

Ayer, doble jornada de conferencias

## No se debe vender a ciegas en el exterior

Ayer tarde, don Ricardo de Echegaray e Irabien pronunció una conferencia en el salón de actos de la Feria sobre un tema muy interesante para el exportador y cuya aplicación práctica es, como quien dice, cosa de cuatro días.

Exactamente desde el 3 de noviembre de 1960, aunque el riesgo comercial estaba previsto y regulado algunos años antes.

El señor Echegaray—ilustre apellido lleno de resonancias teatrales—siente pasión por el seguro de crédito a la exportación. Es su máximo divulgador por tierras españolas.

Tal seguro—añade—constituye uno de los elementos más eficaces para el desarrollo comercial exterior. El decreto-ley de la fecha anterior encomienda la cobertura de riesgos políticos y extraordinarios al Consorcio de compensación y la de los riesgos comerciales, a la Compañía de Seguro de Crédito y Caucción por su larga experiencia en el ramo.

### Una disposición reciente -año 60- regula estas eventualidades

Mr. Ehrlich continuó el ciclo sobre envases y embalajes

HASTA AHORA CASI NO HACIA FALTA

El industrial conservero—o el textil, como es lógico—coloca sus productos en cualquier nación. Puede darse el caso—se da con harta frecuencia—de que el comprador sea insolvente. O de que

prolongue doce meses su deuda. Ese es el riesgo comercial.

—No hay todavía expe-



MR. EHRLICH

riencia por parte de los interesados porque generalmente han vendido sus artículos a mercados tradicionales, a viejos clientes. No ha sentido, pues, la necesidad de ser precavido. Pero a partir de ahora, con mercados que conviene ganar o recuperar, la necesidad es obvia.

Además de asegurarse, ¿qué defensa tiene el exportador para percibir las facturas producidas?

Pedir avales bancarios, vender únicamente a primeras firmas. No es suficiente. Tan graves como los comerciales son los riesgos políticos y extraordinarios.

—Son aquellos —continúa don Ricardo— que impiden el cobro del crédito bien por decisión del país importador bien por razones catastróficas.

El conferenciante explicó minuciosamente las características de estos seguros e invitó a los exportadores e industriales asistentes a que formularan preguntas. Se entabló el consiguiente coloquio y, finalmente, se sirvió un «whisky».

### CHARLA DE MR. EHRLICH Y PROYECCIONES

A continuación, el experto norteamericano Mr. Ehrlich continuó el ciclo dedicado a envases y embalajes, con especial detención en el cartón ondulado, para lo cual se sirvió de varias películas y diapositivas en color en las que se explica proceso de fabricación, sistemas, aplicaciones, etc.

### PROGRAMA DE LA FERIA

Hoy domingo. — «Día de las Ferias españolas».

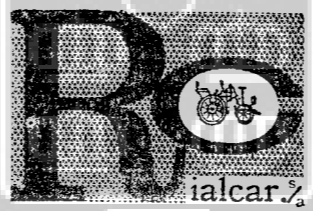
Lunes.—«Día de Italia».

Martes.—A las 5'30, conferencia del director general en Europa de la VEGE, organizada por el Grupo de Detallistas del Sindicato Provincial de la Alimentación, sobre el tema «Sistemas de ventas».

A las siete, conferencia de don Javier Serra, sobre el tema «El aluminio en los envases».

A las ocho, conferencia organizada por la Dirección General de Expansión Comercial sobre el tema «Envases de vidrio y sistemas de cierre».

### Autocamiones



En Gran Vía Levante, número 1 (Frente al Churrá) Teléfono 17687—MURCIA

### COMPRAMOS Y VENDEMOS CAMIONES

Disponemos de

- DAUPHINE magnifico, con radio.
- SEAT 1.400 C, magnifico.
- AMBULANCIA «DKW» completamente equipada.
- OPEL KAPITAN, semi-nuevo; perfecto estado.
- SEAT B, como nuevo.
- DKW, 9 plazas autorizadas.
- SEAT largo, 7 plazas autorizadas.
- SEAT 1.400 mixto. Autorizado 5 plazas, 500 kgs.
- FORD 8 H. F., muy barato.
- NARDI-SPRINT, carrocería italiana, tipo deportivo.
- CITROEN 11 LIGERO, perfecto estado, toda a prueba.
- SEAT 1.400 C, transformado a 1.800, con servofreno.

RIALCAR, S. A. VENDE CON GRANDES FACILIDADES DE PAGO

RIALCAR, S. A. LE PROPORCIONARA EL VEHICULO QUE USTED DESEA

RIALCAR, en Gran Vía Levante, 1, frente al Churrá.—Teléfono 17687

## Matasellos conservero Tabaco en bolsa de pan



La oficina de Correos instalada en la Feria cumple una misión útil cual es la

de evitar a expositores y visitantes la pérdida preciosa de tiempo que supondría desplazarse a la ciudad a echar sus cartas y tarjetas postales, impensar o cobrar un giro, certificar unos valores declarados, etc.

Aparte esta comodidad, la estafeta del certamen permite a los filatélicos engrasar sus colecciones con el matasellos conservero que aquí reproducimos. Es gracioso y original. Aunque no lo fuera, también valdría la pena. El nombre de Murcia y su Feria Internacional se airea de todas formas por esos mercados comunes.

Los primeros días se hizo notar en el recinto la ausencia de cualquier tipo de tabaco. Esto ocasionaba molestias y esos pequeños sufrimientos que acometen al empedernido fumador cuando observa que en su paquete espera turno un último pitillo.

Llegó el tabaco, en efecto. Un avisado vendedor vio claro el negocio y se proveyó en el estanco de un surtido a base de las más conocidas marcas. Más de una vez hemos requerido sus servicios y siempre nos ha asombrado que lleve la mercancía en el interior de una bolsa de las del pan. Usted pide con impaciencia un «canario» con filtro y antes de contentar a sus pulmones es menester que el vendedor revuelva en la bolsa hasta encontrar la marca solicitada.

Aún nos empeñamos por lo visto, en vender el paño dentro del arca.

### Diálogo constructivo

Se lamentaba el director comercial de una de las firmas expositoras.

—La Feria dura demasiadas fechas. Con diez días sería más que suficiente. Aquí se viene a vender y a comprar o, al menos, a practicar «public relations». ¿A qué, pues, dos semanas completas si lo que indico se puede solventar con menos días? ¿Usted sabe los gastos de estancia y mantenimiento que origina una Feria? Nuestra decoración ya costó cerca de noventa mil duros. Se la encargamos a una empresa madrileña porque entendíamos que había que verse y porque estas cosas o se hacen bien o no se hacen. ¿Es mucho pedir que nos complazcan en lo otro?

—Nos consta —respondimos— que el propósito antiguo era, igual que en cualquier certamen monográfico de los que se celebran por ahí fuera, acortar el calendario e incluso retrasarlo un mes como mínimo.

—Y antes de que se me olvide—instituyó el expositor— quiero manifestarle que me parece increíble que la ciudad no acompañe como es debido a una Feria de la categoría y resonancia de la de ustedes. ¿Le cuento mi tragedia de todas las noches que llevo en Murcia?

—Nos la imaginamos. —Pues que he de acostumbrarme antes de la medianoche. Después de una jornada de negocios apeetece asistir a una representación teatral, a un concierto

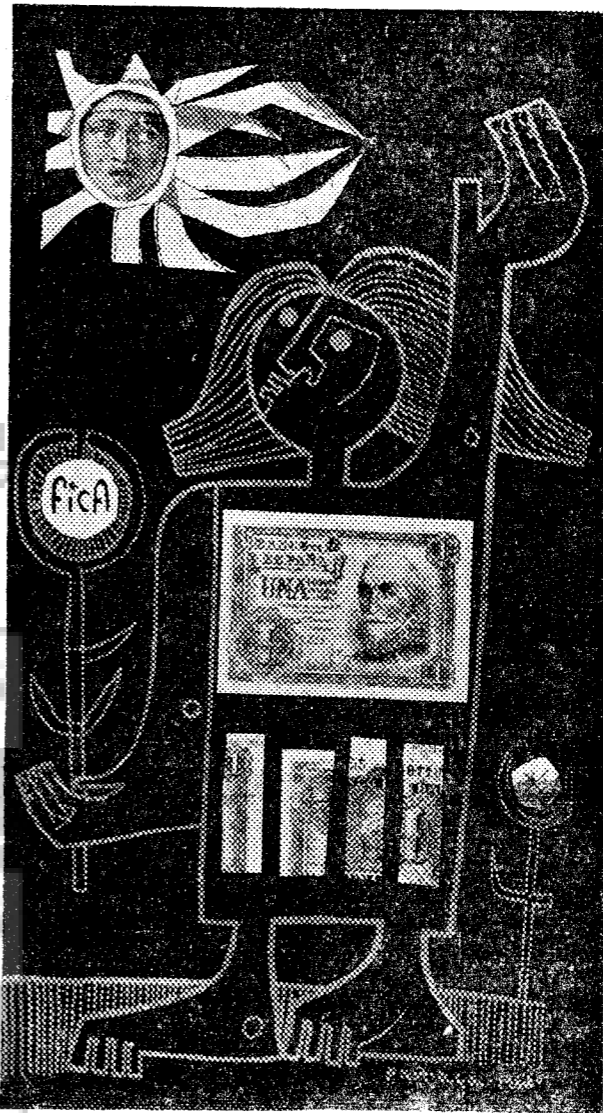
—De eso, ni el canto de una uña.

—¿Es que no disponen de teatro?

—Hermosísimo y centenarico, por cierto.

—No lo comprendo. Nuestro interlocutor no se quedó más. ¿Para qué?

## La Feria, vista por José María Párraga



Este bonito «collage» de Párraga es, de verdad, todo un poema, más figurativo y comprensible de lo que aparenta en una primera y superficial ojeada. José María ha titulado su personalísima visión del certamen así: «La niña peseta en primavera se da una vuelta por la FICA». Y añade el pintor en su tarjeta de visita: «Como verás es materia y poesía, símbolo del comercio. El Sol es una cabeza del genial Miguel Angel, italiano como el pabellón que hay según se entra.»

¡Inefable y estupendo Párraga! Jamás faltó a la cita, con sus pinceles y sus gatos de cinco patas, de las veinticuatro horas finales de esta FICA que ya recibe provechosas visitas monetarias. El ama tiernamente la Feria y no la comprende de otro modo.

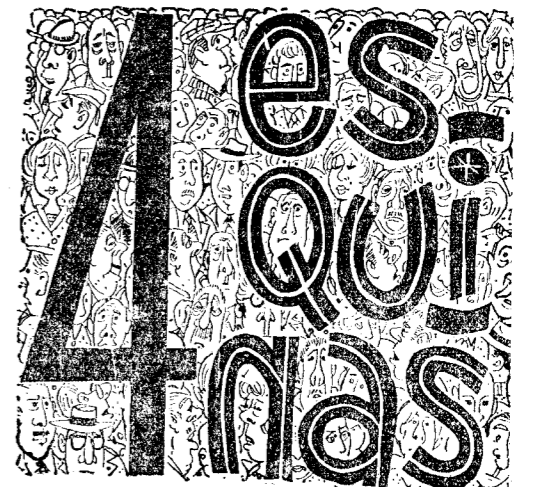
### Mr. Ehrlich conferenciante obsequioso

Los conferenciantes también han de aguzar el ingenio para que sus disertaciones se vean más concisas que de ordinario. Ya es un tópico —aunque cierto— el escaso interés que despierta en el público el anuncio de que un docto varón hablará tal día a tal hora acerca de la industrialización de las tortugas de mar o del reumatismo articular y sus posibles remedios.

«whisky» escocés. Término de hablar y sólo entonces invita a los espectadores a un traguito de dicha bebida. Los espectadores quedan satisfechos y prometen volver al día siguiente. ¿O no?

Una buena solución para atraer oyentes es, sin duda de ningún género, la que emplea el ingeniero norteamericano experto en cartón ondulado, Mr. Ehrlich, durante estos días teatrales en los que él desarrolla un ciclo sobre envases y embalajes, tema ciertamente sugestivo para los industriales conserveros —ahorrarán dinero y ganarán sus productos en presentación si aprenden bien las lecciones—, pero que se prestaba a que el auditorio fuera más bien reducido.

Pues, no, Mr. Ehrlich —hombre, al fin y al cabo, de su tiempo y de su eminentemente práctica nación— lleva consigo, allá donde pone cátedra de sus conocimientos, unas cuantas botellas de buen



Una sección de ISMAEL GALIANA

## Chicos y chicas, músicos, alegraron ayer la Feria

Treinta y seis componentes, entre chicas y chicos, todos menores de dieciocho años. Un director, que ya no tiene dieciocho primaveras, don Pascual Mateo Jiménez, guitarras, bandurrias y laúdes. Un extenso repertorio de pasodobles, pasacalles, jotas y piezas clásicas y el próximo estreno de «La Parranda».

Una actuación al mes en el seno de la empresa a que pertenecen sus padres. Otra, muy reciente, en los estudios de la TVE. Presencia casi constante en festivales benéficos, emisoras de radio, Ferias de Muestras...

¡Ah! Y unos magníficos e impecables uniformes: chaqueta azul, pantalones o faldas y zapatos blancos y corbata negra de lazo.

Esta es, en síntesis, la «rondalla» de la Refinería de Escombros, que actuó ayer por la tarde en el recinto del certamen de la conserva.

### NO LES IMPRESIONO LA TV

Nació la idea en el caluroso verano de 1961. Puso manos a la obra el maestro Mateo Jiménez y antes de los dos años el éxito ha sonreído a los promotores y a los peques.

El año pasado acudieron a la Feria del Campo. Dejaron constancia de su arte y ahora lo han revalidado en la difícil prueba de asomarse a la pequeña pantalla.

—A ninguno nos impresionó aquel ambiente—dice uno de los directivos.

—Los estudios de la «tele» —añade un bandurria— se parecen a un almacén lleno de trastos. Nos situaron en un rincón y ¡hala! a tocar y a cantar.

Ayer pasearon sus alegres músicas por los cuarenta y cinco mil metros de la Feria. Frente al «stand» de la empresa interpretaron tres o cuatro canciones.

—Queríamos estrenar «La Parranda» como homenaje a Murcia, pero aún la llevamos «verde».

En realidad, dicen a nuestra espalda, la tienen más que madura.

Son muy exigentes.

Compañía Hispano Americana de Construcciones Conserveras, S. A.

(CHACONSA)

Maquinaria conservera

Apartado núm. 419

MURCIA

POMARROSA

BRAND

CONSERVAS DE ALTA CALIDAD  
Productos y fabricados de  
HORTICOLA DEL SEGURA, S. L.

Apartado 312

MURCIA