

Tobaris

Revista Comercial

Editada en Vigo
por los Almacenes TOBARIS

Distribuida gratuitamente a
nuestros clientes de toda España

Exhibir
Bien

PARA
VENDER MAS



NUM. 20

MARZO 1955

Public
3488

PULSERAS
con
FETICHES

*de diversos motivos,
dorado Alemán, de
mucho aceptación
por parte del públi-
co, puede contem-
plar en el muestra-
rio de*

Almacenes **Tobaris**



NUMERO 20
MARZO
1955
VIGO

Tobaris

Revista Comercial

Sumario

El método	Página 5
Resuelva Vd. el problema que le atañe	» 6
Cortejando al cliente	» 7
Como se evita que las criticas nos preocupen	» 8
¿Es usted supersensible?	» 9
Los pequeños detallistas no pueden vender barato.	» 10
Un monumento excepcional	» 11
Reflexiones	» 12
El hombre no muere, se mata	» 13
Para probar una organización	» 14
Esclavo del negocio	» 15-16
Notas breves de los Estados Unidos	» 17
Humorismo	» 18



100

MODELOS

*de pendientes largos, de
novedad muy atrevida,
combinando el dorado con
los tonos de perla, gris
y negro, actualmente
presenta*

Almacenes Tobaris



EL MÉTODO

Método o sistema es seguir para todas las cosas un orden determinado y repetir este orden todos los días y en todas las ocasiones. Metodizar nuestra vida será, pues, ordenar los actos que debemos realizar y practicarlos todos con matemática exactitud. Sistematizar nuestra labor será, por consiguiente, hacer cada día una distribución del tiempo, ordenando los trabajos que debemos efectuar, dando a cada uno de ellos un tiempo y lugar fijos, y cumpliendo el programa establecido con puntualidad y exactitud. Método y sistema, son, pues, en el caso que nos ocupa, efectuar la ordenación de un plan de vida y seguirlo con toda fidelidad.

¿Debe ser metódico el hombre de acción? ¡Qué duda cabe! No sólo ha de procurar ser metódico

para lograr un mayor rendimiento en su labor, sino que el método es una cualidad indispensable para llegar a obtener un resultado eficiente.

La primera ventaja del método es el ahorro de tiempo. Haced la prueba; una noche estableced un plan para el día siguiente; determinad la labor que debáis realizar durante la jornada, dividid el tiempo entre esta labor, y os asombrará la cantidad de trabajo que podéis llevar a cabo; y si cumplís punto por punto el plan, seguramente será el día que más asuntos habréis resuelto y mayor eficacia haya obtenido vuestro esfuerzo. ¿Por qué? porque el orden, el método, aumentan la capacidad de trabajo, eliminando el tiempo desperdiciado en el cambio de tarea cuando no se sigue ningún orden, permitiendo trabajar con mayor seguridad, evitando dudas y vacilaciones, y, por consiguiente, ahorrar trabajo. Si estáis realizando una labor y la dejáis para emprender otra, cuando se ha efectuado el cambio y os hayáis impuesto del nuevo trabajo que habéis de realizar, habréis perdido un tiempo considerable; si los cambios se suceden, el tiempo perdido va en aumento, perdiéndose también, inútilmente, buena parte del esfuerzo que se ha realizado, hasta el punto de que el trabajo de un hombre activo y competente, sujeto a dichas variaciones, puede resultar muy mediocre.

JOSE GARDÓ

DILACIÓN

La fortuna es como un mercado; si permanecéis en él por cierto tiempo, veréis que los precios bajan. Y es, otras veces, como las ofertas de la Sibila; al principio está abarrotado de géneros; luego los va consumiendo por partes y al fin sostiene un precio uniforme. Los peligros dejan de ser leves en cuanto así lo parezcan desde el primer momento. Mejor es salirle al paso para combatirlos aunque no los tengamos cerca, que ponerles un guardia de vista encargado de vigilarles, pues se corre el peligro de que el centinela se duerma cansado de esperar. Por otra parte, es caer en el extremo contrario dejarse sorprender por nombres imaginarios y luego luchar con ellos antes de tiempo o conjugar a los peligros que salgan a nuestro encuentro. Hay que observar atentamente el momento propicio, la madurez de la ocasión, confiar en el comienzo de todas las grandes acciones a Argos con sus cien ojos, y al final a Briarco con sus cien manos. Primero observar atentamente y luego proceder rápidamente.





RESUELVA VD. EL PROBLEMA QUE LE ATAÑE

Es una costumbre muy humana la de acusar las circunstancias exteriores cuando algo anda mal en nuestra existencia.

La situación económica, la competencia, el tiempo que hace (o que deja de hacer), la inquina pública, la mala suerte, etc., son otras tantas excusas para justificar ante nuestros propios ojos y, sobre todo ante los ojos de nuestros semejantes, una incapacidad parcial o total que nos afecta para ser felices o para triunfar en nuestro medio social.

En todos los tiempos han existido estas circunstancias adustas, lo que no ha impedido que la «dicha» y el «éxito» distribuyeran sus «favores» a un gran número de «patrocinados»... En cuanto a los demás, se resignaron a esperar un cambio de los tiempos, pero podemos afirmarles que el mundo sigue siendo lo que siempre fué: una sucesión de altos y bajos. Hay que aplicarse a eludir los «bajos» y aprovecharse de los «altos». Ningún profesor de energía y ningún conferenciante de optimismo ha revelado todavía la fórmula para evitar la producción de los bajos. Como en el paisaje de la naturaleza, elevaciones y depresiones se suceden en la vida social.

Podría existir una solución: que cada cual resolviera su propio problema, y así, por la sagacidad y el esfuerzo de la multitud de los individuos, quedaría resuelto el común problema social. Mejor que buscar un improbable resultado colectivo, que cada cual «se salve» como pueda y como sepa. Lo que no quiere decir que uno haya de ser gravoso o inconsiderado para con el buen vecino.

HENRI A. MERCET



TODO EMPIEZA CON UN PENSAMIENTO

Todo lo que en el mundo tiene algún valor, todo producto y toda carrera, empezó con un pensamiento.

Tras el pensamiento siguió un deseo. Es lo que llamamos ambición.

Después del deseo vino la acción. La acción creó un producto o un hábito.

Corriendo el tiempo, el resultado fué la prosperidad o el carácter, o ambas cosas a la vez.

¡Pensamiento—Deseo—Acción! Este es el proceso por el cual se realizan grandes acciones y se desarrollan los grandes hombres.



LA FUERZA DEL EJEMPLO

Si uno ocupa una posición que le sitúa por encima de otros, muchos son los ojos que le están observando. Se halla como puesto dentro de una vitrina, lo que no ha de olvidar en ningún momento.

Su mayor influencia radica en la fuerza del ejemplo. Aquellos a quienes gobierna le imitarán. En bien o en mal, influirá en su trabajo y en sus vidas.

El hallarse investido de autoridad sobre otros es un verdadero privilegio, con el que va anejo un deber. Quien demuestre que reúne condiciones para un poco de autoridad, no pasará mucho sin que se la aumenten.



Cortejando al CLIENTE...

En Little Rock, Estado de Arkansas, un cinema ha instalado máquinas de lavar automáticas a fin de que las amas de casa que figuran entre su clientela, puedan hacer que su ropa se vaya lavando mientras ruedan las películas.

Un hotel de Chicago ha hecho un pedido de 300 tazas de café para mejor servir a los bebedores zurdos. El emblema del hotel aparecerá grabado quedando a la derecha del asa, de modo que lo vea bien el bebedor zurdo.

Unos grandes almacenes de ventas de Filadelfia han establecido un servicio especial con la finalidad de avisar a los maridos que se acerca el aniversario de su boda. Así podrán escoger oportunamente un regalo apropiado para su esposa.

Un establecimiento de sastrería de Lawrence, Estado de Massachusetts, ofrece devolver el dinero a quienquiera que sea llamado al servicio militar por reclutamiento dentro de los cuarenta y cinco días de haberse comprado un traje o abrigo.

Un hotel cercano a Copenhague, Dinamarca, ofrece hospedaje gratuito cualquier día en que haya estado lloviendo durante cuatro horas seguidas.

Un chofer de Nueva York rocía el interior de su taxi con perfume siempre que ha llevado un pasajero fumando un cigarro o un cigarrillo.

Un gran establecimiento de Indiana atrae a los compradores escondiendo un despertador debajo del mostrador en que se empaquetan los géneros comprados. Al sonar el timbre, el cliente cuyo paquete se está liando en aquel momento, no ha de pagar los comestibles comprados.

Un banco de Denver, Estado de Colorado, provee gratuitamente de cochecitos para niños a los imponentes.

Un banco de Manchester, Estado de Connecticut, provee de oportunos paraguas de papel a cualquier cliente que se encuentre detenido en el local por un chubasco inesperado.

Unos almacenes de Filadelfia han instalado una rotonda de televisión para que descansen y se distraigan sus clientes.

Para convencer a las amas de casa de que prueben su producto durante diez días, un fabricante de neveras ha ofrecido a sus posibles clientes 10 dólares, con los que se pueden quedar aunque no compren.

Porque la gerencia de una compañía propietaria de una cadena de hoteles de la costa del Pacífico cree que lo elevado de los alquileres de las casas hace que muchas familias se aposenten indefinidamente en los hoteles, los niños viven "como en casa" en sus veintidós hoteles.

ALBERT D. SEARS



Como se evita que las críticas nos preocupen

EN SÍNTESIS

- Regla 1.^a La crítica es frecuentemente un cumplido disfrazado. Significa muchas veces que hemos provocado celos y envidias. Recordemos que nadie golpea a un perro muerto.
- Regla 2.^a Hagamos las cosas lo mejor que podamos; después abramos el viejo paraguas y procuremos que la lluvia de críticas no nos moje.
- Regla 3.^a Llevemos un registro de las tonterías que hemos hecho y critiquémonos nosotros mismos. Ya que no podemos ser perfectos, hagamos lo que hace E. H. Little: pedir una crítica imparcial, útil y constructiva.
-

Seis modos de impedir la fatiga y la preocupación y de conservar la energía y el buen ánimo

EN SÍNTESIS

- Regla 1.^a Descanse antes de cansarse.
- Regla 2.^a Aprenda a descansar en su trabajo.
- Regla 3.^a Si es usted ama de casa, proteja su salud y su aspecto descansando en su hogar.
- Regla 4.^a Aplique estos cuatro buenos hábitos de trabajo:
- Despeje su mesa de trabajo de todo papel que no se refiera al problema inmediato que tenga entre manos.
 - Haga las cosas por el orden de su importancia.
 - Cuando tenga un problema, resuélvalo en el acto, si posee los hechos necesarios para tomar una decisión.
 - Aprenda a organizar, delegar e inspeccionar.
- Regla 5.^a Para impedir la fatiga y la preocupación, ponga entusiasmo en su trabajo.
- Regla 6.^a Recuerde que nadie se murió por falta de sueño. Es la preocupación por el insomnio lo que hace el daño, no el insomnio.
-

Cómo acabar con el hábito de la preocupación antes que él acabe con nosotros

EN SÍNTESIS

- Regla 1.^a Expulse la preocupación de su espíritu manteniéndose ocupado. La actividad es uno de los mejores remedios que se hayan ideado jamás para combatir los «diablillos» del espíritu.
- Regla 2.^a No se agite por naderías. No permita que las insignificancias—meros comejenes de la vida—destruyan su felicidad.
- Regla 3.^a Utilice la ley de los promedios para eliminar las preocupaciones. Pregúntese: «¿Cuáles son las probabilidades de que esta cosa pueda ocurrir?»
- Regla 4.^a Coopere con lo inevitable. Si sabe usted que hay alguna circunstancia cuyo cambio o revisión está fuera de su alcance, dígame: «Es así; no puede ser de otro modo».
- Regla 5.^a Dé una orden de «tope de pérdida» para sus preocupaciones. Decida qué medida exacta de atención merece una cosa y niéguese a dedicar al asunto una atención mayor.
- Regla 6.^a Deje que el pasado entierre a sus muertos. No trate de aserrar el aserrín.



¿Es USTED SUPERSENSIBLE?

El hombre de negocios, sometido a la fuerte tensión de una tarea que exige a la vez esfuerzo físico y mental, suele ser casi siempre víctima de sus nervios.

Existen personas supersensibles a las influencias físicas y psíquicas. Según el doctor Lippman, ello se debe a un desequilibrio químico heredado. A estas personas la luz muy fuerte del sol puede causarles torturas: no soportan la luz fluorescente, pues su vista es tan sensible que perciben el más leve parpadeo de la luz; detestan los ruidos repentinos o cualquier sonido persistente. Tienen un agudo sentido del olfato y del gusto. Suele ser muy inteligentes.

Estas personas son como barómetros. Pueden sentir todo cambio de tiempo por su gran sensibilidad respecto a la presión atmosférica. El día anterior a una tormenta suelen mostrarse desasosegadas e irritables. Al acercarse la tormenta su tensión nerviosa las mantiene en constante actividad. Cuando se desata la tormenta, su propia tensión se quiebra. Entonces se sienten cansadas, y esa sensación puede durarles dos o tres días. Lo malo es que se creen enfermas de diversas dolencias y que con la preocupación y los remedios que que se propinan por su cuenta enferman de verdad.

¿Pertenece usted al tipo de los supersensibles..? Si es así, deberá luchar mucho con sus nervios en todo momento, pero con su esfuerzo psíquico y una gran dosis de voluntad, aparte de otros remedios que el método puede aconsejarle personalmente, logrará usted dominar y controlar esa central eléctrica que es su sistema nervioso.

La VOCACION EN EL TRABAJO

El trabajo se hace maldición cuando se realiza sin fe vocacional. Trabajo de forzados es el de muchos, no porque en sí sea penoso y abrumador, sino porque se sienten incapacitados y sin amor hacia su tarea.

Por eso es muy importante saber elegir la actividad a que vamos a consagrarnos. Todos tenemos una aptitud una vocación. Y casi siempre la segunda se deriva de la primera.

Por tanto, no descanses hasta encontrar tu trabajo, la labor para la que naciste, pues, si la encuentras, habrás dado contigo y estarás de cara al éxito.

La IMPORTANCIA DE BIEN PARECER

Las apariencias engañan. Pero en el mundo de los negocios el bien parecer es más necesario que en cualquiera otra actividad. El hábito hace al monje mucho más de lo que se piensa.

Importa más el ser que el parecer en la vida íntima, pero no así en la de relación. Nos juzgan los demás por lo que aparentamos.

Sé señor de ti, incluso en la manera de presentarte, de ofrecerte a los otros. No tengas nada que ocultar y aparecerás a los ojos de los demás con la mirada y la conciencia limpias. Mas no porque te sientas limpio de alma descuides la limpieza del cuerpo.



Los PEQUEÑOS DETALLISTAS no pueden vender barato

Valdría la pena que el pequeño tendero mandara montar el lema de este artículo, para colgarlo junto al espejo que le sirve para afeitarse. Todas las mañanas podría recordar la verdad que encierra.

Hombres y mujeres, jóvenes y viejos, millares de personas inauguran tiendecitas en las ciudades, con la mayor ignorancia. Creen que se abrirán paso y prosperarán rápidamente poniendo los precios más baratos que sus competidores. Pero no tardan en ver que no les salen las cuentas, y entonces pierden sus ilusiones y se descorazonan.

No pueden rebajar los precios de un modo permanente por razones obvias. Sólo el comerciante que está en condiciones de comprar grandes partidas de artículos a precios ventajosos, puede permitirse ofrecer precios algo reducidos. El tendero modesto dispone de poco espacio en su local para almacenar muchas existencias y el capital con que gira es también pequeño. Casi ni sabe donde poner los centenares de artículos que se ve obligado a llevar. Es posible que lo más que pueda hacer sea comprar en pequeñas partidas de dos a seis docenas, como máximo.

Todo esto lo ha de comprar a un mayorista porque los fabricantes no le servirán cantidades tan pequeñas, y tendrá que pagar unos precios corrientes en los que se incluyen los beneficios del mayorista. Al contrario los grandes establecimientos de ventas al público pueden dirigirse a la vez a varios fabricantes para pedirles precio, por ejemplo, para 5.000 unidades al mes para un mismo artículo elaborado según calidad determinada. Es natural que estas grandes empresas puedan comprar a precios más ventajosos que los detallistas de poca importancia.

El tendero puede argüir que los gastos generales de los grandes negocios son enormes; sus alquileres colosales, sus ejércitos de vendedores experimentados con sueldos de cuatro o cinco cifras, etc. Pero la verdad es que por elevados que sean los gastos, están siempre en relación con el precio de venta y que proporcionalmente al giro anual de aquellas casas, no suponen más que un pequeño porcentaje.

PIÉNSELO, PERO ACTÚE

Es una táctica sensata no cerrar trato hasta después de haber reflexionado a solas y haber oído el consejo de la almohada. Es cuerdo no comprar mientras está uno bajo la presión de un vendedor listo.

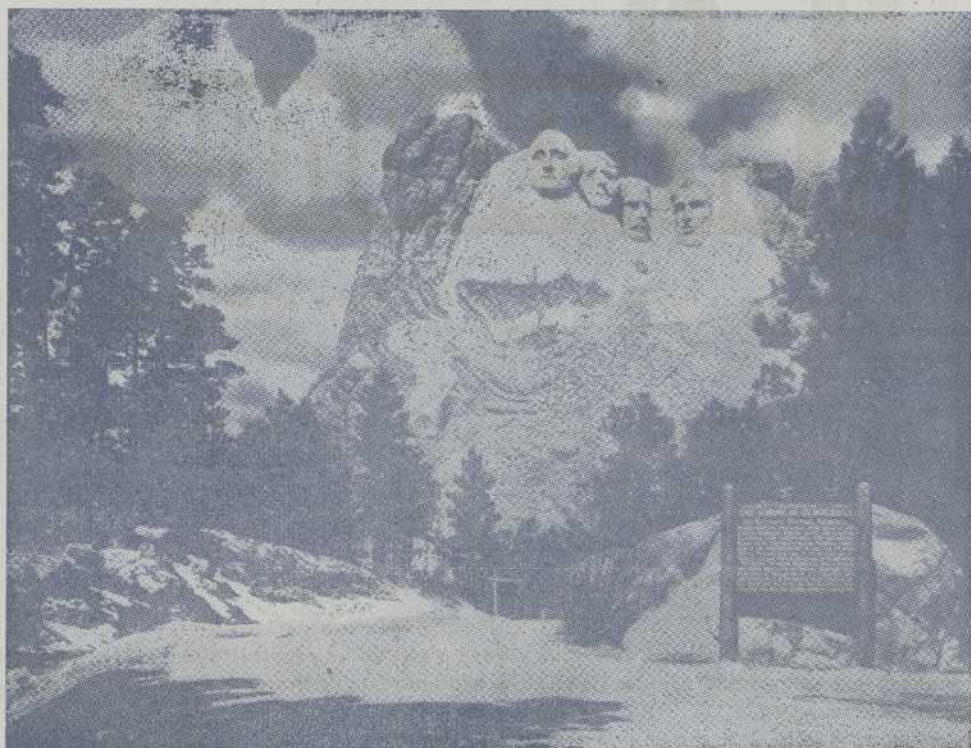
Pero esto no quiere decir que usted tenga que pasarse cinco años en meditaciones, como hay muchos que lo hacen.

Estos reflexionadores lentos disipan la mayor parte de su vida. Dejan que se les escapen la mayor parte de las oportunidades que se presentan.

En muchas empresas se pasa demasiado tiempo sopesando el pro y el contra. Existe un temor excesivo a arriesgarse. Se desperdicia miserablemente el tiempo, hasta que la buena ocasión se ha desvanecido. Pensar todo lo que se quiera, pero tomar decisiones con oportunidad.



UN MONUMENTO EXCEPCIONAL



Todos los años, medio millón de turistas norteamericanos visitan el Monumento Nacional de Monte Rushmore, en el estado de Dakota del Sur. Este monumento excepcional —el Altar de la Democracia, como así se le llama— se encuentra a 1.800 metros sobre el nivel del mar. Los bustos, tallados en gigantescas proporciones, corresponden a cuatro grandes presidentes de los Estados Unidos: George Washington, Thomas Jefferson, Theodore Roosevelt y Abraham Lincoln.

Las cabezas miden aproximadamente 18 metros desde la barbilla hasta la frente, y proporcionalmente equivalen a figuras humanas de 137 metros.

Esta colosal escultura, la más grande ejecutada por el hombre, fué concebida y realizada por el escultor norteamericano Gutzon Borglum, fallecido en 1941. Borglum estudió arte en San Francisco y París.

El monumento fué costado por suscripción popular y por fondos del Estado Federal.



Reflexiones

El mediocre con su intolerancia cerril y con su miedo a la generosidad, es el enemigo solapado más temible para el que de elevado espíritu trata de dar vida a sus ideas de humanismo.

Si a vuestro alrededor existe la discordia busca enseguida la presencia del mediocre. Será el que en otro momento beneficiaste.

Nada mata mejor el aburrimiento que un trabajo intenso.

El mejor ejercicio de la inteligencia es la desconformidad.

En tu juventud trabaja de firme y lleva a efecto tus propósitos con valor, para que no tengas una vejez desagradable, llena de pesadumbres y remordimientos al final de la carrera de la vida.

Si te propones lograr algo debes primeramente sentirlo dentro de ti mismo y luchar apasionadamente por ello.

Es normal contemplar a seres inteligentes, que en la lucha por la vida, no consiguen mejores éxitos que un ser mediocre. Sin embargo contemplamos a otros, que sin gran inteligencia, alcanzan bienestar y fortuna solamente porque sus acciones fueron siempre llevadas a efecto con voluntad y entusiasmo.

Los años nos proporcionan sabiduría y conocimientos, obligándonos moralmente a meditar nuestras expresiones antes de hacerlas.

Todos los excesos son malos. El ser excesivamente bondadoso trae consigo el peligro de que cuando llegue el momento de decir que no, aquella persona a quien se le dice, nos odie más por ese no, que si siempre nos hubiésemos negado asistírle.

HERMINIO PUERTAS





HOMBRE NO MUERE; SE MATA

En el Congreso de Rejuvenecimiento, que se celebró en la Casa de la Química, y del que forman parte un centenar de médicos, se ha llegado a una serie de conclusiones que pudieran ser consideradas como el nuevo decálogo para defender los derechos de la vida:

El hombre de nuestros días—han dicho estos señores a coro—no muere; se mata. Normalmente debe durar la vida un siglo.

Los médicos van al fondo de las cosas y estudian la vida en relación con las necesidades modernas de nuestros tiempos. Estos cien médicos han pasado una larga semana codificando los principios de la longevidad. He aquí los diez mandamientos de la eterna juventud:

I.—No comerás con exceso, ni con variedad. El régimen ideal del hombre puede sintetizarse en esta fórmula: alimentos naturales, frescos y de buena calidad. Y al mismo tiempo, alimentos uniformes; la variedad de platos, más bien conjura el apetito que el hambre, y, por otra parte, recarga la flora intestinal con microbios excesivos. El hombre debe escoger una línea media entre el fideo y la langosta a la americana.

II.—No abusarás del pan ni de las especias: el primero, con la rápida cocción que imponen las nuevas jornadas de trabajo, pierde la riqueza de otros tiempos: ya no existen piedras de molino, y de los cilindros actuales sale la harina sin los gérmenes del trigo y con una gran pérdida de glúten. El pan de nuestros días es una esponja y aumenta su volumen hasta siete veces en nuestro estómago, provocando fermentaciones excesivas. En cuanto a especias, un uso moderado estimula las funciones gustativas, pero trastorna las secreciones digestivas y hepáticas.

III.—Desconfía de las panaceas: son causa de numerosos accidentes. Así sucede, por ejemplo, con los antibióticos que se suministran por miles de millones de unidades. Destruyen los enemigos microscópicos, pero perjudican a la vez al organismo.

IV.—No fumes si no en casos excepcionales: tanto el tabaco como el alcohol serán eternamente discutidos. Pero el cáncer y la

trombosis coronaria aumentan en proporción a estos dos consumos. Y no será simple coincidencia.

V.—Haz la guerra a los microbios, y ésta con todo encarnizamiento. Y como parte de este precepto, a los parásitos, como agentes patógenos: son éstos las causas de numerosísimas enfermedades, a pesar de que se está descuidando científicamente su estudio.

VI.—Cultiva el deporte moderado al aire libre. Es beneficioso, pero dentro del límite que autorizan nuestras facultades biológicas. Hay deportes que provocan hipertrofias musculares monstruosas.

VII.—No tengas miedo al cirujano y es preciso llamarle para calmar los tormentos y temores más secretos. En este caso, no se olvide al psiquiatra, pues frecuentemente sólo él puede saber donde falla la causa física y origina un elemento psíquico la enfermedad o un malestar persistente.

VIII.—Ama el equilibrio y descansa frecuentemente. Sin esto no se concibe la salud. Es menester cuidar no menos la salud mental que los nervios: para unos y otros son maravillas las pausas de reposo psicológico.

IX.—Oye música y más cuanto más viejo te hagas, y, entre la música, escoge la clásica: sólo así podrás llevar una vida regular, sin hastío. Para luchar contra el crepúsculo de la vida se ha de suprimir «todá agresión repetida», particularmente las fuertes emociones; ha de llevar todo anciano una vida tranquila y regular, durmiendo y comiendo siempre a las mismas horas.

X.—Estudia en los buenos libros, y más aun cuanto más avanza la edad: la experiencia de los años necesita revalorizarse con una clara inteligencia avalada con ejercicios mentales repetidos. Y nada mejor que la lectura.

Divamos conforme a razón y alegremente: esto se puede conseguir así con ese nuevo decálogo del rejuvenecimiento. No es necesario llevar una vida encerrada y concentrada, aunque el alcohol mate y mate el humo y maten los placeres.

JAVIER DE EGUIA



PARA PROBAR UNA ORGANIZACION

Si desea el lector saber si sus negocios están bien organizados, respóndase sinceramente a las siguientes preguntas:

- 1.^a ¿Está usted seguro de poder encontrar en un minuto una carta en el archivo o una copia en el copiator?
- 2.^a ¿Se ocupa usted de trabajos verdaderamente directivos, o se complace en hacer cosas que el empleado Z o X podría hacer?
- 3.^a ¿Ha puesto usted ya en práctica el plan que se determinó a seguir sobre tal o cual cosa, o ya no se acuerda usted de eso?
- 4.^a ¿Cuántas quejas de clientes ha recibido usted la última semana?
- 5.^a ¿Cuántos clientes ha perdido usted en el último semestre? ¿Por qué los ha perdido?
- 6.^a ¿En qué conceptos aventaja usted a sus competidores?
- 7.^a ¿Está usted igual que hace tres años, o va progresando poco a poco?
- 8.^a ¿Cuántos papeles desordenados tiene usted en su mesa y en sus armarios?
- 9.^a ¿Tiene usted satisfechos a sus empleados?
- 10.^a ¿Puede usted ausentarse tres meses seguidos de su casa con la tranquilidad de que su ausencia no le ocasionará perjuicios?
- 11.^a ¿Ha reservado usted bastante capital para mejorar y sostener su negocio, o lo ha gastado en cosas ajenas a él?
- 12.^a ¿Se atrevería usted a visitar uno por uno a sus clientes preguntándoles si están satisfechos?
- 13.^a ¿Deja usted que un competidor mejor organizado le sustraiga clientes?
- 14.^a ¿Está usted seguro de que sus gastos no pueden ser más reducidos?
- 15.^a ¿Sabe usted al céntimo cuales han sido sus ganancias el año pasado y cuanto le produjo cada ramo?
- 16.^a ¿Sabe usted cuáles son las reformas que introduciría en su negocio un hombre más emprendedor, más activo, más inteligente que usted y menos irresoluto?

El hombre que intenta algo y fracasa, siempre es objeto de las burlas de mucha gente pero sobre todo de las gentes totalmente incapaces de intentar nada.

Cuanto más arduo es un problema, más gloriosa es su solución. Lo que obtenemos con demasiada facilidad, lo estimamos muy poco. El éxito pertenece a los hombres que saben sonreír en la adversidad.

perfección en el trabajo

La perfección de la obra, como fundamento de éxito, necesita, ante todo, que con la misma escrupulosidad ejecutemos lo secundario que lo principal, lo máximo y lo mínimo. Esto merece tenerse muy en cuenta, porque generalmente los que ocupan posiciones de ínfima categoría o desempeñan cargos subalternos se figuran que a menor distinción del cargo ha de corresponder necesariamente menor solicitud en su desempeño; y sin embargo, no caben prosperidad ni éxito en la carrera si desde los más inferiores cargos no se acostumbra el empleado a desempeñarlos como si estuviese en las cumbres de la industria, la administración o el comercio.

O. S. MARDEN



ESCLAVO del NEGOCIO

(CUENTO)

—¿No te explicas que yo no sea feliz?— me preguntó Guillermo Reguero.

—No—repuse—. Has llegado a la cumbre de los éxitos. Eres el rey de los tejidos. Tus fábricas siguen batiendo el record de la producción. Tienes dinero, automóviles, un palacio por vivienda...

Guillermo le interrumpió:

—Y tengo setenta años.

—Bien, pero...

—De modo que es como si no tuviera nada. Es más: si al menos fuera pobre y hubiera fracasado, ahora tendría el consuelo de decirme: "No he podido hacer otra cosa". Pero mi drama está, amigo mío, en que he podido hacer mucho y no he hecho nada. Antonio Arizona tenía razón.

—¿Quién es Antonio Arizona?

—Un compañero de estudios. Un hombre simpático de verdad a quien yo apreció mucho. Escucha: te voy a contar nuestra historia. Antonio Arizona y yo veíamos el porvenir a través de una misma lente. Los dos estábamos de acuerdo en que el hombre que quiere ser algo en la vida ha de trabajar por cuenta propia. Cuando terminamos los estudios, ingresamos como empleados en dos industrias distintas, con el propósito de establecernos algún día para trabajar por nuestra cuenta, realizando así nuestros sueños. Pasó el tiempo. Nos perdimos de vista. Un día nos encontramos en la calle. Nos abrazamos. "¿Qué es de tu vida, hombre", me preguntó. "No puedo quejarme", repuse. "Y a ti, ¿cómo te va?" El contestó: "Entre nosotros aquí y hablaremos".

Señalaba un café.

—No voy al café nunca—le dije mientras entrábamos.

—Pues yo voy todos los días—repuño Arizona con la mayor naturalidad.

—Pidió café y yo pedí un refresco.

—No sabía que no te gustaba el café—me dijo.

—El café es un vicio. No lo tomo nunca.

—Tú no sabes lo que es bueno.

Y añadió sacando un cigarro:

—Entonces ¿tampoco fumarás?

—Tampoco.

Encendió el puro y empezó a saborearlo con deleite.

—¿Cómo es que te has vuelto tan puritano?—me preguntó.

—Para llevar un negocio adelante todos los sacrificios son pocos.

Y le expliqué que era ya dueño de una fabriquita y de un pequeño capital.

—Sólo yo sé—añadí—las privaciones que me ha costado. Trabajo desde las ocho de la mañana hasta las diez de la noche, tomándome el tiempo justo para comer.

—Me alegro mucho de tus progresos. Yo también he conseguido tener un negocillo propio. Soy almacenista de comestibles y voy a empezar a fabricar quesos.

Y añadió humorísticamente.

—Los quesos han sido siempre mi debilidad.

—Celebro que vayas por el camino del éxito.

—Pero no tan aprisa como tú. Yo sólo ando cuatro horas por las mañanas y dos por las tardes. A la una se acabó el pensar en el trabajo hasta las cinco y a las siete me olvido de los comestibles para pensar en la vida. Además, todos los veranos me tomo un mes de vacaciones.

—Voy a serte franco—le dije—. Así no llegarás a ninguna parte. Vivimos una época de celeridad y competencia que no tolera desmayos. El menor descuido puede costarte un fracaso. Un minuto perdido es un peso

(Sigue en la página 16)



atrás. Hay que olvidarse de todo, hasta de uno mismo, y entregarse al negocio de lleno. Sólo así se puede triunfar. Y si no, al tiempo. Yo llegaré más lejos que tú. Mi triunfo será completo y el tuyo no.

Arizona sonreía incrédulamente.

—Vamos a hacer una apuesta.

—No acostumbro a apostar, pero, por una vez...

—Si tu triunfo es mayor que el mío cuando los dos hallamos llegado a la meta, yo dejaré de fumar. Si, por contrario, gano la apuesta yo, empezará a fumar tú. De modo que el que pierda pagará con un sacrificio.

—De acuerdo.

Pasó el tiempo. Un día tuve que llevar al teatro a unos clientes y allí me encontré con Arizona. Estaba en un palco, acompañado de una hermosa dama. El también me vió y, durante el entreacto, vino a verme. Aquella beldad era su mujer. Yo no necesitaba preguntarle por el negocio. Sabía que marchaba bien, pero en la plaza había otros almacenistas más fuertes que él. Yo, en cambio, marchaba ya a la vanguardia de los fabricantes de tejidos. Su fortuna se contaba aun por miles y la mía remontaba ya las siete cifras y muy pronto llegaría a las ocho.

Lo encontré después en un balneario. Yo iba por prescripción facultativa y él a pasar las vacaciones. Más tarde, en un vagón de ferrocarril. Yo iba en viaje de negocios él, en viaje de recreo.

—Pero ¿tú no trabajas nunca?—le pregunté.

—He trabajado todos los días de mi vida de nueve a una y de cinco a siete. Ahora ya me voy haciendo viejo y quiero que mi hijo se vaya entrenando. El será mi sustituto. Ahora le dejo solo largas temporadas para que sienta todo el peso de su responsabilidad y tenga que resolver los asuntos sin consultarme.

—¿Tú hijo?

—Sí. Ya lo conoces.

—¡Pero si la última vez que le vi era un colegial!

—Desde entonces han pasado diez años.

Callé. Empezaba a darme cuenta de la vida absurda que yo llevaba. Hacía diez años que no había ido a visitar a mis amigos. Yo vivía en un hotel y sólo estaba en mis habitaciones a las horas de comer y dormir. No eran ellos los que debían visitarme a mí, sino yo quien tenía el deber de ir a visitarlos a ellos.

Formulé una disculpa.

—No tienes que excusarte—repuso amablemente—. Ya sabes que mi casa es tuya. Ven cuando quieras y cuando puedas.

Cuando fui, lo encontré en casa. Salía muy poco. Su esposa, él y yo éramos ya tres viejos doblados por los años.

Charlamos, recordamos la apuesta.

—No me negarás que la he ganado yo—le dije.

Y él repuso pausadamente:

—No, amigo mío. La apuesta la he ganado yo. Tú has llegado a millonario y a ser el rey de los tejidos. ¿Pero puede decirse que tu triunfo ha sido completo? No. El trabajo te ha dominado a ti, ha gobernado y absorbido tu vida. ¿Es eso triunfar? Yo no he llegado tan lejos como tú en los negocios, pero he sabido sacarles más provecho. Yo saboreaba una taza de café y un cigarro puro después de una mañana de trabajo, yo he viajado, me he divertido, he gozado de todos los placeres que ofrece la vida a un hombre honrado. He conocido el encanto del hogar y de los hijos. Y ahora, cuando ya soy viejo, descanso. ¿A qué preocuparme si tengo la vida asegurada? Tú, en cambio, no has conocido nada de esto. Tú has sido, no un triunfador, sino un esclavo de los negocios.

Quedé un momento pensativo. Una nube de tristeza pasó entre mis ojos. ¡Cuánta razón tenía Arizona!

Le pedí un cigarrillo y fumé por primera vez en mi vida.

JUSTO TEBANO



NOTAS BREVES *de las* EE. UU.

En los Estados Unidos hay actualmente 2.500 laboratorios de investigaciones científicas (ocho veces más que en 1930). En estos laboratorios trabajan más de 150.000 científicos y técnicos.

* * *

Unos mil millones de «perros calientes» (popularísimos sandwiches de salchichas) se consumen al año en los Estados Unidos.

* * *

Por término medio, hay en Norteamérica cerca de 2 kilómetros de vías férreas por cada 20 kilómetros cuadrados de terreno.

* * *

Oak Ridge—la ciudad atómica—es la población norteamericana donde reina más tranquilidad y seguridad, y donde menos accidentes ocurren. En Oak Ridge, que tiene 33.000 habitantes, sólo se produjeron dos muertes por accidente de tráfico en los dos últimos años; pero en los cuatro años anteriores no se registró ninguna muerte por esta causa.

* * *

La primera máquina de escribir fué patentada en los Estados Unidos el 23 de junio de 1868. Hoy día, 28 compañías norteamericanas producen máquinas de escribir, habiendo fabricado en 1950 unas 850.000.

* * *

Actualmente se editan en los Estados Unidos 1.890 diarios, todos ellos de propiedad particular. La circulación combinada de todos los periódicos es de 54.877.000 ejemplares.

* * *

En los Estados Unidos, el obrero, por

término medio, sólo necesita trabajar doce horas para adquirir los alimentos que ha de consumir su familia durante una semana. Hace una treintena de años (cuando se solía trabajar semanalmente cincuenta horas en lugar de las cuarenta de ahora) para adquirir la misma cantidad de alimentos había de trabajar treinta horas. Por consiguiente, el obrero norteamericano de hoy día sólo tiene que invertir una tercera parte de sus horas de trabajo en la adquisición de alimentos, en tanto que el de 1914 había de invertir casi las tres quintas partes.

* * *

Un automóvil Buick de lujo costaba en 1929 1.320 dólares. Un coche Chevrolet, de tipo barato, cuesta actualmente 1.280 dólares, y es superior al Buick de hace veinte años en numerosos aspectos. Tiene mayor velocidad, más caballos de fuerza, consume menos gasolina por kilómetro y dispone de más espacio, por no mencionar más que unas cuantas características. Un coche Chevrolet costaba en 1929, 675 dólares; de forma que su precio ha subido en un 90 ciento.

* * *

Ahora bien, en 1929 habría necesitado un obrero, por término medio, veintisiete semanas de trabajo para ganar lo suficiente para adquirir un Chevrolet. Hoy día sólo necesita veintitrés semanas y media para poder pagar el coche.

* * *

La capacidad adquisitiva del labrador norteamericano ha aumentado también. En 1929 tenía que trabajar 58 semanas para adquirir un Chevrolet. Hoy día sólo tiene que trabajar 34 semanas para ello.





Humorismo

EN EL REGISTRO CIVIL

Están certificando la defunción de un pobre hombre encontrado muerto en la calle.

—¿De qué ha muerto?

—De hambre.

—¿Qué profesión tuvo?

—Poeta.

—Bueno, pondremos «falleció de muerte natural».

BUSCANDO UNA VICTIMA

—Ponga usted: Dejo toda mi fortuna a mi esposa, a condición de que vuelva a casarse pronto.

—¿Qué cosa tan rara!

—No; es que quiero que haya alguien que sienta mi muerte.

TARTA MOSCATEL

Un caballero muy corto de vista entra en una pastelería y dice:

—Haga el favor de darme una tarta como esa que tiene en el escaparate; pero sin tantas pasas de Corinto, pues no me gustan.

—Ya puede llevarse esa misma, pues los puntos negros que usted ve no son pasas.

—¿Qué son?—pregunta el comprador.

—Moscas—contestó el honrado pastelero.

CONFORME

—¿Cuánto me lleva usted por transportarme el baúl y el armario?

—Veinte pesetas.

—¡Hombre, es mucho! Lléveme menos.

—Bueno, le llevaré sólo el baúl.

(De Buen Humor, Madrid.)

NO HAY TAL AZAR

—No, no; lo siento mucho, pero no puedo quedarme: detesto los juegos de azar...

—¡Pero qué azar ni qué caramba! ¡Si aquí todos hacemos trampas!!

UN CASO DOLOROSO

—¡Piedad!—gritaba un sujeto a quien iban a operar.—¡Piedad!

—¡Pero, hombre—dijo el cirujano,—si todavía no he empezado a operarlo!

—No se trata de eso, doctor. Es que estoy llamando a mi mujer.

La operación terminó con toda felicidad y el paciente se puso a gritar:

—¡Amparo! ¡Socorro! ¡Consuelo! ¡Misericordia!

—¡Pero, hombre, si ya está usted operado!

—Usted no me entiende, doctor. Es que ahora llamo a mis queridísimas hijas.

¡ADULADOR!

El médico.—Tiene usted una bronquitis imponente.

La cliente.—Eso se lo dirá usted a todas.

MOTIVOS FUNDADOS

—El caso es que ella me dejó por un motivo o por otro.

—Sí; es muy probable que te haya dejado por otro.

ENTRE AMIGAS

—¡Qué collar más lindo! ¿Cuánto te ha costado?

—Tres ataques de nervios.



a
usted
le agradará...

contemplar los preciosos y originales imperdibles, de gran fantasía y éxito de venta, que ofrece

Almacenes Tobaris



SUCURSALES:

- 3 VIGO
- 1 LUGO
- 1 ORENSE
- 1 LA CORUÑA
- 1 EL FERROL
- 1 PONTEVEDRA

**Oficinas y Almacenes: Príncipe, 11
Apartado, 232 - Teléfono, 3707**

Vigo

Tobaris

Revista Comercial

Editada en Vigo
por los Almacenes TOBARIS

Distribuida gratuitamente a
nuestros clientes de toda España

Almacenes *Tobaris*

Herminio Puertas

•
Bisutería y Quincalla
•

Príncipe, 11

Vigo

Sucursales:

*Vigo, Pontevedra, El Ferrol,
La Coruña, Lugo, Orense*