.

Pero al mismo tiempo no puede olvidarse que los momentos presentes son de una gravedad extraordinaria, y exigen, por tanto, medidas de gran rapidez para conjurar la crisis que en otro caso se producirían en nuestro comercio, en nuestra agricultura y en nuestra industria nacionales. Por ello ha sido aprobado, por unanimidad, solicitar del Gobierno gestione de las Compañías de ferrocarriles el establecimiento de una tarifa de mercancías circunstancial, muy reducida, para el transporte de los artículos de primera necesidad, tanto para el consumo como para la industria. Por lo que respecta al comercio marítimo, ha de insistir esta comisión en la petición por tantas Cámaras formulada, de que se establezca una línea de navegación á Oriente y otra con carácter definitivo y con servicio trisemanal de Barcelona á Marsella y Génova, pues las dificultades del tráfico con Inglaterra, que han sido en parte subsanadas con la línea de vapores recientemente establecida, de Bilbao á Plymouth, persiste con Italia y Francia, cuyos mercados siempre, y mucho más en la situación presente, son de decisivo interés para la importación española.

Por lo que respecta á la prohibición de exportar productos agrícolas, nos parece esta una medida de gobierno justa cuando se trata de evitar que por la venta al extranjero de subsistencias se produzca un déficit en las indispensables para la alimentación nacional; pero, cuando la prohibición abarca productos sobrantes, es decir, cuando la prohibición es absoluta, cuando no se ha adquirido la seguridad por un conocimiento perfecto de los *stocks*, de que no hay ó no habrá deficiencia en vez de ser una medida de buen gobierno, provechosa á la economía patria, resulta una injusticia, que recae sobre los productos agrícolas, en daño general para la nación.

Es, pues, indispensable que, al dictar medidas relacionadas con la prohibición de exportar productos agrícolas, se tengan muy en cuenta estas consideraciones, consintiendo en todo caso la exportación de los que no son necesarios para el abastecimiento normal de la producción española.

Igualmente la comisión ha estimado unánimemente que es preciso que se cumplan taxativamente los preceptos de la ley de protección á la industria nacional de 14 de Febrero de 1907 y que los suministros para el ejército de Africa procedan siempre de España saliendo de los puertos nacionales.

La comisión acordó asimismo protestar contra la elevación de primeras materias como el hierro y el papel y solicitar las medidas necesarias á fin de que no se eleven los precios por el simple hecho de la desaparición de la concurrencia.

La industria de construcciones, que, como la editorial y otras varias, han adquirido en España tanto desarrollo y cuyos servicios influyen tan esencialmente en la obra social, limitan cada día más el campo de acción, por la carestía hoy injustificada de primeras materias, y ya que á pesar del *stock* con que les sorprendió la guerra, han elevado los precios de éstas en un 26 á un 30 por 100.

La comisión estima que la vida normal del trabajo constituye el primer factor de la resolución del problema de las subsistencias, y esa normali-

dad ya interrumpida se restablecerá inmediatamente si se evita que por la codicia de los unos y el abuso de los otros se alteren ó se modifiquen los honrados principios en que debe fundarse la lícita ganancia.

Tales son los acuerdos de la comisión de las Cámaras de Comercio é Industria de España en los importantes problemas de los transportes, exportación de productos agrícolas y nuestro comercio con Africa y que tiene el honor de elevar á V. E., en la seguridad que serán acogidas con el interés, el patriotismo y la elevación de miras que los ha inspirado.

Dios guarde á V. E. muchos años.—Madrid, 10 de Octubre de 1914.—Firmado: *Matesanz, García, Paraiso, Castro, Cabot, Botas, Carbonell, García Hernández, Sedó*.—Excmo. Sr. Presidente de la Junta de Iniciativas.

## COMERCIO AL POR MENOR

**Exposición.**—La presentación de un artículo viene á ser la publicidad silenciosa. No atrae con la llamada sonora, sino por seducción lenta. Un buen escaparate es un cliente de importancia en la venta de la casa.

Como para la publicidad misma existen principios de presentación conveniente y acertada entre los muchos empleados, y que me permitiría hablar un año entero en estas "pláticas"; vayan, por de pronto, las siguientes:

**Originalidad.**—El objetivo se concreta á hacer que el transeunte no pase por la tienda sin entrar en ella, y para esto, lo primero es que se detenga ante el escaparate. Fuera inútil presentarle á la vez todos los objetos, y es imposible colocar á la vista cuantos existen en la casa. Lo esencial es, pues, encontrar el objeto que más llame la atención del público por su volumen, su apariencia artística ó su extravagancia. Atraído así de un modo inconsciente tras de ese objeto, examinará los otros que hubiese en el escaparate.

**Luz.**—Una luz viva y potente es, desde luego, de buen efecto, y el escaparate deberá tener cuanto sea posible, especialmente sobre el objeto que se quiere popularizar llamando la atención de la clientela.

**Carteles á falta de objetos.**—¿Qué artículo elegir?—me objetarán algunos, lo estoy viendo. Y además se me dirá:—¿Existe en nuestra casa ese objeto apropiado para una buena presentación?—Sí, ciertamente. Todos los artículos se prestan al reclamo, y para ello basta un poco de imaginación en el comerciante. Recuérdese la historia de aquel boticario que colocó una píldora, una simple píldorilla, en el centro de su escaparate, bajo una bandera, en el cual se leía: Esta píldora curará los grandes dolores.

**Limpieza, orden.**—El escaparate no debe ofrecer, en ningún caso, señales de descuido ni presentar desorden alguno.

Las inmediateces de la tienda estarán siempre limpias, y no sólo será de acceso fácil, sino agradable. Es esencial para que el público acuda.

**Contraste en los precios.**—Como las mujeres bonitas suelen pasear con verdaderos mascarones para realzar su belleza, así, ni más ni menos, y siguiendo lección tan honda de psicología, debe hacer el comerciante en su provecho. Junto al artículo caro, el de poco precio, para que el públi-

co, apreciando la diferencia de una ojeada, se incline hacia el objeto de mayor precio, que es también el que da más provecho.

**Fíjense los precios.**—El poner su precio á cada artículo del escaparate es un atractivo más para la gente, venciendo la irresolución del público, quitándole la timidez, que tal vez le haga no entrar en la tienda ante la idea de que tal artículo fuese para él demasiado caro.

**El interior de la tienda.**—Y como me es preciso suspender, por hoy al menos, esta parte de mi clase, no será, empero, sin un consejo necesarísimo para el caso en que, como supongo, el cliente, atraído por las mercancías expuestas en el exterior, ha entrado por fin al almacén. No hay que olvidar que habiendo venido quizá por poca cosa en la ocasión presente, puede ahora asimismo ó más adelante desear otros objetos si encuentra algo á su gusto.

Así, pues, tomáis mercancías almacenadas en los cajones y que no se vean. Puesto que son buenas, hay que ponerlas también en el interior, como el mejor medio de venderlas.

**Primas al comprador.**—Cada día la competencia es mayor; cada día se anuncian nuevas primas y regalos, aun los más audaces, para atraer y conservar la clientela. Y puesto que hablamos del asunto, ahí van algunos de los procedimientos empleados, que entresacamos de la revista *La Publicité*:

“La Maison Tea y Compañía ofrece una tetera, que puede ponerse á la lumbre, á todo comprador de una libra de su té.”

“Algunos carboneros al por mayor de Atkinson ofrecen una pala, á propósito para el carbón, á cualquiera que compre en sus establecimientos una tonelada del artículo.”

“La Star Uphosterg y Compañía, de Baltimore, regala una mecedora de niño con toda compra de muebles que se le hace.”

“Un joyero de Painesville obsequia á cada comprador de sus collares con una fuente de plata.”

“The Royal Furniture y Compañía, de Cheveland, ofrece una vajilla de 42 piezas por cada compra que se le haga por valor de 10 dollars, durante un plazo anunciado repetidamente en los periódicos de la comarca.”

“La White Fours Milling y Compañía, proveedora de las harinas, como lo indica su nombre, da con cada paquete cupones, primas, los cuales dan derecho á piezas de metal blanco, tanto más valiosos, cuanto es mayor el número de cupones presentados.”

“Un boticario regala una cucharilla de café con cada poción preparada en su farmacia.”

“Una gran lavandería entrega á sus clientes un ticket, en que consta el importe de la factura; cuando el importe de ellos llega á cinco dollars, el cliente tiene derecho a un saco para ropa blanca con sus iniciales bordadas.”

“Hay un vendedor de muebles importante que ofrece una vajilla de 51 piezas con cada compra de 50 dollars, si bien la primera no dura sino determinado periodo de tiempo. La duración del plazo es objeto de repetidos anuncios.”

La venta de harinas para pasteles es objeto de grandes transacciones en Inglaterra y en los Estados Unidos, abundan las marcas y la competencia ha hecho á los vendedores ofrecer una y otra prima y llevarse al comprador por este medio. Un comerciante de Clinton ofrece, con cada saco

de 1,40 dollars, un juego de cuchillos de acero para el pan.

“Otro: esta vez un vendedor de muebles de Cheveland regala por toda compra, cuyo valor llega á diez dollars, un juego de cuchillos de cocina, compuesto de cuatro piezas, y una vajilla de 100 por cada compra de 45 dollars.”

“Un vendedor de comestibles de Itaca ofrece un objeto de porcelana de Sajonia por cada compra de media libra de cierto té especial de la casa.”

“En cierta ocasión una empresa teatral tuvo la idea, durante la excursión artística que verificaba, de ofrecer á todos los espectadores de una ciudad americana un objeto de porcelana artística. El éxito fué magnífico, fundiendo en uno el arte y el negocio.”

“En los Estados Unidos el comerciante no se olvida de los niños cuando de la publicidad se trata, y como ejemplo de ello puede citarse la casa Weiman, Matheus y Compañía, que hace poco prometía lapiceros con minas suplementarias por toda compra de libros ó utensilios en valores que llegasen á la cantidad de dos dollars.”

“El café llamado de la “Gaité”, en la ciudad yanqui de Detroit, regaló el día de su apertura una cuchara de plata á los señores clientes.”

“Un vendedor de comestibles de Bushnell regaló, por dos dollars de compra, un plato de porcelana Fenicura, expuestos en escaparate especial los diversos modelos para la elección del público.”

“Una casa vendedora de muebles de Idiet da una vajilla de 100 piezas por cada compra de 100 dollars, y otra de 50 por la que sólo llegue á la mitad de aquella suma. El precio de la vajilla mayor es en venta, en la propia casa, de 12 dollars, y de seis y medio la más pequeña, lo cual da al cliente la ocasión de estimar desde luego el valor del regalo que se le ofrece comprar allí, en nuestra pícara tendencia á valorizar en dinero contante y sonante cualquier regalo recibido.”

He aquí otra prima que, ciertamente, no carece de originalidad. El prócer inglés ó yanqui es como nuestro vendedor de comestibles á la moneda: tiene un poco de cada cosa en sus anaquelos, y llega en los barrios pobres á ser el proveedor más importante de cuanto consume la clase obrera, llegando allí hasta á vender al fiado y abrir cuentas con mayor facilidad que entre nosotros, donde el crédito es la excepción, no la regla en el comercio de esta clase.

“Un vendedor de estos establecimientos en Jackson, que por lo visto tropezaba con dificultades para recoger su dinero, tuvo una idea, á primera vista peregrina, pero que le dió brillantes resultados en la práctica. Hace regalos consistentes en objetos de porcelana ú otros á todos los que acudan á saldar su cuenta del mes antes del día 5 del siguiente.

Ofrece regalos á los que van á pagar lo que están debiendo; es algo que toca en los límites de lo extraordinario, y en cuyo caso no quisiéramos ver á ninguno de nuestros lectores.”

Vamos ahora á citar un ejemplo, que será de excelentes resultados para los comerciantes que venden al por menor, teniendo que luchar contra la competencia de los grandes almacenes y á quienes interesa atraer y conservar la clientela local:

“Los comerciantes de la ciudad de Indanópolis se han puesto de acuerdo para escoger un cupón prima, el mismo para todos, que entregan al clien-

**Agenda de bufete para 1915.**

Se han puesto á la venta las ocho ediciones que de esta utilísima obra y de anotación consulta hace la Casa Editorial Bailly-Bailliére, de Madrid.

El cuidado que la Casa Editora pone en mejorar todos los años las *Agendas de bufete*, hace que estén reputadas como el mejor libro para la cuenta de ingresos y gastos y que no hayan podido ser igualadas por ninguna de sus muchas imitaciones. Además de la Agenda en blanco, contienen gran número de datos útiles sobre reducción de monedas; modelos de recibos, letras y pagarés, guas de ferrocarriles, tarifas de correos, paquetes postales, giro postal, telegrafía sin hilos, cédulas personales, etc., etc.

El mejor elogio que de las *Agendas de bufete Bailly-Bailliére* puede hacerse es recomendar á nuestros lectores su pronta adquisición; pues, no obstante ser muy numerosas las tiradas que de sus diversas ediciones se hacen, suelen agotarse en breves días.

Su precio varía de una á cuatro pesetas en Madrid, aumentando cincuenta céntimos en provincias. De venta en librerías, papelerías y bazares, y en la librería de la Casa Editorial Bailly-Bailliére, Plaza de Santa Ana, 11, Madrid.

**La marina mercante y de guerra.**

He ahí uno de los más interesantes y amenos artículos del popular *Almanaque Bailly-Bailliére* para 1915; en él se expone con verdadero acierto la historia de la Marina, de la que son capítulos principales los titulados: *Las Marinas de guerra comparadas, Nuestra flota de comercio, Las Marinas mercantes del mundo, Arsenales y Puertos de guerra, Cómo se llega á ser marino, Navegación de placer, ¿De quién es el imperio de los mares?*, etc., y á él habrá que acudir cuando se quiera saber lo que la institución era antes de la hecatombe que estamos presenciando, para compararla con la situación que alcance en el porvenir.

El *Almanaque Baylli-Bailliére* para 1915 sigue las brillantes huellas que le trazaron las ediciones anteriores, que tanto han contribuido á la cultura pública, y en él se continúa, con verdadera fortuna, la vulgarización de los conocimientos de Historia, Geografía, Medicina, Derecho, Economía, Ciencias físicas y naturales, Deportes, etc., á que desde un principio se dedica y á lo que debe su extendida y envidiable fama. Es libro que no debe faltar en ninguna biblioteca, y quien conserva su colección dispone de una verdadera Enciclopedia.

El *Almanaque Bailly-Bailliére* para 1915 regala á todos sus compradores una participación gratuita en el billete número 10 114 de la Lotería de Navidad, pudiendo corresponder á cada uno 100 pesetas, y distribuye entre los favorecidos nada menos que 1.000 décimos de la Lotería del primer sorteo de Julio de 1915, cuyos premios pueden ascender á la importante cantidad de 345.980 pesetas. Es, pues, seguro que la edición se agotará rápidamente, y advertimos á nuestros lectores que se vende, como siempre, á 1,50 peseta en rústica, 2 en cartón y 3 en piel, en todas las librerías y tiendas de objetos de escritorio de España y en la Casa Bailly-Bailliére, Núñez de Balboa, 21, y Plaza de Santa Ana, 11, Madrid, que también le remite á provincias con aumento de 0,50 franco y certificado.

**DE INTERES PARA LOS ELECTORES**

Por el Juzgado de primera instancia del distrito de la Latina, de Madrid, se ha dictado sentencia en el pleito promovido por aquella Cámara de Comercio contra la Sociedad de Tranvías, sobre pago del 2 por 100 impuesto á los electores de las Cámaras por la ley de 29 de Junio de 1911.

Por dicha sentencia se condena á la Compañía de Tranvías á que pague á la Cámara de Comercio madrileña el impuesto de dicho 2 por 100 sobre la contribución satisfecha al Estado en concepto de utilidades.

Como este pleito ha tenido verdadera resonancia y muchos de los electores morosos de las Cámaras de Comercio é Industria se han fundado en él para resistir el pago de sus respectivas cuotas, la Cámara de Comercio é Industria de esta provincia se cree en la obligación de hacer público este fallo á fin de que los electores que aun se hallen en descubierto se apresuren á pagar las que les corresponden, para evitar las consecuencias de un procedimiento judicial.

Salamanca, 17 de Noviembre de 1914.—El presidente, *Mariano Rodríguez Galván*.

te, sea cual fuere la importancia de su compra. En fin del año las personas (el número de ellas puede modificarse á voluntad) que presenten mayor número de cupones tienen derecho á determinados regalos. Los objetos que constituyen éstos son adquiridos á costa del favor, destinado por los comerciantes en común, y su distribución sirve de pretexto para una fiesta que es, en el fondo, un excelente anuncio colectivo.

En ciertos casos los mismos fabricantes, proveedores de los detallistas, aumentan con su dinero ó sus regalos el fondo común, consiguiendo disponer por tal medio de cosas, realmente bonitas y útiles, que el público aprecia en cuanto valen.

“La casa Conroy, de Cincinnati, ofrece durante el mes de Febrero, que es al mismo tiempo el de sus mayores ventas, un reloj de campana por toda compra de 35 dollars.”

“Como de los niños, el anunciante americano se acuerda también de las mujeres, que son con aquéllos los mejores elementos del anuncio del comerciante.”

“Los viernes, la casa Urillians, de Casaville, regala á las señoras, que acuden á hacer compras por valor de 35 centavos, un cepillo para mesa, sin otra condición que llevar el anuncio que les hizo tener conocimiento del regalo. El medio ideador permite, de pasada, juzgar del valor del anuncio y aun ver el periódico que tiene en ello mejor parte.”

“Todo individuo que compre por valor de 50 dollars de efectos en la casa Usark Mercantil y Compañía, recibe como regalo seis cucharillas de plata con iniciales.”

Y no va más por hoy, lector querido.

A reserva de continuar en otros números los diversos puntos tratados en éste, y, además, algunos conceptos prácticos de administración interna.

*Un antiguo comerciante.*

**LIBROS RECIBIDOS****Un consejo.**

Es muy difícil hacer un libro de cocina que responda á las necesidades de cada casa. En unas porque son muchos de familia, en otras porque son pocos, en otras que son más ó menos delicados para comer, en fin, lo que á unos gusta á otros no.

La *Agenda Culinaria* que publica desde hace veinte años la Casa Bailly-Bailliére, con éxito cada vez mayor, si bien no resuelve de una manera completa el problema del «qué comeremos mañana», por lo menos lo facilita mucho, porque dando 365 minutos de almuerzo y otras tantas de comida, con 73 recetas de diferentes platos de carne, pescado, verduras y dulce, malo ha de ser que la señora de la casa no encuentre el modo de disponer la más conveniente alimentación para cada día.

Es la *Agenda Culinaria*, además, un verdadero libro de memoria que facilita á la mujer hacendosa la administración doméstica, y se vende en todas las librerías al precio insignificante de dos pesetas.

La Casa Bailly-Bailliére le envía franco y certificado á provincias por 2,50.

**Agenda de bolsillo para 1915.**

Todo el mundo debe usar este precioso libro de notas, provisto de lápiz y elegantemente encuadernado, con bolsillo interior para que pueda servir de cartera.

La *Agenda de bolsillo*, á más del espacio en blanco de excelente papel cuadrículado para las anotaciones diarias, con el calendario, contiene interesantes datos sobre Correos, tablas de interés y amortizaciones, pesas y medidas, reducción de monedas, etc., etc.

La *Agenda de bolsillo*, formando un tomito elegante y cómodo, se vende á 1,50 y 2 pesetas, según sea de dos días en plana ó uno. Pídase en todas las librerías, papelerías y bazares, y en la librería de la Casa Editorial Bailly-Bailliére, Plaza de Santa Ana, 11, Madrid.

En provincias, 0,50 más, franco y certificado.

# Garage Salmantino.



— **STOK MICHELIN** —  
**ADELANTOS MODERNOS**



## BOMATI Y MALDONADO

Representantes en Salamanca, Cáceres y Zamora de la acreditada marca de automóviles L. RENAULT.—Accesorios, gasolinás y aceites de diferentes marcas.—Construcciones de carroseries, reparaciones, pintura y guarnecido, en los renombrados talleres de

## HIJOS DE V. BOMATI

quienes siguen construyendo coches de todas clases para caballos, teniendo en su almacén landeaux, berlinas, familiares, milores, vagonetas, etc., etc., á precios muy económicos.—Elegancia en la construcción.—Buen gusto en el acabamiento, economía en la compra y solidez en la duración.—El taller de reparaciones de automóviles, dirigido por un mecánico perito de la casa RENAULT.

Visítad su establecimiento. Calle de Zamora, núms. 57 y 59, Salamanca.

### GRANDES FABRICAS

DE

### ABONOS QUIMICOS Y MINERALES

Y

PRIMERAS MATERIAS PARA LOS MISMOS

Superfosfato.—Sulfato de hierro.—  
Sulfato de amoniaco.—Cloruro y sulfato de potasa y demás fertilizantes

### HIJOS DE MIRAT SALAMANCA

No comprar á nadie sin conocer antes los precios y excepcionales condiciones de esta casa.

Imp. y Lib. de Núñez, Ramos del Manzano, 42, y Rúa, 25, Salamanca.



CONFITERIA, PASTELERIA Y CERERIA

DE

### PABLO RODRIGUEZ

PLAZA MAYOR, NUM. 27

SALAMANCA



### ANTONIO HERRERA DIEGO

FABRICA DE SUELA

ALMACEN Y COMPRA DE PIELES

AFUERAS DE SAN PABLO, 16 AL 24

SALAMANCA