

CELTIBERIA SHOW

LUIS
CARAN
DELL

COMO GANAR MAS

Un agente comercial colegiado con residencia en Barcelona envía a sus clientes el folleto encabezado por el dibujo que reproducimos. Impresa en el reverso, va una carta, fechada en septiembre de este año y destinada a los clientes del interesado, que es una notable muestra de filosofía comercial. Comienza diciendo:

«Ya se acabó... ya se acabó de descansar, de hacer vacaciones, no sé si usted las habrá hecho, pero si sé que en agosto quedamos todos "adormilados", porque de ventas "ni pum", y en septiembre tenemos que despertar y todos tenemos que "barrenar" para ver de qué manera ganamos dinero. ¿Sabe usted la manera de ganar dinero trabajando poco? Yo no lo sé, y, sin embargo, hay quien lo consigue».

Dice que su principal preocupación es «¿qué podríamos hacer para ganar más?», y que muchas veces se contesta que todo está «muy achuchado» y «hay mucha crisis». Pero:

«... sin embargo, sigo descubriendo gente que con lo menos pensado ganan mucho dinero, y es que cuando me informo de esa gente, por lo general han pasado momentos de mucha necesidad y han hecho "barrenar" el cerebro y han ido probando cosas hasta que la han acertado. Lo peor es "aquilatarse", "ir tirando". Recuerdo que en mis años de estudiante había en mi clase tres empollones y tres malísimos estudiantes. Hoy, los tres empollones trabajan con un sueldo... de "ir tirando", y los malos estudiantes... son ricos. Lo que hace falta en la vida es ser audaz, decidido y captar el momento oportuno de un negocio».

Tras unas consideraciones de tipo comercial y las correspondientes ofertas de los productos que representa, el agente comercial termina su carta diciendo:

«Deseándole que gane dinero de aquí al verano próximo, reciba mi cordial saludo».



El habla con mis clientes

OTRA VEZ LA COBRANZA

La idea de que la corbata es el símbolo de la «corrección en el vestir», está hondamente enraizada entre nosotros. Los lectores de esta sección recordarán quizá la gravísima encisión que se planteó no hace mucho tiempo en el casino de Orihuela a propósito de si debía exigirse o no el uso de la corbata para entrar en el centro. Hubo de hacerse una votación para decidirlo, y antes de proceder al «referéndum», el presidente del casino amenazó con dimitir si ganaban los «sincorbatistas». Ganaron los partidarios del «corbatismo» y se prohibió la entrada a los socios que no la llevaran. Posteriormente, de cuando en cuando han ido surgiendo manifestaciones de riguroso corbatismo en entidades y centros de otras ciudades españolas, lo que demuestra que la relación que se establece entre la «corrección en el vestir» y la corbata está todavía vigente. Traigo aquí hoy un ejemplo relacionado, sorprendentemente, con un Colegio Mayor universitario. Entre las normas que el Colegio Mayor Diego de Covarrubias impone a sus residentes, está la de que:

«Los residentes deberán extremar las normas sociales de vestido y conducta. Como índice de correcta presencia, se señala la obligatoriedad del uso de la corbata, armónicamente encajada en el conjunto del atuendo, tanto en el comedor como en los lugares y ocasiones en que lo exijan las circunstancias».

LA «CURTURA» NACIONAL

¿No es antológica la inscripción que aparece en este silo del Villar de Chinchilla, provincia de Albacete? Y no es un letrero popular. El responsable es nada menos que el Ministerio de "Agricultura".



MINISTERIO DE AGRICULTURA
SNPA
SILO VILLAR DE CHINCHILLA

NO HACE FALTA SER RICO

Que «no hace falta tener dinero» para estar adornado de todas las virtudes que se mencionan en el «slogan» es un recientísimo descubrimiento —como puede verse por la fecha— de la Hojita Parroquial del Arciprestazgo de la villa de Suria, provincia de Barcelona, cuyo recorte reproducimos.

Suria

parroquia
arciprestazgo 2 Septiembre 1973 N.º Núm. 1.541

Para ser bondadosos, de carácter, comprensivos
y de conciencia, no hace falta tener dinero.

Misas dominicales a las 9, 10, 30, 12; vespertinas
a las 8; Poble V., a las 11. «Cofrades» a las 9, 30 y 11, 30 A. I.

VACACIONES «FORZOSAS»

De la "industriosa Cataluña" llega esta perla del celtiberismo laboral. Los comerciantes e industriales suelen poner en sus tiendas, cuando llegan los días de descanso del verano, el cartel de "Cerrado por vacaciones". Pero este honrado panadero de Girona, para dejar bien claro que él no descansa por gusto, no puede por menos que advertir que el cierre anual por vacaciones es "forzoso".



El cierre anual forzoso por vacaciones
de esta panadería, tendrá lugar