



FERIA DEL REGALO

Boletín de información, editado por el Comercio e Industria de Pontevedra

Depósito Legal: VG-1-1958

Pontevedra, 26 de Diciembre 1958

Número 14

Editorial

Buenos días, Pontevedra

EN LA TIERRA de NADIE

Venimos insistiendo en estos breves comentarios que la materia prima para construir es el hombre. Esto no sería necesario recalcarlo tanto si no fuera porque la gente no lo ignora, sino que lo olvida. Y hoy nuestro comentario será dedicado exclusivamente a dar una nueva pasada al tema, sin que abriguemos propósito alguno de agotarlo, porque es de los que no se agotan.

Sin embargo, hay que matizar y aclarar el concepto, pues así, a primera vista, parece como si se tratase de formar una pirámide humana para cuyo fin todos seríamos sólo por el mero hecho de ser hombres. Si, es cierto que seríamos, no sólo para eso, sino también para figurar en las cifras estadísticas, para lo cual basta que nos antepongan la letra inicial de la palabra varón. Pero no se trata de eso. Se trata de servir para algo más; se trata de servir para construir el bien común, la felicidad, la abundancia, la utilidad, el progreso, los negocios y, en una palabra, la vida. Y para construir esa compleja estructura ya no seríamos todos. Y lo más triste es que no nos falta para ello actitud natural, sino que nos sobra apatía, desgana y pasividad. Y, en torno a este pensamiento, queremos hacer discurrir el tema.

Ortega y Gasset ha dicho, hablando de comunidad nacional y, por tanto, de los toros colectivos, que «en la Nación no se constituye por estar juntos, sino para hacer juntos algo», y en conseguir ese fin los hombres solemos elegir criterios y métodos muy diversos. Sin duda no por capricho, sino porque el Señor nos dotó de libertad para que en ella se afirme la variedad y las manifestaciones múltiples del talento y de la personalidad humana. Esa variedad es tanto más estimable cuanto más concuerda a la verdad y al bien, tanto en el orden moral como en el material. Si los hombres no toman por Norte de su actuación en la vida esta aspiración, habrá que pensar que, o son inútiles, o incluso perjudiciales y dañinos. Resultando de la anterior observación que los hombres han de agruparse en dos grandes masas: los que trabajan por el bien, y los que trabajan por el mal. Es este dualismo humano una faceta más de ese otro que la vida nos ofrece constantemente: alegría y tristeza; luz y oscuridad; guerra y paz; orden y desorden. Y por ello ha de resultarnos, incluso, un poco natural.

Es natural que un hombre trabaje y se afane por el bien. Es admisible incluso que por diversas causas algunos trabajen por el mal. Lo que resulta absurdo e incomprensible, es que algunos no trabajen por nada. Esta excepción no puede considerarse más que como una aberración. En la evolución humana no ha habido nunca un sitio para esos seres. ¡Son inútiles, y lo inútil no necesita lugar alguno!

En efecto, vemos que la Historia reserva para los hombres destacados por el bien los puestos más descolantes de sus páginas; y no relega totalmente al olvido los destacados en el mal. Sin embargo, ni una sola línea consagra a aquéllos que nada han hecho. Las páginas de los periódicos nos sirven todos los días noticias en cuyas galeradas los más refinados pícaros y perversos malhechores acaparan espacio que corresponde a los hombres de bien y de talento. ¡Pero ni una sola palabra consagra a los neutros e indiferentes! Por tanto, deberemos meditar diariamente si nuestra vida es útil e intensa como corresponde, o simplemente se consume en la indiferencia y se asfixia en una esterilidad de obras y de pensamientos. Si nos convenciésemos de lo último deberemos también preguntarnos qué clase de camino es el que estamos recorriendo y hacia dónde nos dirigimos.

Las anteriores reflexiones van, como es natural, destinadas a los hombres de nuestra ciudad. Y, especialmente, para esa gran mayoría que, inexplicablemente, se sitúa por voluntad propia en la tierra de nadie. Para esos, que ni empujan, ni afirman, ni niegan, ni se oponen; para los que viven encastillados en la inhibición de cuanto les afecta y les rodea excepción de su propio

(Continúa en la pág. 4)

VIGO-PONTEVEDRA-VILLAGARCIA

Por Prudencio Landín Carrasco

El tiempo sitúa sobre el terreno problemas de espacio que únicamente en nuestra generación, obligada por procesos histórico-económicos cuya exposición no es de este lugar, tienden a una resolución efectiva y necesaria para el desarrollo orgánico de las comarcas que, por su situación, están obligadas a unirse para solventar y defender intereses que le son afines.

Hace tres años, don Prudencio Landín Carrasco, hoy Alcalde de la ciudad, había abordado el tema en un artículo cuyo título encabezaba estas líneas y en el que ya se señalaba, definía y auguraba la necesidad de una política que conjugase, en una comunidad de intereses, a las tres hermanas de las Rías Bajas gallegas.

La clara visión con que ya entonces don Prudencio Landín formuló una serie de premisas—que están siendo estudiadas por su ulterior desarrollo y que esperamos sean aceptadas para las otras dos ciudades, aunque sabemos que es difícil avenir la pluralidad de criterios en un planteamiento conjunto de los problemas que se encarnan en las tres ciudades (y que son los mismos para cada una de ellas)—no nos cabe duda de que, desde la Alcaldía de nuestra capital, se coadyuvará decididamente al perfil orgánico de esta pujante y hermosa comarca gallega.

Disculpémosle nuestro Alcalde por volver a la luz periodística unos fragmentos de su artículo; pero, dada la vigencia y actualidad de sus afirmaciones, obligan a su reproducción.

«Señor Ministro, lo que pide Vigo no sólo interesa a Vigo; nos interesa a todos; por eso también venimos a pedirlo». Y quien habla de la zona franca, habla del puente sobre el Ulla a la altura de Catoria, que permitiría a Villagarcía y a Cesures (un nombre que no se ha valorado todavía debidamente y que desempeña ya hoy papel primordial en la economía de la región), mantener una unión y transporte rápido con los pueblos de la tierra de Barbanza, con beneficios económicos insospechados; o de una instalación industrial importante en Pontevedra, de repercusión indudable en toda la provincia, pero muy principalmente en los sectores de gran comercio, como Vigo y Villagarcía.

Todos sabemos que la unión hace la fuerza. ¡Pero qué poco nos unimos! ¿Te acuerdas, lector, de una reunión de las fuerzas vivas de las provincias catalanas celebrada a principios de año y donde se seleccionaron los estudios y peticiones que debían o m e t e r e a la superioridad? Echa un vistazo a los periódicos de aquella fecha; verás qué interesante y cuánto tenemos que aprender.

¡Pero, repito, no convoquemos esa reunión hasta que se halle debidamente formado aquel ambiente. Algo sencillo, algo que ya han hecho otras comarcas españolas, por ejemplo, que los pueblos del litoral se pongan de acuerdo para publicar un par de páginas de hucobregado en cualquier rotativo madrileño haciendo propaganda de nuestras playas, paisajes, monumentos, vías de comunicación, etc.

Si esto sale, habremos dado ya el primer paso para el destierro de la idea central, idea que si nosotros no somos capaces de llevar a la práctica nos cabe el consuelo y también la seguridad, de que sean nuestros hijos quienes, cuando menos por imperiosa necesidad, no han de tener más remedio que realizarla, ya que dentro de ella, irremediablemente, se encontrarán, sin posibilidad—como diría Ortega y Gasset—de auténtica evasión.»

gante alguien piense que quien deba planearlo sea un organismo al que por ley le corresponda el fomento de los intereses de la provincia, ese ente administrativo cuya ficción tanto se ha discutido por doctos y profanos, pero que por el tiempo, siempre tan



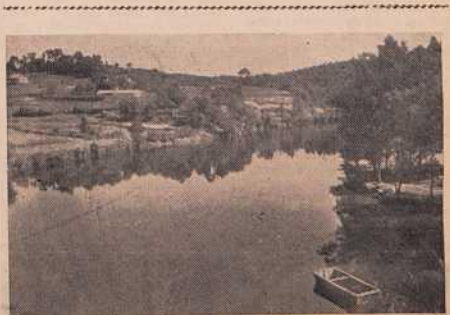
El Ilmo. Sr. D. Prudencio Landín Carrasco, Alcalde de Pontevedra.

magnífico y pródigo en enseñanzas, se ha encargado de demostrarnos que era una realidad, mejor dicho que tenía que ser una realidad, según profecía de Calvo Sotelo, realidad y necesidad que estamos palpando al redactar estas líneas.

Ahora bien, dado mucho que empresa de tal envergadura pudiera iniciarse oficialmente si no está respaldada por un estado de opinión capaz de demostrar la necesidad de la misma y sus posibilidades de éxito. Un estado de opinión que, a través de personas seleccionadas en los diversos grupos sociales, sepa presentar un estudio detallado y haccedero del fin que se persigue. Un estado de opinión, convencido a la hora de planear y convinoente en el momento de pedir. Ese estado de opinión estoy seguro que existe; lo único que se precisa es moverlo y encauzarlo fomentando

previamente el ambiente necesario, para que una vez formado, pueda organizarse convenientemente. (En este aspecto es francamente alentador el observar como la Prensa de Vigo viene, desde hace tiempo, hablándonos, aunque con referencia a puntos concretos—por ejemplo, carreteras—de la necesidad de una gestión común entre ambas ciudades.

Pero, por Dios, no organicemos nada, ni nada pidamos al elemento oficial hasta que estemos seguros de la certeza y realidad de ese ambiente. Hasta que nuestra conciencia nos diga que si el Alcalde de Vigo se halla en el despacho del Ministro de Obras Públicas solicitando la inmediata realización del puerto franco, somos capaces los de Villagarcía y Pontevedra de presentarnos espontáneamente allí, diciendo:



Un bello remanso del río Lérez, cerca de la capital.

PONTEVEDRA, ESPERANZA

OPINA LA INDUSTRIA

Nueve millones de huevos envía Pontevedra a FRIGSA,

productos de granjas y ganaderos del Servicio de la C. O. S. A.

Un nuevo "stand" ha aparecido en el Primer Escaparate de la Feria Industrial de Pontevedra. Nos referimos a FRIGSA, en su Agencia de compras local que presenta algunas variedades de sus productos manufacturados.

—¿Qué labor realiza la Delegación en Pontevedra?

—Compramos la materia prima en toda la provincia, concentrándonos en la compra de aves y huevos.

—¿Dónde se concentra la materia prima?

—En los gallineros que tiene destinados la Factoría en Pontevedra.

—¿Cómo se manda al matadero?

—Por medio de ferrocarril o camiones de la Empresa se envía la materia prima al matadero para el sacrificio, en el caso de aves, o bien para su almacenamiento en cámaras frigoríficas en el caso de huevos.

—¿Compra semanal?

—Podemos calcularla en unas mil aves y en tres o cuatro mil docenas de huevos, cifras que se su-

peran en los meses de enero y febrero.

—¿El movimiento económico?

—Unas cincuenta y tantas mil pesetas en aves y alrededor de las ciento diez mil pesetas en huevos semantados.

—¿Ventajas de FRIGSA en la provincia?

—El asegurarle en todo momento al productor el valor justo que tiene la materia prima que nos sirve, evitando el siempre costoso intermediario.

—¿Cómo no se venden aquí los productos?

—Esta es la delegación de compras que no tiene nada que ver con la delegación de compras.

—¿Como Pontevedra es la provincia más rica en aves y huevos, las compras se realizan en la provincia. Nuestra provincia está llamada a ser considerada como la Meca de la Avicultura gallega.

—¿Productos que se exhiben en este Escaparate local?

—Carne picada, fileteado carnes especial (forno), carne hamburguesa de vacuno mayor, fileteado car-

ne especial solomillo, fileteado carne de primera aguja, fileteado carne de primera espaldilla, pez, cadera, tapa, contra y babilla.

—¿Cuánto se ha vendido a FRIGSA el año pasado en huevos?

—Unas setecientas mil docenas de huevos en cinco meses; es decir, unos ocho millones cuatrocientos mil huevos.

—¿Principales mercados de la Delegación?

—Compramos en toda la provincia, pero los centros recolectores de mayor cuantía son en aves, Sangojo, Noalla, San Vicente del Grove, Castrelo, Cambados, etc. Y en huevos, Lalín, Cerdedo y sus zonas.

—¿Cómo se compra el ave?

—A peso.

—¿El campesino está contento con este sistema de venta?

—Muy contento. Pues sabe que un pollo que pesa dos kilos cincuenta gramos es abonado según precio de cada kilo; mientras que con el sistema rústico de la transacción a ojo, siempre se consideraba perjudicado.

El cine cambió el gusto de las gentes, contesta Muebles Maysan

MUEBLES MAYSAN presenta un "stand" que es uno de los más contemplados por las señoras que visitan la Exposición. Representa un cuarto de estar de estilo funcional en el que se conjugan la línea atrevida y un cierto aire clásico.

—¿Cuándo se inició la industria?

—En el año 1909 a nombre de Arturo Martínez. Somos sus sucesores.

—Maderas empleadas?

—Sobre todo, castaño, uokla y negro.

—¿Maquinaria?

—Artesanía pura.

—¿Se nota un cambio acusado en el gusto de la gente por el mueble?

—¿Y para fuera?

—Todos los pueblos limítrofes, especialmente la zona marinera, son clientes nuestros: Marín, Cangas, Moaña, Santa Eugenia de Riiveira, Villagarcía.

—¿Y el extranjero?

—A muchas partes de América, sobre todo a Venezuela. Aún con los portes, resulta más barato el mueble comprado aquí que comprado en Venezuela, por ejemplo.

—Una última pregunta: ¿a qué llaman ustedes estilo funcional?

—Al estilo de línea disparada, donde se pretende conservar el esqueleto del mueble, digámoslo así,

a la simplificación de su línea hasta el máximo, dentro, claro está, de la comodidad y aptitud para el servicio a que se les destina.

El señor Mourón ha sido el decorador del "stand". Le preguntamos:

—¿Cómo luce mejor el mueble?

—Hay que adaptar la decoración a su estilo, ambientar con él los objetos de adorno, procurar en ellos la misma línea que lleva el mueble y, sobre todo, favorecerlo con la iluminación adecuada.

—¿Muchas gracias a los dos.

—De nada.

Dos Industrias y un solo nombre: DELMIRO DIAZ

Dos "stands" llevan el mismo nombre: Delmiro Díaz. Pero cada uno de los "stands" refleja una faceta distinta. En el primero, sobre una amplia mesa de mármol, dos hermosas muchachas manipulan y colocan rápida y rítmicamente, las anchoas recién secas en los redondos envases.

—¿Son las anchoas Kall que van del mar a la mesa.

—¿Cómo se preparan?

—Sacada la anchoa de los barriles se mete en salmuera; después, el prensado y sacado de la piel del mismo, corte de la cola y bordes; se abre para sacar la espina y separar los filetes para su ulterior secado colocándolos entre paños de algodón e inmediatamente se procede al envase directo según tipos y formatos de la Casa.

—Esta es la labor que, a la vista del público que visita la Exposición, realizan las dos muchachas.

—¿Cuándo nace la industria?

—Nace como Conservas Montenegro hace unos doce años. Se amplió con CONSERVAS KALL hace unos cinco años.

—¿Otras conservas, aparte de las anchoas Kall?

—Sí, al Calamares "La Rosita", "Kallimar", Sardinias en aceite "Pescamar", bonito asinado, aguias en aceite, mejillones en escabeche, berberchos al natural y en tomate, navajas, longuerones, Almejas "Riasabajas", bocarte, etcétera.

—¿Mercados?

—Envío mis manufacturas a Ferrol, Alicante, Calatayud, Madrid, etcétera. También llegan al extranjero estos productos de nuestras fábricas.

—¿Dónde está situada la fábrica?

—En la Avenida de Buenos Aires, 44. También tenemos factorías en Lourido-Poyo, Sada-La Coaña.



se han maravillado ante las muestras de esta industria de muebles modernos—hierro y madera hermanados—cuya perfección y belleza de líneas no tiene nada que envidiar al mueble extranjero.

Sobre la mesa, un catálogo con más de dos mil diseños de mesas, sillas, elementos de decoración, cerrajería artística, etc. etc.

—Es muy nueva todavía. Por lo tanto no extraña el asombro que ha causado esta muestra de la industria pontevedresa.

—Pero viene pujante. Y no creo que su perfección pueda ya ser superada. ¿Dónde tiene usted la oficina?

—La Oficina Técnica se halla en la Avenida de Buenos Aires, 44, teléfono 1142. Comenzamos a producir el otoño pasado y ya la demanda sobrepasa a la oferta.

—¿Pues a ampliar el negocio.

—Naturalmente. Pero no sólo trabajamos el mueble sino que

también realizamos en nuestra oficina técnica toda clase de proyectos de decoración. La idea es realizar en Pontevedra una agencia con fábrica propia al servicio de la industria y del hogar.

—¿Más realizaciones?

—Aparte de la carpintería y muebles metálicos, trabajamos la cerrajería artística, lámparas, rejillas metálicas de diversos modelos, etcétera, etcétera.

Sobre las paredes del "stand" cuelgan motivos ornamentales de hierro que denotan un sentido perfecto de la decoración. Dos lámparas de hierro llaman la atención del público. Los paneles que adornan el "stand", de acuerdo con la modernidad de los muebles y sillas expuestos, no producen más que elogios a quien mira.

Felicitamos a D. Delmiro Díaz y le auguramos una carrera de éxitos en sus empresas.

—SI. El cine, las revistas, han cambiado bastante el gusto de la gente y se han impuesto modas que difieren bastante de los estilos de mueble más conocidos. Nosotros trabajamos todos.

—¿Cuáles?

—Renacimiento italiano, español, francés, inglés, Reina Ana, chippendale, Luis XV, Luis XVI, Regencia, Imperio, Isabelino, etc. Entre los modernos, el Colonial inglés, el americano y el funcional.

—¿Dónde se hallan los talleres?

—Nuestras instalaciones están en la calle de Benito Corbal, 10 y 12.

—¿Número de obreros?

—Quince.

—¿También realizan el tapizado sus talleres?

—Naturalmente.

—¿Qué trabajos han realizado?

—Conjuntos de muebles para la Cámara de Comercio, Jefatura de Falange, etc.

Premios

QUE SE SORTEARÁN ENTRE LOS COMPRADORES:

DIA 26 (Viernes)

UN JAMON.
UN SURTIDO PERFUMERIA.
UN JUEGO BATERIA COCINA.

DIA 27 (Sábado)

UN JAMON.
UNA CAJA VINO ESPUMOSO PINORD.
UNA MAQUINA AFEITAR PHILIPS, ELECTRICA.

DIA 29 (Lunes)

UN JAMON.
UNA PLANCHA TELEFUNKEN AUTOMATICA.
UNA CAJA 24 BOTES LECHE CONDENSADA.

Exito de la artesanía del calzado en Pontevedra

En el Primer Escaparate de nuestra industria hay un stand en que se exhiben muestras de calzado. Pertenecen a D. Ovidio Alén Ogrando.

—¿Su actividad comercial?

—Emplea, a mediados de 1940.

—¿Estudios?

—De patronista-modellista, con prácticas en Barcelona y Palma de Mallorca.

—¿Especialidad?

—Zapatos a medida de señora y caballero. Pero le presto una atención mayor al calzado ortopédico, siguiendo, naturalmente, las instrucciones de los facultativos en cada caso.

—¿Es difícil esa especialidad?

—Hay que estudiarla. Ajustar al pie y al mismo tiempo, dar elegancia a líneas que, por sí mismas, son deformes, no es tarea fácil.

—¿Trinco es este arte?

—Uno de los primeros lo obtuve en una exposición de Artesanía celebrada en Vigo. Sin embargo, ya había expuesto mis trabajos en todas las capitales gallegas.

—¿Fuera de la región?

—Fui al único seleccionado para representar nuestra artesanía en la Gran Exposición Internacional de Artesanía, celebrada en el Palacio de Cristal.

—¿Complicado de ella?

—Años al éxito que obtuve en dicha Exposición, he exhibido en la mayoría de las que se celebraron en estos últimos tiempos, habien-



do sido invitado para participar en exposiciones de los países de ultramar.

—¿Producción?

—Mi producción, aunque trabajo para clientes que tengo en toda la

región, es limitada, por tratarse exclusivamente de trabajos de artesano, requiriendo para cada caso una nueva horma y modelo.

Agradecemos al Sr. Ovidio Alén sus amables contestaciones.

PONTEVEDRA, CORAZON

INDUSTRIAL DE ESPAÑA

El COMERCIO OPINA EL COMERCIO es VIDA

ASI VA LA FERIA

Muchas han fracasado por no saber ganar. La victoria produce embriaguez. La borrachera peor no es, conforme se dice aquí, la de cerveza: es la del éxito. — *J. Vicens Carrió.*

El cartelista debe trabajar únicamente para el anunciante; es decir, no pensar en sí mismo, ni encastillarse en una personalidad demasiado acusada. El público no debe acordarse de un cartel del dibujante X, sino de un cartel para el productor Y. — *E. Courchinoux.*

Al escribir, sin abandonar en el fuero interno nuestros intereses y nuestros puntos de vista debemos enfocar cuanto digamos desde el punto de vista del destinatario. Lo importante no es que la carta nos guste, sino que le guste. — *J. Vicens Carrió.*

No sea cínico ni sarcástico. Mirar la vida desde este ángulo, puede parecerle una muestra de inteligencia o de agudeza, pero en mi opinión constituye una actitud negativa y destructiva. — *Burridge.*

Un hombre cuidadoso de su persona se sentirá mentalmente sano, poseerá mayor confianza en sí mismo y, al mismo tiempo, experimentará una sensación de comodidad. — *W. Kikkey.*

La perfección está en el infinito y nunca podremos alcanzarla. Pero, gracias a esa estratagema de la Divina Providencia, podremos solazar, dignificar y apasionar nuestra vida tratando de llegar a esa inaccesible perfección.

Todo hombre es un perfecto estúpido cinco minutos por día cuando menos. La sabiduría consiste en no pasarse de este límite. — *Hubbard.*

No confunda las objeciones con los cálculos. Es decir, no considere que los obstáculos probables para terminar algo sean posibles objeciones para emprenderlo. Esta diferencia del punto de vista puede inclinar la balanza hacia el éxito o el fracaso. — *Kenneth Goode.*

Las personas que fracasan quedan tan apesadumbradas, tan abatidas, tan desmoralizadas o tan desengañadas de sí mismas que labran al pie de su decadente personalidad su propia tumba. — *Carrió.*

La misión del jefe de empresa tiene que ser de orientación, de grandes ideas e iniciativas, después de conocer la situación por los informes que le someterán los jefes de sección. — *E. Casas.*

Ha de lograrse la atención inmediata y favorable del cliente con la menos cantidad posible de palabras. Sus primeras diez palabras son más importantes que las diez mil siguientes; dispone usted de diez cortos segundos para apasionar el interés flotante de la otra persona. — *Elmer Weheler.*

Las excusas son de poco alivio. Recuerda que, si tienes razón, te habrá de ser posible dominar el genio, y que en modo alguno te conviene perder los estribos cuando no la tengas. — *Lorimer.*

Muchos clientes pueden, en efecto, darse el lujo de hacer una compra de precio superior a la que habitualmente le hemos venido ofreciendo. Es este un detalle que no debemos olvidar. — *Casson.*

Antes de abordar la venta, se puede charlar sobre temas que afecten al comprador, e, incluso sobre la vida cotidiana, encauzando paulatinamente la conversación hacia la venta por medio de preguntas que pueden servir de guía para informarse de sus deseos y problemas. — *Thomasina.*

El comercio pontevedrés cubre todas las exigencias de los clientes.

DON LUIS MARTINEZ GENDRA nos ha dicho:

—Nuestro comercio está a la altura de las exigencias de los clientes?
—Muy categóricamente, sí. Le falta, quizá apariencia. No es un comercio de grandes instalaciones. Pero en su interior se hallan artículos en cantidad y variedad suficientes para atender a todas las exigencias del público.

—¿Antes de esta etapa que se inicia con la Feria del Regalo, se buscaba eficientemente la posible influencia de nuestro comercio en las aldeas y villas aledañas?
—No; nada se hizo. Puede señalarse que es la primera campaña que se realiza a este respecto; por lo tanto la creo orientada a muy buen fin.

—¿Se siente en la ciudad una necesidad perentoria de progreso y desarrollo económico o el avance que ha dado en los últimos años es un hecho esporádico en la vida de nuestro pueblo?
—Desde el año 1950 se ha producido un alto desarrollo en la vida de la ciudad, tanto en el aspecto industrial como cultural, respondiendo el comercio al unísono. Y diga usted que considero que la entrega del boleto regalo no significa buscar más venta sino que es un obsequio del comercio al público.

—¿Debe el año 1950 ser ha producido un alto desarrollo en la vida de la ciudad, tanto en el aspecto industrial como cultural, respondiendo el comercio al unísono. Y diga usted que considero que la entrega del boleto regalo no significa buscar más venta sino que es un obsequio del comercio al público.

PONTEVEDRESES:

Nuestra capital se ha puesto en marcha. Compruébalo visitando el Primer Gran Escaparate de nuestra Industria.

Desde el MOSTRADOR llama la SUERTE

El señor LOPEZ MURADAS campaba ya por la Feria

Parece que Almacenes Arturo tiene la suerte a su lado, pues en los días que van de la Feria del Regalo ya son dos los clientes de su establecimiento que han obtenido premio.

El de hoy se llama D. José López Muradas y vive en el Campo de la Feria, número 7.

—Oiga, usted vive en el Campo de la Feria y usted obtiene un premio en la Feria del Regalo—le decimos al Sr. Muradas—. Puede decirse entonces que usted campaba ya por la Feria, como por su casa.

—Hombre, el de la Feria es un campo que yo domino—nos contesta también humorísticamente este hombre afortunado.

—¿Y qué fué, si es que puede saberse, lo que usted compró en los Almacenes Arturo?

Más medios de locomoción hacia la capital.

Diálogo en Confecciones Magdalena:

—¿El comercio pontevedrés ha rebasado los límites parámetros locales?
—A mi parecer, en muchos artículos y atendiendo al número de habitantes del Municipio, podemos responder sin lugar a dudas que el comercio local ha rebasado la demanda del pueblo pontevedrés. Si va a comprar fuera, es debido a un prurito inexplicable, pues son las mismas fábricas las que abastecen unas y otras localidades. Hay sin embargo un poco de lentitud en el comercio, la cual se ha infiltrado en todos los órdenes de la vida ciudadana. Cabe esperar que, dados estos primeros y prometedoros impulsos, la ciudad comience un ritmo de vida más apresurado.

—¿Antes de esta etapa iniciada con la Feria del Regalo, el comercio pontevedrés buscaba eficazmente su expansión hacia el contorno?
—No. Es la primera vez que el comercio, considerando esta expansión como necesaria, ha emprendido una campaña unida y que puede desarrollarse, incrementarse a medida que vamos aprendiendo. Es imprescindible, por ejemplo, revalorizar las ferias del 1.º y 15 de cada mes, así como los mercados del 8 y 23, entretanto no se mejoran y amplían las comunicaciones con los alrededores. Porque uno de los primeros problemas que tiene que solventar, no sólo el comercio sino la ciudad entera, es precisamente el aumento y mejora de las comunicaciones. Los atractivos que en comercio presente vendrán al mismo tiempo. Y, por ahora, que los ómnibus tengan sus plazas limitadas.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

—¿Debe el comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?
—¿Qué duda cabe! Ejemplos de ciudades que nacieron después que nosotros, que se desarrollaron antes que nosotros y que tienen un gran esperanzador, los tenemos bien cerca.

La Feria del Regalo ya no es una utopía. La Feria del Regalo es una realidad que encuentra usted a la vuelta de cada esquina. Hoy Pontevedra participa en su totalidad en la Feria y aun aquellos que por motivos que ellos sabrán han intentado quedarse fuera, los acontecimientos les obligan y arrastran y meten dentro de este gran acontecimiento comercial de nuestra ciudad.

De Norte a Sur, de Este a Oeste, la veleta gira por toda la capital y es una flecha que se dispara dando en diana. Los mejores arqueros de la ciudad, aquellos que la aman y laboran por su engrandecimiento en todos los aspectos, son los que han disparado esta flecha que hoy ha dado en blanco. Que nadie se sienta herido si es que en vez de ponerse al lado del arquero, ha buscado la acera de enfrente.

Y sigue girando la veleta y siguen girando las ruedas que cada día abren el abanico de sus números para que la suerte llegue a manos de todos los compradores del comercio pontevedrés.

Si a usted no le ha tocado la Lotería de Navidad no se preocupe. Quizás ya tenga usted en sus manos el boleto premiado con la pequeña lotería que el comercio pontevedrés ha organizado. Si la suerte no le ha sonreído hoy, quizá mañana le sonría. Sepa que si no fué usted el afortunado, tenga la completa seguridad de que ha sido un vecino suyo. Y ya es hora de que las alegrías de los pontevedreses sean compartidas también por los pontevedreses todos.

Nunca el comercio ha estado tan atareado en estos días, porque el cliente sabe que el dinero que deja en un establecimiento comercial al día siguiente puede serle devuelto no en un cheque pero sí en un estupendo regalo.

Y la Feria sigue y ya hay quien opina que este espíritu del comercio pontevedrés no debía ser solamente peculiar de unas fechas determinadas, sino que debería durar todo el año. El caso es empezar, amigo mío, que una vez puestas las cosas en marcha... se puede, si se quiere, seguir siempre adelante.

Y aun hay quien dice que Pontevedra es una ciudad dormida. No, amigo, no. Pontevedra ya no se duerme ni en los propios laureles.

El comercio y la industria de un pueblo son su razón social. Y esta razón social de la industria y el comercio pontevedrés no es una sociedad anónima ni limitada; esta razón social es y debe ser obra y labor de toda la ciudad.

Ya toda la ciudad, directa e indirectamente, está participando, está dentro de la Feria del Regalo. Si algún rezagado queda, aún está a tiempo...

Parece que la hipercritica ha quedado un tanto quebrantada con las realidades que a la vista están de la Feria del Regalo. Lamentamos que haya emudecido, pues sus críticas eran un buen estímulo para seguir adelante. Pero con crítica o sin ella, adelante se sigue siempre.

INDUSTRIAL de la PROVINCIA

