

# Tobaris

Folleto de Propaganda

Editado en Vigo  
por los Almacenes TOBARIS

Distribuido gratuitamente a  
nuestros clientes de toda España



NÚM. 22

SEPTIEMBRE 1955

Public  
3488

*¡Buenas compras  
producen alegría!*

Vea nuestro extenso muestrario de Bisutería, plétórico de novedades, y una vez que haya adquirido aquellos artículos de su interés, sentirá la alegría de haber realizado una buena compra a precios muy convenientes.

**Almacenes Tobaris**



VIGO  
SEPTIEMBRE  
1955

# Tobaris

Folleto de Propaganda



## Sumario

|                               |        |    |
|-------------------------------|--------|----|
| Vender.....                   | Página | 5  |
| Walter Chrysler.....          | »      | 6  |
| Ideas sencillas.....          | »      | 7  |
| Quien mucho abarca.....       | »      | 8  |
| La ciencia y la técnica.....  | »      | 9  |
| La novela de la voluntad..... | »      | 10 |
| Un banco en el parque.....    | »      | 11 |
| El puntual.....               | »      | 12 |
| La montaña color azul.....    | »      | 13 |
| Reflexiones.....              | »      | 14 |
| El rival de Einstein.....     | »      | 15 |
| Proteja sus ganancias.....    | »      | 16 |
| El carbón y el acero.....     | »      | 17 |
| Humorismo.....                | »      | 18 |



## *El surtido hace la venta*

Si V. presenta una buena  
selección de artículos de  
Bisutería fácilmente realizará  
ventas de los mismos.

Un extenso muestrario, lleno  
de novedades, actualmente  
presenta

**ALMACENES TOBARIS**

# ¡Vender!



*Nuestro lema, el mejor de todos, es y debe ser: VENDER. Vender, que quiere decir entrar y salir de mercancías, dejando en la caja un beneficio. Vender, que quiere decir no parar nunca en este trasiego de adquisición y cesión pres-tando en el transcurso un servicio social. Vender, que quiere decir no estancarse, sinó ensanchar más y más el círculo de la clientela, los límites del mercado, los beneficios de los productos, los servicios de la empresa. Vender, que quiere decir seguir el curso normal del negocio, porque todo negocio que no vende, o se hunde o no es un negocio, sinó fraude. Vender, en el amplio sentido del turnover inglés, giro mínimo entra la reposición de mercancía y el paso de las mismas a manos del consumidor. Vender, que en este sentido de aceleración y aumento de giro, significa repetir las ganancias tantas veces cuantas veces las existencias del almacén se renueven.*

*Por esto, repetimos, el lema del comerciante auténtico es y debe ser éste: VENDER. Vender, por propia iniciativa; vender valiéndose de medios idóneos y capacitados, entre ellos, valiéndose de la legión de Jefes de venta, corredores, agentes, en fin, que esperan y buscan y encuentran oportunidades, que tienen también por misión y lema éste: ¡VENDER!*

**F. Estrada Saladich**

## ACTITUD DEL PERSONAL VENDEDOR

Expresión amable, sonriente, acogedora...

No el gesto duro, inexpresivo, ni la palabra áspera, cortante, agresiva.

No formar grupos.

No hablar de cosas ajenas al negocio, ni hacer comentarios sobre temas familiares o privados, que el público interpreta siempre como falta de respeto y de buena educación.

No reír porque ello es sino de vulgaridad y es contrario a las buenas maneras sociales.

Cumplir exactamente las «Normas», y lo que es más importante, saber interpretar bien y rectamente su espíritu, aplicándole en cada caso que surja en la realidad de cada día.

BOLETIN GALERIAS PRECIADOS



# WALTER CHRYSLER

Nació en Wamego (Kansas) en el año 1875. Su padre estaba empleado como mecánico en unos talleres ferroviarios y este mismo oficio siguió Walter, el cual a los 17 años de edad, ingresó como aprendiz en los talleres de los ferrocarriles de Ellis, (Kansas). Cuatro años después era mecánico de primera clase, y con objeto de perfeccionar y completar sus conocimientos, dejó aquellos talleres y pasó a otros, que dejó también por una tercera casa donde el trabajo era distinto. Y aun corrió otros muchos talleres, probando en todos que era un excelente mecánico.

Fué entonces cuando surgió el invento del automóvil que tanto había de influir en su vida. Desde entonces, aquellos vehículos que asombraban al mundo porque andaban sin caballos, absorbieron todo su interés y toda su atención, sin que él mismo supiera por qué.

Cuando tenía 30 años, es decir en 1905, fué a Chicago, atraído por las maravillas de una exposición de automóviles y se enamoró de un hermoso coche blanco de turismo. Todas las tardes, mientras permaneció en Chicago, iba a visitar la exposición y pasaba grandes ratos contemplando el automóvil. Un día preguntó el precio. Le contestaron que valía 5.000 dólares y Walter salió de la exposición muy preocupado.

Tenía 700 dólares. Era todo lo que había podido ahorrar en el tiempo que llevaba trabajando, pues ya estaba casado y todo cuanto ganaba lo necesitaba para atender a las necesidades del hogar. Sin embargo, compró el

coche. Para ello pidió prestados los 4.300 dólares que le faltaban.

Su esposa quedó asombrada al ver llegar a su marido con el magnífico automóvil, y su asombro fué mucho mayor cuando pudo comprobar que su esposo no quería el automóvil para pasear en él, sino únicamente para desmontarlo y volverlo a montar, operación que repetía continuamente y en la que se absorbía con gran afición.

A todo esto, Walter había ido progresando y era ya superintendente del material móvil de una compañía de ferrocarriles de Chicago. Y al cumplir los 35 años era director-gerente de una fábrica de locomotoras con 12.000 dólares de sueldo al año.

Sin embargo, puede decirse que el ideal de Walter no se había realizado todavía.

En 1919 decidió retirarse de la vida activa porque era ya demasiado rico para seguir trabajando, pero entonces le llamaron de la fábrica de automóviles Maxwell, cuyo déficit de 12 millones amenazaba con un estallido que los hubiera arrastrado a todos a la ruina y tal vez a la cárcel.

Con la promesa de que sería el principal dueño de la fábrica si lograba salvarla del grave apuro, Chrysler tomó la dirección del negocio, reorganizó el departamento de ventas y creó el coche que lleva su nombre y que causó sensación en la exposición celebrada en Nueva York en el año 1924. La fábrica recibió también su nombre y en el primer año de su funcionamiento realizó la proeza de vender 137.668 automóviles.

# Ideas sencillas que han producido millones

**E**N «O Primeiro de Janeiro», de Lisboa, hemos leído las cuatro siguientes curiosas historias demostrativas de que casualidades o sencillas ideas han hecho millonarios a los que las descubrieron y las supieron explotar.

## PILDORAS AZUCARADAS

**S**IR Enry Welcome, médico inglés, fallecido en 1936, dejó una fortuna de millones de libras. La fuente de oro se la abrió cierta mañana, en que se le ocurrió bañar de azúcar—por un proceso especial—las pildoras de mal sabor, sin que perdieran por ello sus propiedades medicinales ni su eficacia curativa de las enfermedades.

Solicitó la patente de ese proceso, y desde entonces no tuvo otra ocupación que la de embolsar billetes, retirándose de la medicina.

## VIDRIO INASTILLABLE

**A** una casualidad se debe el invento del cristal inquebrantable. Eduardo Benedikt se llamaba el inventor. En cierta ocasión, discutiendo con su esposa, la tiró una botella a la cara, y no fué pequeña la sorpresa sentida al ver que no se había quebrado el vidrio. La botella se conservaba íntegra. Ciego de cólera, la agarró de nuevo y la arrojó con fuerza contra el suelo. Tampoco esta vez sufrió daños el frasco.

Entonces recordó el iracundo caballero que la botella había contenido mucho tiempo antes una solución química. El líquido se había evaporado y formado sobre el vidrio una capa transparente, que daba al frasco una solidez extraordinaria, Eduardo Benedikt reflexionó sobre el caso, y recordando el preparado químico que la botella había contenido, realizó experiencias hasta conseguir el vidrio inastillable o cristal inquebrantable o de seguridad.

## VINO CON TELAS DE ARAÑA

**E**N un bar de París estaban sentados cierta tarde dos solitarios clientes, cada cual en su mesa. Uno de ellos, al parecer extranjero rico, no tardó en agotar su botella de vino, llamó al camarero y se quejó:

—Este vino es bastante malo.

—Pues no tiene mixtura, y es de muy buena cosecha—explicó el dependiente.

—¡No hablemos más de esto!—replicó el cliente, y se marchó malhumorado.

Pierre Grantaire, el parroquiano de la otra mesa: no había bebido todo el vino de su botella, estuvo escuchando la conversación del mozo de la taberna con su patrón.

—Ya sé que el vino que le has servido era de lo viejo y bueno—oyó decir al dueño de la casa—; pero la botella estaba demasiado nueva y limpia; sí, demasiado... Si las presentáramos sucias y con telas de araña, ya se que venderíamos muchas más.

Y a preguntas del solitario parroquiano, el tabernero le explicó:

—Escuche lo que digo. Yo siempre compro buen vino añejo. Años y años ha estado en la bodega del cosechero. Pero las botellas, durante el transporte hasta mi bar, pasan por tantas manos, que las telas de araña y los posos del tiempo de almacenaje desaparecen por completo, y desde entonces el vino ya no parece viejo. El vino añejo debería estar cubierto de telas de araña.

He aquí una idea que no cayó en saco roto, y que hizo ganar mucho dinero.

## ESCALERA MOVIL

**M**ISTER Harry Grant era oyente en la Universidad de Yale. Muy a menudo se perdía el comienzo de las lecciones por tener que desplazarse de un sitio a otro. Por eso empezó a pensar jocosamente en los primeros tiempos que si dispusiera de un medio rápido de desplazamiento podría escuchar las conferencias desde su principio.

Y se le ocurrió una solución: la escalera móvil. Los amigos se rieron de Grant cuando éste les presentó el modelo en miniatura, que había hecho con tablillas de cajas de cigarrillos puros. Pero poco después una fábrica de sensores se interesó por el invento.

La propuesta le entusiasmó a Harry, abandonó los estudios y construyó su escalera móvil en plan industrial. Gracias a su idea, concebida en broma, acumuló una gigantesca fortuna, y hoy es uno de los más destacados industriales de Norteamérica.



# ● Quien mucho abarca... ●

Había entrado en el despacho de un Director gerente.

Estaba éste tan atareado como el árbitro en un partido de final de Copa. Encima de una mesa había montones de papeles: cartas, muestras, impresos, aspirinas, objetos de latón, etc.

Acababa de contestar treinta y cuatro cartas de reclamación de otros tantos clientes disgustados.

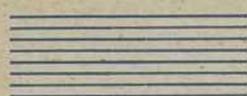
Como unos catorce dependientes y mecanógrafas le estaban consultando cosas y casos, uno tras otro, y su secretaria se quejaba de que alguien se le había llevado el lápiz.

El botones le pedía dónde quería que colocase la ratonera, en tanto que el cajero le mostraba una moneda falsa de seis peniques.

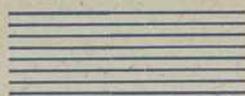
El Director de los Talleres le decía que se había encontrado rota una escoba y que la gata había dado a luz a cinco gatitos. ¿Qué había que hacer?

No pude por menos que preguntarle: «¿Es usted el que dirige este negocio?

«¡Hombrel, ya lo ve usted.» Y añadió, con expresión de angustia: «¡Es el negocio quien me dirige a mí!»



## Sea usted SERVICIAL



Un cliente iba a firmar un cheque en pago de un pedido que había hecho, pero su pluma no quería funcionar. La dependienta de la tienda tuvo la feliz idea de que el caballero se sirviera de su pluma mientras ella le llenaría la suya.

«No le falta tinta—dijo el cliente—, es caprichosa y hace lo que le da la gana».

«Tal vez si nos la deja una horita podamos encontrar lo que tiene», sugirió la muchacha. El señor dejó la pluma, y la dependienta la pasó al chico de los recados, que tenía una habilidad especial en limpiar estilográficas. Dos horas más tarde el cliente recogía su pluma y daba satisfecho las gracias a la amable muchacha por este pequeño servicio espontáneo y gratuito.

● Un señor fué a una tienda de artículos de sastrería y preguntó si tenían botones automáticos. No los tenían, pero uno de los vendedores sugirió que si era cuestión de algún botón que se le hubiese caído, pronto podría remediar la necesidad cosiéndoselo. Después de hacérselo graciosamente, el señor, satisfecho, pidió que le enseñaran muestras de paños y encargó la confección de un traje.

● En una noche brumosa, el dependiente de una estación de servicio de autos daba un repaso a todos los parabrisas con una gamuza. Su obligación era vender bencina, pero prestaba a todos los clientes este pequeño servicio obsequio.

● Cierta peluquero de caballeros tiene a mano una botella de bencina con un cartel que dice a sus clientes que pueden llenar su encendedor mientras están esperando. Nada cobra por este servicio, que da lugar a comentarios favorables.

# La CIENCIA Y LA TECNICA AL DIA

## **Artificio para estudiar los movimientos inútiles en la industria**

En los Estados Unidos han comenzado a usarse unas diminutas linternas eléctricas que se ajustan a las muñecas de los obreros con el fin de descubrir los medios tendientes a ahorrar tiempo y esfuerzo en las labores de las fábricas. Cámaras fotográficas registran todos los movimientos de las linternas, mientras el obrero está realizando su tarea. Luego, expertos en la materia de eficiencia estudian los diagramas de luz de las fotografías y deciden la manera en que pueden eliminarse los movimientos inútiles.

En ocasiones una fotografía revela que un obrero está desperdiciando energía al no manejar debidamente sus herramientas o equipo. Pero más a menudo sugiere sencillamente a los expertos cómo pueden usar un cuidadoso y detallado estudio de un problema particular. Por ejemplo, este análisis puede revelar que el obrero necesita una nueva máquina o que su equipo debería disponerse en forma distinta. Algunas veces se hace necesario alterar todo el proceso de producción de una fábrica.

La revista *Business Week* describe cómo los ingenieros de la E. I. de Pont de Nemours, realizadores de esta nueva técnica, estudiaron una operación en una fábrica de pigmentos de Edge Moor, en el Estado de Delaware (EE. UU.). Un obrero utilizaba una especie de espátula de madera para sacar una gruesa capa de pigmento de un marco. Al analizar las fotografías de la operación, los ingenieros decidieron que el pigmento podía ser eliminado del marco utilizando el aire comprimido. Ahora esa operación lleva solamente unos minutos, en lugar de media hora de esfuerzo manual.

## **Teléfono que no necesita ser sostenido con la mano**

Los inventores K. T. Blomberg y R. G. Lysell han construido un teléfono que no necesita ser sostenido con la mano mientras se emplea. Esto permitirá al hombre de negocios tener ambas manos libres para tomar notas o hacer cálculos, mientras trata telefónicamente un convenio.

Para tener una idea del aspecto de este aparato, basta imaginar un teléfono con la parte superior suprimida. A un costado de la base tiene colocada una boquilla semejante a un pequeño micrófono. Sobre ella, fijo, se encuentra el auricular. Debajo está el dial, sobre el cual descansa el teléfono común. Un botón que se proyecta del centro de este dial, oprimido por el peso de este instrumento, cierra o abre el circuito.

Para hacer una llamada, se levanta el teléfono y se marca el número. Se deja reposar nuevamente sobre la base y luego aguarda la voz de la persona a quien llama. Todo lo que uno necesita es hablar en la boquilla y mantener el oído bastante cerca del auricular para escuchar la voz del que habla. Cuando la comunicación ha terminado, basta mover simplemente el teléfono para soltar el botón y cerrar el circuito.

**Ignacio PUIG, S. J.**



Jacqueline Cochran:

## LA NOVELA DE LA VOLUNTAD

Si el general Eisenhower es hoy presidente de los Estados Unidos, lo debe, sin duda en buena parte, a la energía de una mujer: la célebre aviadora Jacqueline Cochran. En 1951, esta mujer descubrió que le gustaría ver a Ike entrar victorioso en la Casa Blanca. Decidió hacer la prueba. Así, se negó a representar a los demócratas en las elecciones de California, ayudando a los amigos de Eisenhower.

En sus Memorias, que acaban de aparecer en los Estados Unidos, Jacqueline cuenta cómo trató de hacer compartir su punto de vista a los americanos, y, sobre todo, al general Eisenhower, que entonces todavía vacilaba entre la política y las armas. Fué ella la que encontró el famoso lema «I like Ike». También fué ella quien creó en todos los Estados comités decididos a llevar al general hasta la Casa Blanca. Jacqueline y sus amigos organizaron en el Madison Square Garden, a las once de la noche, un gran mitin político, después de terminarse un combate de boxeo. Fué un éxito pero Eisenhower seguía vacilando. Era preciso que se decidiese y Jacqueline se presentó, cuarenta y ocho horas después de la terminación del mitin, en el Cuartel General de Eisenhower en París, llevando consigo una película sobre el acto celebrado en el Madison Square Garden. El general consistió en asistir a la proyección.

«Vé cómo las lágrimas acudían a sus ojos—escribe Jacqueline—. Estaba claro que acababa de tomar una decisión.»

«Hasta la edad de ocho años—confiesa en sus memorias—no tuve zapatos. Mi cama era un montón de paja en el suelo. Yo misma tenía que encontrar mi alimento en el bosque. Mi ropa, durante los primeros siete años, estaba hecha con sacos de harina, puestos al revés».

Fué su maestra, la señorita Bostwich, la que le permitió ganar su primer dinero, empleándola en el acarreo de leña. A los nueve años, ingresó en una fábrica. Trabajaba todas las noches durante doce horas, por cuatro dólares y medio a la semana. A los diez años tenía a sus órdenes a otras quince niñas, estando encargada de enseñarles a vigilar la buena calidad de los tejidos de su fábrica. Estas inhumanas condiciones de trabajo provocaron revueltas obreras, y más de una vez Jacqueline la emprendió a ladrillazos con los esquirolas.

Después, ingresó en una peluquería. Por un dólar y medio a la semana, una habitación decorosa y comida confortable, ayudaba durante quince horas diarias a las empleadas de la casa. De esta peluquería pasó a otra de una ciudad próxima, donde ya obtuvo un mejor salario. No había terminado el año cuando ya se había comprado un viejo Ford. Finalmente, se hizo enfermera. Durante tres años hizo los cursos necesarios y, una vez obtenido su diploma, comenzó a ejercer su nuevo oficio. Poco después, volvió a la peluquería, pero esta vez en Filadelfia, y en calidad de profesora. Como tal, encontró trabajo en casa del famoso Antoine en Nueva York. Entretanto, se aficionó al baile, y ganó un concurso. En uno de estos bailes, encontró al que había de ser su marido, Floyd Ozlum, que le descubrió las maravillas de la aviación. En 1932, durante sus vacaciones, decidió aprender a volar, y al año siguiente participó en una competición aeronáutica femenina.

A partir de entonces ya no dejará de batir récords. En veinte años había de participar en veinte carreras internacionales, y hoy en la edad de la aviación a reacción, sigue volando cada vez con más rapidez. Recientemente arrebató a la señora Auriol el récord de velocidad femenina sobre un aparato a reacción.

Su marido, entretanto, llegó a convertirse en director de la Sociedad que ha construido los B-26 y los Convair. Paralelamente, ella se dedicó a los negocios, y se convirtió en una de las más importantes Sociedades americanas de productos de bellezas.

Durante la guerra fundó una escuela de entrenamiento militar para pilotos femeninos, llegando a demostrar que las mujeres valen tanto como los hombres en este oficio.

Hoy, Jacqueline Cochran es una de las mujeres más famosas del mundo, y conoce a todas las personalidades importantes en la política internacional.



# UN BANCO EN EL PARQUE

En los Estados Unidos ocurre un hecho curioso cada 19 de agosto. Ese día los periódicos de las tendencias políticas más opuestas, exceptuados los comunistas, se ponen de acuerdo para celebrar el cumpleaños de Bernard Baruch, el gran financiero a quien muchos llaman «la conciencia de la patria».

Este hombre, uno de los estadistas más veteranos de los Estados Unidos, ha sido durante los últimos cuarenta años consejero de Presidentes y de miembros del Gobierno y a él han acudido en busca de consejo en momentos de crisis los organismos más importantes de la nación.

El primer Presidente que pidió consejo y opinión a Baruch fué Woodrow Wilson, quien le hizo Jefe de la Junta de Industrias de Guerra de la primera guerra mundial.

Posteriormente lo solicitaron los Presidentes republicanos Harding y Hoover, a pesar de que Baruch era demócrata.

Roosevelt acudió a él constantemente en tiempos de paz en la preparación de sus medidas económicas. Asimismo le consultó en tiempos de guerra sobre todos los asuntos económicos.

En 1946 Truman le nombró Presidente de la delegación americana en la Comisión de Energía atómica de las Naciones Unidas. Entonces preparó su plan sobre el control de la misma, rechazado por Rusia siguiendo su política obstruccionista.

Baruch, que ha preferido siempre ser consejero no oficial, declinó en dos ocasiones el nombramiento de Secretario del Tesoro: una en 1916 y otra en 1933. El cree que con su experiencia sirve mejor a su patria libre de trabas políticas. Por eso no ha utilizado jamás un despacho oficial.

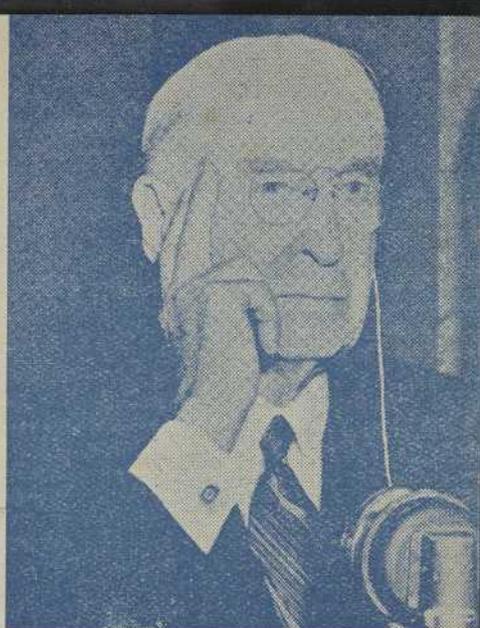
Su «oficina» es un banco del parque de la Plaza Lafayette, frente a la Casa Blanca, y otro similar en Nueva York en el Parque Central. Resulta un espectáculo corriente y curioso a la vez, verle conferenciar en sus aireados despachos con altas personalidades del Gobierno, famosos generales, ilustres embajadores y magnates de las finanzas.

Baruch nació el 1870 en Camden (Carolina del Sur). Su padre fué un médico judío de origen polaco que emigró a Estados Unidos.

Al finalizar sus estudios en la Universidad de Nueva York entró a trabajar en el despacho de un agente de Bolsa con tres dólares semanales de sueldo. Posteriormente se independizó actuando también como agente de Bolsa en Nueva York durante siete años. Sus hábiles operaciones le hicieron rico a los treinta años. De su fortuna, que ha perdido y rehecho varias veces, se calcula que ha donado unos 20 millones de dólares (unos 800 millones de pesetas) para obras de beneficencia.

Annie Griffen, su esposa, falleció en 1938, después de cuarenta años de matrimonio. En la actualidad vive solo repartiendo su tiempo entre Washington, Nueva York y su hacienda de Carolina del Sur. Con sus ochenta y cuatro años de edad toma cada mañana un baño frío, come como un muchacho y dice que no tiene intención de retirarse de la vida activa.

Su libro «Filosofía de nuestro tiempo», publicado el pasado año, fué considerado «como el mejor legado que un patriota puede dejar a su país». John Marquand, famoso novelista, dijo del mismo que «...es un producto esencialmente norteamericano...», el trabajo maduro de un gran hombre de los Estados Unidos...».



# ¿PUNTALES?

¿Cuántas veces, en el lapso de los últimos doce meses, perdió usted el tren o el autobús? ¿Cuántas veces, debiendo acudir a una cita, tuvo usted que decir «Siento mucho haber llegado tarde»?

Si puede usted contestar «Solamente tres veces», entonces tiene usted derecho a que le llamen «Hombre puntual».

Hay sujetos que llegan tarde tres veces a la semana, quizás en un solo día. Como sabemos, existen personas calamitosas que invariablemente llegan tarde.

Tarde para desayunarse, tarde para tomar el autobús, tarde para el trabajo, y hasta tarde para la cena. Pobres colistas empedernidos, van rezagados en la retaguardia de la procesión, y se les ve impotentes para vencer el hábito pernicioso de llegar tarde a todas partes.

Son el fastidio de sus familias y de sus socios de negocio. No tienen conciencia alguna en cuestión de malgastar el tiempo de los demás.

Por lo general, suelen llevar prisa, pero nunca se deciden a hacer nada con la necesaria antelación. Creen que en diez minutos realizarán un cometido que requiere quince.

El «Puntual» se traza un pequeño plan de lo que va a hacer. Prevé las posibles demoras involuntarias. Y tiene la sensación de que si llega tarde a una cita, en cierto modo está faltando a la palabra dada.

Se da cuenta perfectamente de que la falta de puntualidad es un defecto serio. Molesta y hace perder el tiempo al prójimo. Hombre de carrera, negociante u obrero, uno ha de sentir el orgullo de ser puntual.

## TENER UN ESCAPARATE MUDO?

¿Os habéis detenido alguna vez a escuchar a un charlatán cuando ofrece sus artículos sobre su taburete?

¿No sabéis el volumen que alcanzan sus ventas? Tenemos entendido que el charlatán satisface la curiosidad y el deseo de comprar de su público gracias a frases a menudo ridículas, y que, de todos modos, estarían fuera de lugar en unos grandes almacenes. No obstante podemos aprender alguna cosa.

He ahí un hombre que sabe presentar su mercancía, demostrar su empleo e interesar al público. El detallista que conoce, también perfectamente, su mercancía y su clientela no debe encontrar ninguna dificultad para desarrollar una argumentación tan sugestiva; pero

aún necesita atraer al cliente hasta su mostrador. El charlatán le atrae directamente en la calle; el comerciante confiere esta misión a su escaparate.¶

Pero, ¿sabe hablar vuestro escaparate de de vuestros artículos?

Conocéis todos los argumentos para vender; ¿por qué no los indicáis en el escaparate? Es un hecho demostrado, que los detallistas dinámicos que no se contentan con colocar los precios en el escaparate, y ponen al lado de los artículos expuestos pequeños carteles explicativos, ven aumentar sus ventas. El público gusta de ser informado y los clientes tímidos son más numerosos de lo que se cree.

De «Der Organisator, Zurich»

# La MONTAÑA COLOR AZUL OSCURO

Paule Emile La Pointe, piloto Jefe de la compañía de aviación canadiense «Quebecair Inc.», hacia uno de los vuelos habituales, en un «Douglas DC-3», desde la bahía Goose (Labrador) a Mont Joli, en Quebec. Con él iba su copiloto, Bill Awatter. Como el tiempo estaba claro, descendieron a unos 300 metros y se dedicaron a mirar si veían un «Beechcraft» que se había perdido con sus dos tripulantes. Awatter tomó los mandos y La Pointe se concentró en la búsqueda.

Observando el suelo, La Pointe notó una «graciosa montaña que parecía oxidada y casi azul oscuro». Awatter, que iba pendiente de los instrumentos, no pudo reprimir una exclamación. La brújula había oscilado 90 grados al acercarse a la montaña. «La aguja está loca», dijo Awatter. La Pointe tomó de nuevo los mandos y giró alrededor de la montaña, pero el compás permaneció dirigiéndose hacia ella. La Pointe y Awatter convinieron en no decir lo sucedido a nadie.

A fines de junio La Pointe y Awatter volvieron a la montaña color azul oscuro: esta vez la aguja giró más vivamente que antes. «Encontramos un tesoro», exclamó Awatter. Pero La Pointe moderó su entusiasmo hasta que pudieran alquilar un hidroplano para amarar en, un pequeño lago y observar la montaña desde cerca. «Era casi toda la montaña de metal» dijo La Pointe.

En la visita siguiente, los dos pilotos llevaron con ellos al geólogo Stephen Melihersik. Cuando éste tuvo el mineral en sus manos, fué presa de la misma excitación que se adueñaría de los pilotos. «¡Qué barbaridad!—exclamó—. Esto es terrible». Era mineral de hierro y titanio. Los tres hombres formaron una sociedad y en poco tiempo presentaron setenta denuncias de minas. Recientemente los tres anunciaron que habían vendido opciones de compra de sus derechos por 15.000 dólares a la Compañía de Investigaciones Mineras de Hollinger, sociedad filial de la Hollinger Gold Mines. Si la compañía Ollinger compra los derechos, el precio de compra, pagadero en planos anuales durante veintisiete años, libres de impuestos como ganancias de capital, ascenderá a la bonita suma de 1.230.000 dólares, cerca de cincuenta millones de pesetas.

## CARÁCTER

Nuestra época actual exige hombres inteligentes y severos que consideren las cosas tal como son y obren en consecuencia.

En la base de todas las empresas mercantiles está el carácter. Si en los negocios no hubiera hombres escogidos serían imposibles el comercio y el tráfico. El carácter hace el crédito y el crédito es el ambiente estimulador en que florecen los vastos sistemas de la producción moderna. En la base de todo progreso está el carácter. Porque los hombres de negocios están obligados a ser fieles a su palabra y cumplir sus obligaciones, el mundo comercial puede moverse sin grandes rozamientos o perturbaciones.



# Reflexiones

*Me considero un triunfador, estoy satisfecho de haber logrado todos mis deseos: Si oyes a alguien expresarse así es que empieza a declinar.*

*La personalidad se forma por el esfuerzo individual.*

*Sería algo raro el contemplar que un ser que triunfa comercialmente provocara entre sus colegas frases de alabanza y admiración.*

*Todos nuestros actos en la vida giran alrededor del deseo. El deseo es el que nos induce a luchar por el amor de una mujer, el triunfo en los negocios, por la posesión de un automóvil, de una casa, etc.*

*El hombre sin voluntad, sin espíritu, el amargado con sus fracasos, piensa que todo lo que le sucede de mal ocurre solamente para reventarlos a ellos.*

*De poco sirve la riqueza si para conseguirla hemos tenido que destruir nuestra salud.*

*En las circunstancias imprevistas es cuando se demuestra el valor de la persona.*

*Dinero y prestigio, son las dos grandes fuerzas que mueve al hombre y a veces les induce a realizar actos en contra de su propia conciencia.*

*Siempre triunfarás si procuras hermanar la inteligencia con el entusiasmo.*

*Al propósito más generoso y a la conducta más radiante el envidioso y mediocre la juzgará con intención turbia y peligrosa.*

HERMINIO PUERTAS



# El RIVAL DE EINSTEIN TIENE OCHO AÑOS

Los americanos, a quienes agrada expresarse en números o estadísticas, han establecido que un muchacho que tenga un I. Q. de 140 es un genio. Las iniciales I. Q. corresponden a «Intelligence quotient» (índice de inteligencia) y 140 es la cifra que se obtiene por medio del «test» o prueba, sumando las puntuaciones de las preguntas a las que el candidato ha contestado satisfactoriamente. Estas preguntas están contenidas en una lista «standard» y se formulan de manera que abarquen varias materias y campos. Muchas de ellas no requieren más contestación que «sí» o «no».

Brian van Dale, un muchacho de ocho años, del Estado de Rodhe Island, tiene un I. Q. de 185; por lo tanto, superior al necesario para ser considerado como un genio. Entre el suyo y el que se le supone a Einstein (que es de 192) no hay más que siete puntos de diferencia. Así, pues, Brian van Dale es más que un genio: es una mente asombrosamente lucida, un monstruo de inteligencia.

A los tres años, una tarde se puso a leer los periódicos en alta voz delante de los padres, que todavía, naturalmente, no habían pensado en enseñarle. Desde aquel momento, Brian van Dale empezó a aprender todo tan rápidamente, que sus progenitores sintieron una seria preocupación. A los cuatro años había leído más libros de los que leyera el padre—que es corredor de fincas—en toda su vida. A los cinco años había acumulado una tal cantidad de nociones de biología, física y matemáticas, que, prácticamente, podía contestar a cualquier pregunta. No tenía aún seis años, y ya conocía los alfabetos griego, hebreo y árabe; y, para aumentar su eficiencia al tomar apuntes, en pocos días ideó un sistema taquigráfico propio, que aún sigue utilizando.

Cuando a los seis años fué enviado a la escuela de Limcoln—su pueblo—, después del primer día no quiso volver, porque había comprendido que nada nuevo podían enseñarle en ella. Fué entonces cuando sus padres decidieron consultar con un psiquiatra. Por consejo de éste, Brian fué enviado a una escuela para chicos especialmente dotados, el Instituto Hamilton, de Chertley, en Massasuchetts, a 30 kilómetros de su casa.

Hoy, a los ocho años, frecuenta un curso que en España correspondería al quinto o sexto del Bachillerato, junto con chicos que le doblan la edad. A los diez años podría estudiar en la Universidad, pero por consejo de los médicos no se piensa matricularlo en ella hasta que cumpla los doce.

Felizmente, Brian conserva su carácter infantil. Tiene predilección por un oso de trapo que procura esconder, pero al que habla muchas veces cuando está solo. Cuando alguna visita de su casa siente curiosidad y le hace preguntas, contesta: «No sé»; pero al quedarse solo con sus padres, explica: «No me gusta hacerme el sabihondo.»

**“¡Ya lo creo  
que sí!”**

No son pocos los jóvenes que dejan escapar una oportunidad candente con la respuesta insegura que dan al hacerseles la proposición. Cuando les preguntan si saben hacer una cosa determinada, responden, con inoportuna modestia: «No lo sé, puedo probarlo», o bien «No estoy seguro».

Fué Teodoro Roosevelt, primer presidente de este nombre de los Estados Unidos, el autor de «La vida esforzada», quien dijo «Siempre que te digan si sabes hacer una tarea, diles «Ya lo creo que sí». Enseguida pones manos a la obra y procuras dar con la manera de hacerla bien».



## Proteja sus ganancias

«Cuidese de los rateros en las tiendas. Si le están robando, su margen de ganancias se está reduciendo y sufrirá molestias e inconvenientes si tiene que proceder judicialmente contra los culpables. La carta noticiosa de Joan Fabrics proporciona algunos datos útiles sobre los rateros en las tiendas y sus hábitos. ¿Cómo conocer a los rateros? Años de estudio han demostrado que éstos no miran a la mercancía mientras están funcionando. Observan constantemente sus alrededores a esperas del momento preciso en que crean que nadie los mira. Vigile sus rápidos movimientos. Mantenga su vista fija en las manos de ellos—no en sus ojos. Sospeche siempre los paquetes envueltos sueltamente que pueden estar llevando. Los abrigo muy anchos también constituyen buenos escondites para las mercancías que se roben. Los paraguas y sombrillas son buenos «cógelo-todo» para mercancías que se deslicen de los mostradores dentro de sus pliegues. Esas son solo unas pocas de las mañas de su oficio.

¿Qué precauciones pueden tomarse? Exhíbanse siempre las mercancías en sitios en los cuales por lo menos uno de sus empleados pueda vigilarlas. A veces es prudente exhibir un sólo artículo de cada clase, tales como receptor de radio portátil, tostadora, bandeja de plata, etc. De ese modo el dependiente puede mantenerlos visibles y echarlos de menos al faltar. Los artículos pequeños deberán conservarse bajo vidrio.

Una admonición especial: mantenga las mercancías alejadas de los ascensores. Ese es uno de los sitios favoritos de los rateros, quienes pueden robar y desaparecer entre los grupos que esperan subir o bajar.

Sobre todo, debe instruirse a los dependientes que se mantengan alertas en todo momento.

## ¿SE siente usted desalentado por la condición de los negocios?

¿Se preocupa de lo que nos pueda traer el futuro? De ser así, lea el relato siguiente que está circulando por los Estados Unidos.

Había un hombre que vivía al borde de una carretera y vendía salchichas de Frankfurt. Era bastante sordo y, por tanto, no poseía un radioreceptor. Sufría inconvenientes de la vista y, por tanto, no leía los periódicos. Pero vendía buenas salchichas. Levantó anuncios a lo largo de la carretera, recomendándolas por su bondad. Permanecía al lado de la carretera gritando: «Cómprame una salchicha, Señor?» Y los transeuntes le compraban. Aumentó sus pedidos de carne y de panecillos y muy pronto amplió su establecimiento para atender a su clientela.

Su hijo regresó finalmente de la universidad para ayudarlo, pero entonces ocurrió algo. El hijo le preguntó: «Padre, ¿no ha estado usted escuchando el radio? Atravesamos por una crisis mundial. La situación europea es terrible, y la de nuestro país, peor.

Y el padre pensó: «Bien, mi hijo se ha graduado en una universidad y, como se mantiene informado por la prensa y el radio, debe de estar muy bien enterado?»

De modo que el padre redujo sus pedidos de carne y de panecillos, retiró sus anuncios y no se molestó más en pararse en la carretera para impulsar la venta de sus salchichas. Y el movimiento de su negocio decayó casi de la noche a la mañana.

«Tienes razón, hijo mío,» dijo el padre al joven, «ciertamente que estamos en medio de una gran crisis mundial.»

El anterior relato tiene su moral: No se convenza así mismo de que existe una crisis en los negocios, ni permita que otras personas se lo hagan creer.



# El **CARBÓN** y el **ACERO**

El carbón y el acero son los dos elementos más importantes de la industria moderna y sus diversas aplicaciones son mucho más numerosas de lo que generalmente se cree.

Además de su utilización como combustible sólido, el carbón suministra un gran número de derivados que sirven para fines múltiples y diferentes. La gasolina y el aceite para los automóviles pueden obtenerse con ayuda de los subproductos del carbón y lo mismo sucede con el alquitrán de que se revisten las carreteras por donde circulan.

También emplean derivados del carbón los fabricantes de colorantes, drogas, desinfectantes, reactivos fotográficos, sustancias para la conservación de la madera, pinturas, barnices, caucho sintético, abonos, perfumes y medias de nylon.

El acero es el verdadero «metal milagroso». Sometido a un tratamiento, puede ser curvado y permanecer en esa forma; someténdolo a otro proceso salta a su posición original.

Se le puede laminar tan finamente que sean necesarias 20 hojas para formar un montón del grueso de un cabello humano y, cuando se lamina no se extiende en todas direcciones, sino únicamente en la dirección que es laminado.

El acero puede ser batido también en diversas formas. No obstante, resistirá a las mellas. Puede ser fundido y vertido en moldes. Puede ser comprimido en prensas. Tiene valiosas propiedades eléctricas. Utilizado en los transformadores, contribuye a reducir el costo de la energía.

El acero puede ser pasado por terrajas como se pasa el hilo por la aguja, convirtiéndose en alambre finísimo. Puede fabricarse de modo que resista la oxidación y la corrosión. Verdaderamente, es un «metal milagroso».

## **CULTIVO BAJO** *el SOL de* **MEDIANOCHE**

Alaska, territorio de los Estados Unidos, ocupa la parte noroeste del continente americano y todas las islas próximas a su costa. Bajo la influencia de la corriente templada, procedente del Japón, la temperatura en la costa desciende raramente a 23 grados bajo cero, y sube a 27 grados sobre cero en el verano. Pero en el interior hay una diferencia de 95 grados entre las temperaturas de invierno y verano; ya que hay sitios donde se llega en invierno a 57 grados bajo cero, y en verano a 37 grados sobre cero.

Las personas que visitan Alaska se presentan bien pertrechadas de abrigo, esperando ver por doquiera hielo y nieve. Con gran sorpresa suya ven en algunos puntos del país fértiles huertas y granjas, que nada tienen que envidiar a las de California.

Es cierto que el suelo está duro como la piedra a la profundidad aproximada de dos metros, aun en verano, y que hay que ablandarlo para poder trabajar en las minas. Pero en los breves días de la estación de crecimiento de los vegetales, que empieza hacia el primero de junio, y dura alrededor de mes y medio, las flores y hortalizas crecen rápidamente. En el verano apenas si hay noche, y las plantas sólo cesan de crecer durante una hora o dos de semioscuridad a diario.

El clima es muy regular. Aunque las primeras heladas empiezan a mediados de septiembre y a veces se registran a mediados de agosto, no las suele haber antes, y las lluvias se presentan siempre a su debido tiempo. En el distrito del Yukón se recoge el trigo en 87 días.





# Humorismo

## AL PIE DE LA LETRA

A un sujeto que está en el bar, echándose al colete copa tras copa, se acerca un amigo y le dice:

—Oye, creo que el médico te ha ordenado que no tomes sino un trago al día.

—Así es chico, y estoy siguiendo sus instrucciones al pie de la letra. Este, por ejemplo, es el trago del 23 de septiembre de 1967.

## PREGUNTA

—¿Cuál es el animalito que se posa todo el día trabajando para que tu mamá tenga medias de seda?

—Mi papá.

## EN LAS TABLAS

Una noche, en mitad de cierta emocionante escena con Margaret Anglin, el actor Henry Miller notó que varios espectadores se habían levantado de sus butacas y estaban encaminándose hacia la salida.

—¡Vuelvan a sus asientos! —gritó— ¡La última vez que trabajé en este cochino teatro se me ultrajó en la misma forma y no voy a permitir que tal afrenta se repita!

Los espectadores regresaron a sus puestos y la representación continuó, pero pocos segundos después otro grupo se puso en pie y empezó a salir. Esta vez Miller sufrió un verdadero acceso de furia.

—¡Rayos y centellas! —tronó— ¡Vuelvan a sus asientos!

Margaret Anglin lo agarró de la manga.

—¡Deja de hacer el imbécil, Henry —le dijo—. ¡El teatro se está quemando!

## LA EDAD

El paciente se queja de un intenso dolor en la pierna izquierda. El médico le reconoce y dictamina:

—Su mal se debe a la edad.

—No puede ser.

—¿Por qué?

—Porque la otra pierna tiene la misma edad y no me duele.

## JAQUE MATE

Inez Robb escribe: Es un misterio para mí por qué tantas mujeres piden clamorosamente igualdad de derechos. Parecen no darse cuenta de que si se aprobara una ley en tal sentido, habría hombres lo bastante mezquinos para hacerla cumplir.

Yo lo aprendí por dura experiencia en 1944. A eso de las dos de la madrugada estaba con un grupo de amigos en el salón de baile de un hotel de Chicago. La conversación había girado en torno a la propuesta ley de igualdad de derechos, y justamente cuando el sirviente entró con la cuenta yo abrí la boca como una tonta y pregunté:

—¿Pero qué es igualdad de derechos?

Uno de los caballeros tomó la cuenta y me la entregó diciéndome:

—¡Es esto, mi querida amiga!

¡Y me la hicieron pagar!



*Tenga presente...*

que este Otoño presenta  
**Almacenes Tobaris**  
un inmenso surtido de  
Pendientes largos, muy  
originales, de mucha no-  
vedad y de gran éxito  
de venta.



**SUCURSALES:**

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

**Oficinas y Almacenes: Marqués de Valladares, 11  
Apartado, 232 - Teléfono, 3707 - VIGO**

# Tobaris

Folleto de Propaganda

Editado en Vigo  
por los Almacenes TOBARIS

Distribuido gratuitamente a  
nuestros clientes de toda España

Almacenes *Tobaris*

*Herminio Puertas*

•  
*Bisutería y Quincalla*  
•

*Marqués de Valladares, 11*      *Vigo*

*Sucursales:*

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