

TARIFAS DE SUSCRIPCION

ARGENTINA { 6 Meses \$ 30.- m/n.
1 Año „ 55.- „
EXTRANJERO { 1 Año \$ 25.- Oro
En Giro Postal, Cheque o Estampillas
a la orden del Editor

HERALDO

DEL CINEMATOGRAFISTA

APARECE LOS MIERCOLES

I. CHAS DE CHRUZ
Editor

Dirección y Administración
CANGALLO 910
U. T. 35 - Libertad 3235
BUENOS AIRES
REPUBLICA ARGENTINA

Un servicio de crítica, información y análisis, libre de la influencia del aviso cinematográfico.

VOL. II

Buenos Aires, Enero 13 de 1932

No. 29

LOS PRECIOS DE BOLETERIA

El negocio cinematográfico atraviesa por una situación harto crítica. Escasos son los salones del país que en la presente temporada han logrado hacer un buen negocio; numerosos cines, en cambio, han sufrido pérdidas ingentes.

Muchos factores determinaron esa merma de entradas: la situación política, la inseguridad económica, el advenimiento del sonoro. Todas estas causas son por todos harto conocidas. Una hay, que deliberadamente hemos omitido y a la que puede achacársele el desastroso estado del negocio cinematográfico: es la que se relaciona con los precios de boletería.

La inflación, a este respecto, ha tomado caracteres de verdadero abuso con el público, abuso que ha tenido efectos contraproducentes. Se ha empleado un arma de doble filo, o, para hablar más claro, una escopeta con salida de escape por la culata. En efecto, por películas regulares o menos que regulares aún, se ha cobrado en las salas de estreno, dos pesos, la platea. Fué y sigue siendo aún, el precio de rigor... ¿Cuánto debería cobrarse en consecuencia, por films de mayor valor comercial?, teniendo en cuenta que al público se le cobra en proporción a la calidad del espectáculo? Lo menos, si se estableciera una lógica comercial, el doble, vale decir, cuatro pesos y como esto constituye una enormidad imposible de llevarse a cabo, se le ha cobrado la misma entrada por una película mala que por una película buena.

No existe una compensación, ya que la única película que justificaba el precio era la buena: la mala, en muchos casos, ni mereció exhibirse en el centro como relleno.

En los barrios, el problema es idéntico, y las alquiladoras, que son demasiado hábiles para comprender el verdadero estado del negocio, no han rebajado los precios de boletería, no por creer que ello significaría implícitamente, reconocer la inferioridad de sus películas, sino, por la razón lisa y llana de que la única forma de justificar sus condiciones de alquiler era mantener los precios, aún a costa de los intereses de sus clientes.

Pero las cosas han sobrepasado todo límite. El teatro, espectáculo de capa caída, ha demostrado que con precios bajos puede defenderse (dos compañías que trabajan en pleno centro a 0.60, 0.50 y 0.30 centavos la platea, con buen éxito, confirman esa aseveración).

Hay que rebajar los precios de boletería y reservar los dos pesos, los dos con cincuenta y los tres pesos para las producciones cuya importancia lo justifique. Es mejor hacer cien pesos de entradas a ochenta centavos, que ciento veinte pesos a uno con cincuenta.

El veruano hace como nunca necesaria la adopción de la medida que indicamos y los exhibidores deben insistir ante las alquiladoras exigiendo la rebaja de precios de boletería.

Discos en mal estado

Un exhibidor del interior nos escribe diciéndonos que por el mal estado de los discos que le enviara una alquiladora, debió soportar las protestas del público congregado en su sala con motivo de la exhibición de una producción extraordinaria.

El hecho es sencillamente inaudito. Es admisible que llegue un disco roto, ya que ello constituye un accidente imposible de prever pese a todas las medidas que se adopten, pero que una casa distribuidora, deliberadamente, o por un mal principio de economía, mande discos rayados o poco menos que inútiles, entraña una falta de consideración hacia el cliente, permitiendo a algún suspicaz suponer que hay interés en restar prestigio a determinada sala.

¿De qué vale a un exhibidor el cuidar su sala, el sacrificarse atendiéndola personalmente en todo momento, contratando películas a precios elevadísimos, si la comodidad o el descuido de una casa alquiladora lo coloca en la desagradable situación de pasar por abandonado ante su público?

Las casas alquiladoras deben prestar más atención al problema de los discos, y limitar su duración de acuerdo a un término razonable, único y seguro medio de evitar la repetición de esta clase de hechos.

Estafadores

Personas vinculadas al negocio cinematográfico sudamericano parecen haber encontrado un medio de apresurar su enriquecimiento, merced a un vulgar cuento del tipo que explicamos someramente: los aprovechados "financistas" insertan un aviso en un diario pidiendo socios capitalistas, para instalar una casa de films. Una vez llegado el incauto, uno de los estafadores — que no otro es su nombre — se finge también capitalista. El incauto y este último, entregan, por partes iguales el dinero que constituirá el capital social. El "vivo" lo hace en un cheque, que de más está decir ni siquiera es presentado al banco. Finge más tarde el "vivo" arrepentirse de la operación y complica de tal modo las cosas, que el infortunado que creyó hacerse rico en poco tiempo con los nuevos "amigos", se dá por bien servido perdiendo más dinero del invertido hasta ese momento.

Tenemos en nuestro poder los nombres de algunas víctimas (entre las cuales hay un exhibidor de la campaña), y no queremos darlos a publicidad hasta comprobar el asunto debidamente. Los lesionados, que son varios, deberían facilitarnos todos los datos para denunciar a los "financistas apurados" en mención, además de denunciar el hecho a las autoridades policiales, como corresponde.

Combinaciones sin aviso

Hay algunos exhibidores que prefieren esperar una semana más para pasar una película a exhibirla en combinación, dados los inconvenientes que comporta el sistema y el riesgo que se corre con el mismo. Sin embargo, la falta de atención de algunas alquiladoras les obliga, a pesar suyo, a exhibir películas de acuerdo a ese sistema. Así, en la última semana, un cine de Caballito se enteró, pocos minutos antes de dar comienzo a la función vermouth, que la película a exhibirse en la susodicha sección, estaba combinada con otra sala.

No tuvo otro remedio que pasar el film con "el corazón en la boca", temiendo que un accidente o un descuido del combinador provocara una lamentable demora.

Si la alquiladora hubiera cumplido con la elemental obligación de avisarle anticipadamente, en última instancia, el exhibidor hubiera arreglado con la otra sala el horario, cosa que no le fué posible hacer en mérito a las circunstancias que señalamos.

El asunto importa una grave falta de consideración que los exhibidores, por propio decoro, no deben aceptar ni silenciar.

Fiestas fatales

Las festividades de Navidad, Año Nuevo y Reyes, han tenido una significación verdaderamente trágica para los exhibidores. La elevada temperatura y la serie de locales al aire libre habilitados con diversiones públicas (claro está, con excesiva contemplación municipal, como dá costumbre) transformaron a los salones cinematográficos en pequeños desiertos.

Esperamos que en los días venideros los salones se resarzan del perjuicio de referencia, así como también que las alquiladoras contemplen la situación del negocio, empeorada con varios días festivos que trajeron sequía a los cines...

Atención

Una sociedad que representa a un reducido número de autores y compositores de música, aduce, para hacer suscribir compromisos a los exhibidores sobre "los pequeños derechos" que agrupa a varios centenares de músicos. Por ello, es necesario que los exhibidores, antes de firmar nada, exijan la presentación debidamente rubricada y sellada, de la lista completa de los autores, a fin de evitar inconvenientes y perjuicios en el futuro.

Si Vd. no ha recibido el PRIMER SUPLEMENTO SEMESTRAL de HERALDO DEL CINEMATOGRAFISTA, reclámelo por teléfono o por correo a HERALDO, Cangallo 910, Buenos Aires.

Los puntos acordados a cada película corresponden a las siguientes categorías:

MUY BUENA	5
BUENA	4
REGULAR	3
REGULAR-FLOJA	2
MALA	1

(Cuando una película esté en una categoría intermedia, se le agregará medio punto (1/2).

ENTRE ESCOLLOS

Valor Comercial:	3
Valor Artístico:	3
Valor Argumento:	3
Carácter:	Com. Dramát.

Estreno: Cines Palace Theatre y Grand Splendid, Jueves 7 de Enero a \$ 1.50.
Distribuida por Max Glücksmann.
Producción R. K. O. (Radio Pictures).

INTERPRETES:

Louis Wolheim — Mary Astor — Ian Keith — Hugh Herbert — Russell Powell — Alan Roscoe.

Enteramente hablada en inglés. (Ambos sistemas).

ARGUMENTO—

Un capitán de un barco de carga protege a una pareja que huye de la policía. El marino, individuo de aspecto brutal, quiere "cobrarse" el pasaje, pero es conquistado por la bondad de la mujer, que lo hace regenerar, hasta que el individuo se da cuenta que ha sido víctima de un cruel engaño, por cuanto ella tiene un pasado ignominioso. La policía mata al amante de la mujer, la cual queda libre para unirse al hombre que supo despertar en ella sentimientos honestos.

ANÁLISIS—

Está bien interpretada esta película, destacándose Louis Wolheim y Mary Astor. La dirección y la presentación son buenas, sin sobresalir. Es interesante como película de verano por su argumento poco común y por el valor de atracción de Louis Wolheim.

PARA EL PROGRAMA—

Bajo el tosco aspecto de hombre brutal escondía un corazón de oro. Una interpretación magistral del malogrado "feo" Louis Wolheim y la encantadora Mary Astor.



EL IDEAL DE LA CLARIDAD

Lea en el N.º 28 de HERALDO la sensacional oferta de nuestros equipos, en condiciones de precio que no admiten competencia. Apresúrese a solicitar informes: nuestra oferta es por tiempo limitado.

R. C. A. PHOTOPHONE

R. S. PERA 636 — U. T. 3060, Libertad

EL TEMERARIO

Valor Comercial:	2
Valor Artístico:	2
Valor Argumento:	2
Carácter:	Cow-boy

Estreno: Gran Cine Ideal, miércoles 6 de Diciembre a \$ 2.

Distribuida por Fox Film.

Duración: 57 minutos.

INTERPRETES:

Georges O'Brien — James Kirwood — Sally Eilers — Rita Le Roy

Enteramente hablada en inglés. (Ambos sistemas).

ARGUMENTO—

Un muchacho de la ciudad se ve envuelto en una serie de aventuras en su afán de investigar la muerte de quien supone su padre, enamorándose en esas gestiones de una muchacha. Descubierta la verdad, el joven inicia una era de amor.

ANÁLISIS—

Como película de cow-boy, con interesantes escenas de ciudad al principio, está bastante bien esta producción, que matiza cualquier programa, sobre todo en esta época de repetición de los mismos argumentos. La interpretación es buena. Las escenas de persecuciones por el campo están bien realizadas.

PARA EL PROGRAMA—

En su afán de desentrañar la verdad un joven encuentra la felicidad y el amor. Una interpretación destacada de George O'Brien, secundado por un homogéneo reparto.

RECUERDE VD. QUE LOS EQUIPOS SONOROS

KLANGFILM

con la más perfecta reproducción y máxima seguridad en el servicio, son distribuidos por la

AEG Compañía Argentina de Electricidad S. A.
B. DE IRIGOYEN 330 — Bs. AIRES
la que se responsabiliza de su instalación y acertados asesoramientos en problemas foto acústicos.

¿QUIEN DIJO MIEDO?

Valor Comercial:	2
Valor Artístico:	1
Valor Argumento:	1
Carácter:	Comedia

Estrenada en el Cine Hindú, el 3 de Enero a \$ 1.

Distribuida por Fox.

Duración: 1 hora 10 minutos.

INTERPRETES:

El Brendel — Fifi D'Orsay.

Enteramente hablada en inglés.

ARGUMENTO:

Un empleado de juguetería es confundido con el jefe de una banda de pistoleros merced a su extraordinaria semejanza con el mismo. Los miembros de una pandilla enemiga de éste lo hacen entonces objeto de una serie de atentados que dan motivo a situaciones de relativa hilaridad.



(LOS DOS SISTEMAS)

Instale un ARISTOFON y tendrá la más absoluta garantía de un sonido perfecto y seguro, sin temor a contra-tempos de ninguna clase.

Acordamos amplias facilidades de pago.

ARECHAVALA & Cia.

J. E. Uriburu 187 — (47 Cuyo, 9282)

ANÁLISIS—

Se trata de una comedia excesivamente prolongada en sus situaciones que, por otra parte, no tienen mucho de novedosas ni de bien realizadas. El cómico sueco El Brendel hace de su parte cuanto puede para defender un papel sin mayor relieve, encarnando dos personajes. Fifi D'Orsay apenas interviene en la película. El resto sin importancia.

PARA EL PROGRAMA—

El Brendel, el famoso cómico, en su doble papel de inofensivo vendedor de juguetes y de terrible pistolero realiza en esta película una creación desolante.

LOS INVASORES DEL AIRE

Valor Comercial:	2
Valor Artístico:	2
Valor Argumento:	2
Carácter:	Comed. Dramát.

Estrenada en el cine Real el 7 de Enero a \$ 1.50.

Distribuida por Columbia.

Duración: 1 hora 10 minutos. *LLOYD HUGHES*

Enteramente hablada en inglés.

ARGUMENTO—

Víctima de un accidente que se achaca a imprudencia suya, un aviador del correo aéreo, es despedido. En sus andanzas posteriores trabaja conocimiento con una banda de asaltantes que intentan robar el expreso de la compañía en que antes trabajara, expreso que debe pilotear el hermano de la que fuera su novia. Después de movidas escenas entre las que figura un combate aéreo con los bandidos, consigue evitar que éstos logren su propósito.

ANÁLISIS—

No ofrece mayores valores ni de interpretación ni de técnica que la destaquen de las muchas producciones similares, esta película, en la que Lloyd Hughes, desempeña un papel sin grandes ocasiones de lucimiento. Las escenas de aviación están bien realizadas.

PARA EL PROGRAMA—

También el camino del aire está amenazado hoy por los audaces bandidos modernos, y esta película muestra un apasionante episodio de la lucha contra los asaltantes aéreos.

A los suscriptores

Sin aviso en contrario seguiremos enviando HERALDO a nuestros suscriptores, entendiendo que ello significa la renovación de la suscripción, por cuyo importe mandaremos el recibo correspondiente.

GIGOLO

Valor Comercial: 3
 Valor Artístico: 3
 Valor Argumento: 3
 Carácter: Comedia

Estreno: Cine Capitol y Renacimiento, Jueves 7 de Enero a \$ 2.
 Distribuida por Metro Goldwyn.
 Duración: 1 hora 15 minutos.

INTERPRETES:

William Haines — Irene Curcell — C. Aubrey Smith — María Alba — Charlotte Granville.

Enteramente hablada en inglés. (Ambos sistemas).

ARGUMENTO—

Un calavera, a quien un tío rico amenaza de heredar si no se casa con una muchacha, pide un mes de plazo para resolverse: si en ese término no la ha conquistado obedecerá a su pariente. No la conquista, y después de una serie de accidentes accesorios, se enamora de la muchacha y se casa con ella.

ANÁLISIS—

Mucha animación hay en esta comedia, que tiene una interpretación sobresaliente. Hay escenas cómicas eficaces y situaciones sentimentales muy bien realizadas, y, sobre todo, unidad en la acción, que no decae en ningún momento. William Haines no hace el galán bufo habitual en sus películas, y en su nueva labor confirma su merecido prestigio. El exceso de diálogo sólo molesta en escasas ocasiones. Como producción veraniega es recomendable especialmente para salas familiares.

PARA EL PROGRAMA—

William Haines en una novísima interpretación confirma su merecido prestigio, secundado por Irene Curcell, C. Aubrey Smith y María Alba. Una comedia sentimental de interesantísimo desarrollo.

LOS NUEVOS PRECIOS Y LAS NUEVAS CONDICIONES DE PAGO COLOCAN A LOS EQUIPOS

Western Electric
 SISTEMA CIAMPA SONORO

EN SITUACIONES DE NO ADMITIR COMPETENCIA. — INFORMESE.

Av. Roque Sáenz Peña 615

LA VOZ DE LA SANGRE

Valor Comercial: 3
 Valor Artístico: 2
 Valor Argumento: 3
 Carácter: Com. Dramát.

Estreno: Cine Monumental, el 7 de Enero a \$ 1.20.
 Distribuida por Warner Bros.
 Duración: 1 hora 10 minutos.

INTERPRETES:

Philips Holmes — Otis Harlan — Grant Michel — Lucille Powers.

Enteramente hablada en inglés. (Ambos sistemas).

ARGUMENTO—

Un estudiante universitario, cuyo padre cumple una larga condena por asesinato, se ve obligado, al divulgarse la situación de aquél a abandonar la Universidad. De regreso a su pueblo, la vida termina por hacerse imposible debido a la prevención con que algunos vecinos lo miran, lo que hace que, al regresar su padre indultado, se avergüence de él.

Viven así distanciados ambos, hasta que una intriga tramada por un compañero de oficina del muchacho, rival en amores del éste, para hacerlo aparecer como ladrón, hace que padre e hijo en un gesto noble traten mutuamente de atribuirse la culpa para salvar al otro.

Se descubre al verdadero autor, y el cariño nacido entre el muchacho y su padre se afirma definitivamente.

ANÁLISIS—

Es una discreta comedia dramática, con un argumento que presenta alternativas interesantes. La labor interpretativa sobre un mayor valor en las figuras secundarias con varios notables característicos, entre los que se destaca Otis Harlan.

PARA EL PROGRAMA—

Separados por los prejuicios sociales un padre que ha sido condenado a presidio, y su hijo un estudiante universitario, vuelven a encontrarse cuando las circunstancias crean un peligro para ambos. Una destacada interpretación de conjunto.

Escribe un Administrador

El señor José García, persona vinculada al negocio cinematográfico desde hace muchos años, y que desempeña en la actualidad el puesto de administrador del cine Hindú, de esta capital, nos escribe la siguiente carta, que transcribimos sin comentarios, y en la que vierte interesantes conceptos particulares sobre la situación actual del negocio cinematográfico. Dice así la carta de referencia:

"Sr. Director de HERALDO
 Cangallo 910

"Desde la aparición de HERALDO soy uno de sus más ardientes propagandistas. Y es que he visto desde el primer momento los beneficios que una publicación independiente bien inspirada y honesta como la suya, reporta a los exhibidores.

"En uno de los últimos números, he leído un "alerta a los alquiladores". Está muy bien el artículo y compendia la solución y el problema a la vez. En efecto, si se ha llegado a la situación de tirantez entre los exhibidores y los alquiladores, es, única y exclusivamente debido a las exigencias de estos últimos. Recuerdo que cuando la Metro instaló sus oficinas en ésta, quedando a cargo de las mismas el señor Fiedelbaum, un exhibidor de primera línea no pudo arreglar porque el precio solicitado le pareció muy elevado. El señor Fiedelbaum, repuso ante esa resolución, lo siguiente:

"—Si Ud. no puede pagar ese precio, pase mos las películas a porcentaje. Un 33 % es lo razonable y equitativo". No llegaron a un acuerdo, porque el exhibidor "pasándose de vivo", creyó que eso indicaba una flaqueza de la Metro, pero en las mismas condiciones hizo el negocio otro exhibidor... y tuvo un año excelente.

"El señor Fiedelbaum declaró que era de buen comerciante seguir una política conciliatoria: se debía sacrificar dentro de lo razona-

ble, los intereses de la casa, para conservar un cliente.

"Elo demuestra que cuando en una alquiladora hay criterio constructivo, los negocios se pueden realizar conservando la amistad y la simpatía de los exhibidores. Y si los alquiladores, por sí mismos, no resuelven adoptar ese criterio de temperancia sustentado por el primer gerente local de la Metro en la Argentina, los exhibidores pueden obligarlos a ello, con la Asociación Cinematográfica de Exhibidores. Hay que dejar de lado las pequeñas diferencias: el empresario de una sala de barrio, como el más poderoso de los exhibidores centrales, tienen los mismos derechos, están afectados por las mismas dificultades. Y los exhibidores deberían recordar ahora más que nunca aquello de que "La unión hace la fuerza".

"Según mi criterio, sólo sobre las bases de circuitos puede llegarse a algo concreto, induciendo a las alquiladoras a aceptar los estrenos en líneas por turnos, de modo que el programa de las salas centrales se renovara dos veces semanales igual que lo que se hace en Europa. Con ello, las alquiladoras se evitarían el inconveniente de no saber qué hacer con el material una vez salido el mismo de la sala de estreno, además de otras dificultades cuyo detalle es innecesario.

"Organizados los circuitos, los exhibidores podrían oponer seria resistencia a las pretensiones desmedidas de las alquiladoras, y a su vez, éstas, verían su acción notablemente facilitada.

"El negocio en la última temporada ha dejado mucho que desear. Por cada sala que se ha desenvuelto bien, hay diez que han perdido dinero. Hay que procurar en toda forma, que en la temporada próxima no se repita el desagradable fenómeno, que puede ser fatal para la misma esencia del negocio."

(Fdo.): JOSE GARCIA.

EL CINE AMERICANO

SAN JUAN 2998 — CAPITAL

ACABA DE REABRIRSE DESPUES DE GRANDES REFORMAS, Y HA INSTALADO EL EQUIPO SONORO

SQUIRRELS TALKING MACHINE

PARA AMBOS SISTEMAS

(FABRICADO POR CIAMPA y Cia.)

VENTA DE LAMPARAS DE ARCO
 "CIAMPA"

REPUESTOS Y ACCESORIOS
 PARA PROYECTORES EN GENERAL.

CIAMPA & CIA

ECUADOR 318

U. T. (62) MITRE 5945

BUENOS AIRES

Agradecemos

El considerable esfuerzo que significó la confección de nuestro PRIMER SUPLEMENTO SEMESTRAL, en el cual se da lista por orden alfabético de las películas estrenadas en el término comprendido entre el 1.º de Julio y el 31 de Diciembre de 1931, fué ampliamente reconocido por los exhibidores, muchos de los cuales nos han hecho llegar su aplauso, señalándonos la utilidad que para la programación les prestará el citado SUPLEMENTO SEMESTRAL.

No hemos hecho otra cosa que corresponder a las atenciones que debemos a los exhibidores, a cuya ayuda y apoyo moral y material debe HERALDO la obra que realiza.

Nuestra tarea

Hemos cumplido seis meses de vida. Lo que a la mayoría pareció una publicación de vida precaria o de lánguida existencia, es hoy un órgano que ha acreditado su independencia y su valentía en cuantas ocasiones fuera necesario evidenciar esas condiciones.

Nuestra tarea no ha sido leve ni mucho menos. La tarea de ver películas — todos los films son vistos por el Editor — constituye una "distracción" pesadísima. Dos películas por semana pueden ser una distracción; quince o más, son una penitencia, un duro castigo.

Eso es lo que se relaciona con la crítica de films: en lo que respecta a los problemas gremiales nuestro trabajo ha sido también realmente pesado. Hemos luchado contra poderosas alquiladoras. Hemos resistido a amenazas de toda índole. Hemos defendido a los exhibidores en cuantas ocasiones nuestra defensa fué necesaria.

Ni amenazas ni "sugerencias" nos intimidaron. Hemos sido, cuando las circunstancias así lo exigieron, "cabeza de turcos". Cuando un exhibidor, temiendo represalias, no podía manifestar su opinión, una vez comprobado el hecho lo manifestamos claramente, sin contemplaciones de ninguna índole.

Hemos evitado la consumación de muchas injusticias.

Con ello nos hemos agenciado la general simpatía de los exhibidores que valoraron los dignos móviles que inspiran nuestra acción y hasta algunos alquiladores comprendieron que nuestras campañas estaban bien inspiradas. En cambio, otras casas poderosas que se consideran "intocables" e "inabundables" para otra cosa que no el elogio, no ocultaron su antipatía por nuestra acción, y procuraron perjudicarnos. Pero como nosotros no tenemos la mordaza de los avisos; como hemos rechazado en distintas oportunidades vedados ofrecimientos de publicidad, seguimos impertérritos y seguros en nuestras campañas, en las que nos sustentamos en el invalorable apoyo de la fuerza que da la razón.

Hoy, HERALDO es indispensable a los exhibidores sudamericanos. Hoy, las casas alquiladoras, acosumbradas a mandar a capricho, alentadas por el silencio culpable que ocultaba todas sus extralimitaciones, tienen en HERALDO un control severo y permanente.

Immodestamente, si se quiere, hemos resesado la ardua labor desarrollada en sólo seis meses de vida. En nuestro primer número, titulamos el artículo inicial con las siguientes palabras: "Al pan, pan y al vino, vino". Desde nuestro primer número, nuestro lema fué "Un servicio de información, crítica y análisis, libre de la influencia del aviso cinematográfico".

Sólo nos resta agregar que siempre hemos

llamado "al pan, pan y al vino, vino", y que nuestras informaciones y nuestras críticas se han hecho con absoluta prescindencia de la publicidad.

Hoy, como ayer y como siempre, estamos en la brecha para defender y resguardar los justos intereses de los exhibidores.

Y nuestra labor ha dado ya fructíferos resultados.

El número especial

Ya cerrado el número anterior, a instancias de varios exhibidores, dimos a publicidad una edición especial de HERALDO, tendiente a difundir en el gremio la candidatura a concejal de un exhibidor, el señor Humberto Cairo.

Nos movió a aceptar el susodicho pedido, la seguridad de que es necesario que un exhibidor ocupe una banca en el Concejo Deliberante... Son excesivas las trabas que se ponen al libre desenvolvimiento de los cines porteños, y ello ocurre porque en la Cámara Chica se desconoce el asunto. Un exhibidor, urgido concejal por poca obra que realice, asesorará y hará oír su voz de protesta cuando se pretenda cometer un abuso con el gremio.

Y el señor Cairo se ha comprometido formalmente a contemplar los intereses de todos los exhibidores porteños en su gestión edilicia, si las urnas le son favorables.

He ahí explicada la razón de la aparición del número especial de HERALDO.

Imprevisión municipal

Con motivo de las elecciones comunales, la oficina municipal que sella los programas, no efectuó tal operación el último domingo, en virtud de haberse habilitado ese local para votar. Los empresarios de cine se vieron obligados a hacer sus programas con mucha anticipación, con los inconvenientes que ello traspasó: apuros en la programación, en la imprenta, etc., etc.

Si la Intendencia hiciera cumplir el artículo 171 del Digesto, que autoriza a los empresarios a sellar planillas en lugar de programas nada de esto ocurriría.

Acción extorsiva

El negocio cinematográfico es, como ningún otro, un negocio que debe realizarse en mancomun. Sin colaboración entre el comprador y el vendedor, nada puede hacerse. Así, si por ejemplo, un exhibidor toma una película para un domingo, y ese día no tiene público por excesivo calor, lluvia, u otro factor completamente ajeno a su voluntad, es debido a la casa distribuidora de las películas exhibidas en ese día, procurar que su cliente se resarza de los perjuicios sufridos.

El alquilador, también se perjudica, pero es en mínima parte: sólo se retarda en la explotación. En cambio, el exhibidor tiene los mismos gastos, con o sin lluvia, con mucho o poco público. El gasto de alquiler, luz, empleados, propaganda, etc., está hecho... Esa es la fundamental diferencia que existe entre el negocio del alquilador y el del exhibidor. Con circunstancias contrarias, el alquilador, en lugar de realizar su negocio en tres meses, lo hará en cuatro. En cambio, el exhibidor, si no lo efectúa de inmediato, no lo efectúa más.

Puede calificarse, en consecuencia, de acción extorsiva la de las alquiladoras que no tienen en cuenta esa circunstancia importantísima. Los exhibidores, que en los últimos años han visto aumentar las exigencias de los alquiladoras a límites inconcebibles, deben recapacitar seriamente sobre sus legítimos derechos e insistir que los mismos sean reconocidos.

Sin comentarios

Una sala de la calle Lavalle, en el curso de la última semana, realizó de entradas totales en un día, la suma de noventa y cinco pesos, de la cual correspondió el 40 por ciento a la casa a quien pertenecían las cintas exhibidas.

Esa sala tiene un presupuesto mensual que se acerca a los veinticinco mil pesos, vale decir, casi mil pesos diarios de gastos... El hecho no quiere comentarios.

CORREO

X. X., Rosario. — En este número va esta información, que es muy interesante. Esperamos mayores datos.

G. J., Interior. — El director de esa casa está, en efecto, en Río. No es nada difícil que haya cambios fundamentales dentro de poco... Lo tendremos al tanto.

BOLSA DE TRABAJO

(Atendiendo a numerosos pedidos dignos de ser tomados en cuenta, HERALDO crea esta BOLSA DE TRABAJO gratuita. Ofrecimientos y pedidos de empleo, serán incluidos, pues, completamente gratis.)

PEDIDOS

ADMINISTRADOR, muy práctico, que quiera trabajar sobre la base de utilidades, se necesita. Se da amplia libertad de acción. Dirigirse V. V., HERALDO, Cangallo 910.

OFRECIDOS

ACOMODADOR, diez años de práctica, se ofrece sin pretensiones. Dirigirse Alvaro Meléndez, Moreno 1693, Dto. B. Capital.

ACOMODADOR práctico se ofrece sin pretensiones. Dirigirse Juan González, Maiza 158, Dto. 1, Capital.

PROGRAMISTA OFRECIDO

CINE DEL INTERIOR. — Administrador de cine de la Capital, serio y con larga práctica en el negocio, pudiendo ofrecer la más absoluta garantía de honestidad, se ofrece para programar películas a cines del interior, sobre condiciones muy razonables. Escribir a C. C. HERALDO, Cangallo 910, Capital.

Por razones de salud

transfiero urgente ventajoso contrato de alquiler de cine en ciudad importante del interior. — Completamente equipado con máquinas sonoras nuevas. URGENTE.

Dirigirse a HERALDO, Cangallo 910.

Por solo \$ 10.000

transfiero contrato por cinco años, de cine ubicado en barrio populoso. Alquiler: \$ 850 mensuales. — URGENTE. — Dirigirse a HERALDO, Cangallo 910.