



FERIA DEL REGALO

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

Depósito Legal: VG.-1-1958

Pontevedra, 27 de Diciembre 1958

Número 15

VENTANAL

PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL

Por César LOPEZ CANABAL

"Faro de Vigo" publicó recientemente el siguiente trabajo que reproducimos por su interés:

Para andar por casa, se me ocurre una definición vulgar para esta novísima idea de la productividad, objeto en nuestros días de serias cavilaciones. Es ésta: producir más, mejor, y más barato. Y para ello pienso que uno de los primeros conceptos que tenemos que revisar es el de la técnica, encastillada hasta ahora, entre nosotros, en un prurito de clase y que no se decide a descender desde las cimas del Olimpo al terreno de la práctica y a ras del suelo, que, casi siempre, donde está la realidad. Acaso, como alguien escribió recientemente, estamos corriendo el peligro de que se haya sustituido en la sociedad la vanidad de los títulos nobiliarios con el engrandecimiento de los otros títulos.

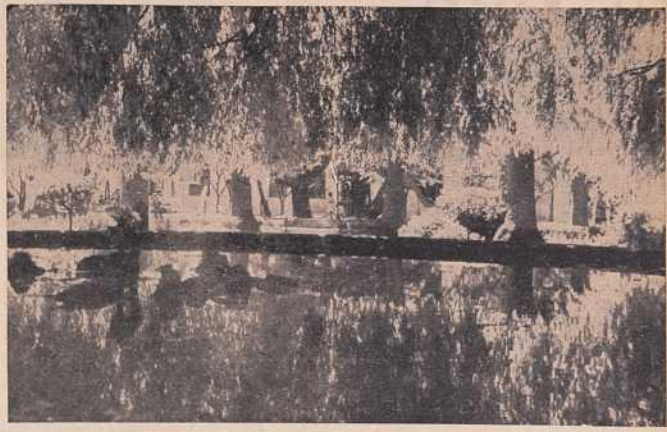
Indudablemente, si de verdad queremos forzar la productividad, único camino que nos conducirá a la meta de nuestra elevación económica y con ella el nivel de vida de los españoles, hemos de conseguir transformar la mentalidad de nuestros técnicos, aumentando al máximo su número, aun a costa de la pérdida momentánea de privilegios, para que, suscitado el noble y legítimo afán de grangearse prestigios en el ejercicio libre de una profesión, tengamos estímulos y acicates para perfeccionarse. El técnico ha sido concebido para que en la empresa privada y en la economía en general, entendida asimismo como empresa colectiva, se devane los sesos para modernizar el utillaje, para racionalizar el trabajo, para ordenar los sistemas de producción, para calcular al céntimo los gastos y los ingresos, procurando que disminuyan aquellos en beneficio de éstos y para conseguir, en suma, los objetivos señalados con la particular definición de su productividad, que más arriba queda sentada.

Para lograr todo ello, será necesario que, como saludablemente viene ocurriendo en otros países, que bien vale la pena de que los tomemos por modelo, el técnico sea, dentro del taller o la fábrica, al se trata de una empresa particular o en la sociedad misma como empresa común, uno más, sin distinciones ni castas y que no desdénse aleccionar en la práctica a quienes se pretende que sean ejecutores de las teorías. Cuantos tienen la fortuna de dar un vistazo, siquiera sea rápido, a otros países, vienen siempre haciéndose lenguas de algo tan excepcional para nuestras costumbres como el hecho de que el técnico allá "trabaje", entendido el verbo en su acepción más vulgar, que es la material y no circuncribiendo su sentido al de la labor de gabinete o de laboratorio.

También me parece que evolucionar el concepto de empresa. Hay que romper, si pensamos en serio, conquistar mercados a base de precios y calidades, con el minifundio industrial y tender a la gran empresa o a la organización de pequeñas empresas en cadena, pues por otra senda no llegaremos muy lejos. También en lo industrial, como en lo agrícola, estamos demasiado aferrados a lo parcelario, cuando en todo el mundo se imponen las teorías de la concentración y, sobre todo, cuando, para competir con alguna posibilidad en los mercados, donde cada día existe más competencia, hay que afinar mucho en cuanto a precios, a calidades y a volúmenes de producción.

Ya metidos dentro de la empresa misma, así concebida a lo grande—y no sólo en cuanto a suma de capitales, sino de esfuerzos e iniciativas, aisladas, pero hábilmente engarzadas en la cadena—tendremos que partir de la premisa de que aquella, la empresa, es un complejo en el que intervienen tres factores igualmente estimables: el empresario, el técnico y el obrero. Y para que, lo mismo el técnico que el trabajador, se sientan estimulados en el aumento de la producción, han de estar interesados en ello, a base de que participen, proporcionalmente a su esfuerzo, prudentemente valorado, en los beneficios que se deriven de dicho aumento. De esta forma ya no podrán darse gauderulias, impuestas por la teoría de la ley del mínimo esfuerzo y se suscitará un sano afán de superación, que, al fin y a la postre, ha de tener una producción material en dinero contante y sonante. Tampoco ocurrirá que el técnico se duerma en los laureles de sus títulos profesionales, sino que se esforzará en suprimir sumandos de la casilla de gastos de producción, con la simplificación del trabajo y la modernización del utillaje, para aumentarlos en la misma proporción en la de los ingresos. Por su parte el empresario tendrá que hacerse a la idea de que la norma que se impone en los tiempos que corremos es la de ganar pequeños márgenes en grandes volúmenes de ventas y no a la inversa, como desgraciadamente viene ocurriendo.

Todo esto tiene un nombre: productividad. Y también lo es el esmero en el acabado perfecto de lo que se produce, pues mal podremos conquistar clientela exteriores, ahora cuando se habla de mercados comunes, si seguimos dando motivos para que los mismos españoles prefieran, entre artículos de la misma aplicación, pero de distinto origen, aquellos que ofrezcan patentes de procedencia extraña con el consabido "made in...". Que no pueda decirse que por algo será.



Una vez más ofrecemos, en estas páginas de la vibración comercial e industrial pontevedresa, la plácida estampa de los Jardines de Vicenti, tan propicios para el ensueño.

OPINA LA INDUSTRIA

Un acreditado fabricante de chocolates

ELOGIA LA FERIA

Entre los expositores del Primer Escaparate de la Industria pontevedresa, encontramos a D. Eligio Canevala Cochón. Ha terminado de colocar en los estantes de stand las últimas muestras de chocolate que fabrica.

—¿Dónde está instalada su fábrica?

—Calle de Joaquín Costa, número cuarenta.

—Elabora chocolate. ¿no es así?

—En distintas variedades: especiales, con leche y almendra, y chocolates familiares en sus diferentes tipos y clases.

—¿Número de empleados?

—Seis y dos técnicos.

—¿Qué opina Vd. del comercio?

—Ciertamente que el comercio de esta capital, desde algunos años a esta parte, viene transformándose un poco, pero a la marcha industrial y comercial de nuestra Pontevedra le queda mucho por hacer y el principio está en tener un mayor sentido, hallarse al día ante las peticiones cada vez más exigentes de los clientes y evitar los desplazamientos que nuestra propia clientela solía hacer a otras ciudades.

—¿Puede decirme cómo enfoca Vd. la FERIA DEL REGALO?

—Que es digno del mayor elogio el afán desplegado por las distintas comisiones que se nombraron en el seno de la Cámara de Comercio e Industria, y resulta un poco incom-

prensible que hubiera comerciantes que no aportaron su completa colaboración, ya que esta Feria no supone más que beneficio y beneficio para la ciudad.

—¿Es muy solicitado el chocolate de su firma?

—Mi deseo ha sido siempre alcanzar la mayor perfección en la confección de mi producto para llamarla a la altura, y sobrepararla, de las mayores marcas nacionales. Puedo decir que hoy, gracias a Dios, mi artículo ha entrado por la puerta grande del comercio.

—¿Cómo ve Vd. la Exposición?

—Me parecía enormemente necesaria, pues es ésta una de las maneras de que el comercio de la ciudad se dé cuenta de que en nuestra capital se elaboran productos que pueden abastecer el propio mercado.

—Nos despedimos del Sr. Canevala, dándole las gracias por sus respuestas.

OPINA EL COMERCIO

Ha llegado la hora de la verdadera expansión comercial, declara D. Celestino Quintas Seoane

D. CELESTINO QUINTAS SEOANE, responde a nuestras preguntas:

—El Comercio pontevedrés, ¿ha rebasado los límites puramente locales?

—Si hemos de entender como límites puramente locales los referidos al término municipal y a los Ayuntamientos circundantes, habremos de admitir que de siempre han sido rebasados, ya que salimos de todos nosotros que nuestros compromejores de Poyo, Barro, Portas, Meis, Cotovad, Puente Caldelas, Vilaboa y Marín han formado, generación tras generación, el núcleo que de una manera regular y frecuente, vienen efectuando sus compras en el Comercio pontevedrés, vigorizando el desenvolvimiento económico del mismo.

—Antes de esta etapa iniciada con la Feria del Regalo, el Comercio pontevedrés, ¿buscaba eficientemente su expansión hacia el extranjero?

—Considerado como entidad o unidad económica, el Comercio pontevedrés nunca buscó, eficaz ni ineficazmente su expansión hacia el extranjero, porque en ningún momento surgió el promotor ni el grupo dirigente capaz de impulsar la corriente transaccional en sentido centrifugo divergente. Ni se puede de-

cir, incluso, que el comerciante, individualmente, particularmente, buscara esa expansión.

El desarrollo, la evolución del comercio pontevedrés en las diversas fases de su desenvolvimiento económico alcanzadas hasta el momento presente se ha debido siempre y antes de esta etapa iniciada con la Feria del Regalo, a una ley de vida, a una imperiosa exigencia que, en virtud de la necesidad sentida, obligaba a la población humana del contorno a aproximarse a la capital a fin de solucionar sus compras.

Recordemos aquellas riadas humanas de los primeros y quince de cada mes en los buenos tiempos de la vida económicamente estable, y aun los míticos, casi ferias de los días 8 y 23, y reconocemos sinceramente que no fué precisamente Mahoma el que se acercó a la Montaña, sino que fué el contorno el que se "expandió" hacia el comercio pontevedrés, por ley de vida, como queda dicho, por imperativo de población o, si se quiere, por atracción de capitalidad.

Y considérese que la hora de la verdadera expansión comercial ha llegado: el momento de esa proyección ambiciosa que rebasa los límites puramente locales y de comercio alcanzando sectores másivos de la provincia, es de urgente realización. Atraigamos esas masas de compradores potenciales del norte de la provincia, de buena y sana economía hacia el comercio pontevedrés. ¡Comunicaciones! ¡Buenas y fáciles, y cómodas y económicas comunicaciones! ¡Ese anhelado ferrocarril central de Galicia por Lalin hacia Pontevedra! ¡Esos núcleos humanos que se nos escapan hacia Santiago y Orense por Carballino! ¡Atrálganoslos! ¡Y buscaremos así, muy eficazmente, la ansiada y verdadera expansión hacia y fuera del contorno.

—Debe el Comercio pontevedrés sumarse al resurgir industrial de la capital?

—Inexorablemente, tanto por espíritu de colaboración como por necesidad vital, el comercio pontevedrés debe sumarse al desarrollo industrial de la capital.

—Es axiomático que el progreso económico de los pueblos se basa en el florecimiento de su comercio e industria. De la colaboración mutua de estos dos pilares de la vida económica; de la íntima penetración, de la armonía del binomio "INDUSTRIA-COMERCIO" surge el verdadero progreso, el bienestar social de verdad.

(Continúa en la 2)

Premios

QUE SE SORTEARÁN ENTRE LOS COMPRADORES:

DIA 27 (Sábado)

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

DIA 29 (Lunes)

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

PONTEVEDRA, ESPERANZA

El COMERCIO es VIDA

Un gran deseo de aprender distingue al futuro buen dependiente de mostrador. En el magnífico gimnasio de vendedores que es una tienda, es donde, por la inteligencia, la tenacidad y el entusiasmo, se preparan los campeones del deporte de la venta.

La voluntad la llevamos todos dentro; mejor todavía, es la necesidad de un mejoramiento moral y material lo que ha de impulsarnos a trabajar en nuestro propio provecho, a infundirnos las energías necesarias para la lucha por el ideal, para el batallar por nuestra propia prosperidad—*J. Gardó.*

Cada vendedor debe tener un objetivo definido cuando se entrevista con un consumidor. La razón de la entrevista debe basarse siempre en el beneficio que la venta pueda reportar al cliente. — *Hal W. Johnston.*

En tanto que un cliente permanezca en una tienda, hay siempre la posibilidad de que compre alguna otra cosa; todo dependiente debe provocar nuevas ventas mediante sugerencias hechas con tacto; éste es el arte de vender. — *H. N. Cason.*

La buena semilla no cae en tierra estéril, porque tarde algún tiempo en dar sus frutos; y lo malo no es bueno porque demore en dar abrojos — *Boguña.*

La mujer es la encargada de adquirir cuanto a ella se refiere, y en el 90 por 100 de los casos, de comprar lo que a su marido atañe, ya que los hombres, por comodidad u otros motivos, rara vez van «de compras». — *Carmen Diaz.*

La confianza traerá una y otra vez a su casa al cliente para consultarle, y la consulta será para usted una nueva venta. Lo importante es saber ganarse esta confianza.

Un cliente es como un árbol que si se cuida va dando sus frutos. A nadie se le ocurrirá maltratar sus ramas o abandonarle, y en cambio cuántos clientes hay que se olvidan.

Uno solo puede hacer mucho, pero si sabe rodearse de colaboradores entusiastas y capacitados, su labor resultará multiplicada. Contar con la amistad y la confianza de un equipo, es el secreto del buen comerciante.

Procure usted en sus ventas que los clientes vean todo el valor de su mercancía. No crea usted que los clientes puedan ver algo sólo porque están mirando. Es necesario que realce usted la calidad y los detalles de lo que está vendiendo. — *Paul W. Ivey.*

Perderá usted la venta porque su competidor hace que su cliente vea más valor en su producto. No se extrañe usted, pues, que con un producto inferior le arrebate su negocio. De usted depende, pues, el poner las cosas en su lugar. — *Paul W. Ivey.*

La contabilidad es el mejor auxiliar del comerciante para conocer la realidad general de su empresa y el rendimiento de sus empleados. — *A. Serrallach.*

El que conoce a los demás es inteligente. El que se conoce a sí mismo es sabio. — *Lao-Tsé.*



DOS ESTAMPAS URBANAS DE LA CAPITAL

¡Xa están preparados!



Visítelo o outro día na capital da provincia a Feira do Regalo e o Escaparate da Industria, e, en verdade vos digo, quedel moi contente, porque todos debemos alegrarnos con ben dos demáis, e mellor aínda cando o ben común é favorecedor para nosa terra en xeneral. Pero na Feira, en donde tantas cousas poden ver mil ben presentadas, á maneira dos novos tempos, é donde se pode ver o que val tanto en todo, los corrunchos de e fé no porvir, unha das cousas que máis me chamaba a atención era que, a cada paso os rapaces berraban checos de lediña: «¡Xa están preparados! ¡Xa están preparados!» O primeiro apenas lle fixen caso; pero como á ledicia dos rapaces era tanta en todo, los corrunchos de Pontevedra, moveume a curiosidade de saber a que se referían aqueles nenos. «Tal vez unha carreira de bicicletas? ¡Unha competición—como dín agora—de quén chega primeiro. ? ¡Ou serían os bois preparados para tirar por algún carro. ? O conto era que todos berraban: «¡Xa están preparados. !» — «¡Qué é iso de estar preparados, neno?—preguntéille a un rapaz agudo que parecía máis espabilado que os demáis. — «¡Qué val a ser, meu señor, si-nón os foguetes pra festexar o trunfo da Feira. ¡Vala, vala velos, que os hai de tres estralos, de batería e bombas de palenque!»

¡COMERCIANTE! EN LA OFICINA DE INFORMACION DE LA FERIA DEL REGALO, TIENES TODOS LOS BOLETOS QUE DEBES PARA FAVORECER A TU CLIENTELA.

OPINA el COMERCIO

3 preguntas para cada comerciante

El comerciante tiene que mejorar sus instalaciones, opina el Sr. Lomba Nieto.

(Viene de la 1.ª)

D. Amador Larriba Nieto contesta por «Calzados Galeas», a las tres preguntas formuladas:

—El cliente de hoy exige más y mejor que el cliente de antaño.

—Existen aún comerciantes en nuestra ciudad que no se han puesto al día con respecto a sus clientes?

—Es indiscutible que en la actualidad, debido al indudable aumento del nivel de vida con referencia a tiempos pasados, el comerciante tiene que mejorar sus instalaciones, así como sus existencias, por la superior exigencia de sus clientes, que, como en todas partes, desean estar al día, tanto en calidad como en novedad de los artículos de consumo. Ahora bien, creo que el comercio local ha mejorado bastante en los últimos tiempos, como lo prueban sus últimas instalaciones, que nada tienen que envidiar a sus similares de otras ciudades gallegas, en las que los precios son superiores a los locales, aun cuando existen otras que han quedado anticuadas por la incomprensión de algunos que no quieren adaptarse a los tiempos que corremos.

—En qué medida puede el comercio pontevedrés coadyuvar al impulso que día a día va obteniendo la ciudad?

—Renovándose en todos los aspectos, sobre todo los que todavía no lo han hecho; procurando mejorar las existencias, exponiéndolas con la mayor vistosidad, para lo cual no deben regatearse medios en los escaparates, y siguiendo la actual línea de precios inferiores a los de otras poblaciones, a las que todavía acuden incomprensiblemente gentes que adquieren a precios superiores artículos iguales a los que se exponen en esta plaza.

—Como comerciante y como pontevedrés, ¿qué opina Vd. de la Feria del Regalo?

—Que ha sido un gran acierto, por lo que envío mi más expresiva felicitación a sus organizadores, ya que ella y otras sucesivas contribuirán a evitar el éxodo de algunos compradores locales a otras partes, atrayendo al

propio tiempo a gentes que se trasladaban de compras a otras ciudades.

La impresión del Boletín de información, que creo ha sido una gran idea, debiera complementarse publicando en la Prensa diaria la noticia de los números agraciados con los premios.



NUMEROS PREMIADOS EN LA FERIA DEL REGALO

- PREMIOS SORTEADOS EL DIA 9:
- N.º 426. Un jamón, expedido por Almacenes La Fe, correspondido a D. Manuel Leiro Viñas, de El Grove.
 - N.º 376. Una colcha de seda, expedido por La Modernista, a doña María Farina Queiro, de Mosteiro.
 - N.º 2.055. Una plancha eléctrica automática, expedido por Bazar Gran Garage, a don Manuel Alvarez, de La Estrada.
 - N.º 2.022. Un surtido de botellas, expedido por don Luis Martínez, a un industrial de Marín.
 - N.º 1.788. Un par de zapatos, expedido por Ferrería Andrés Rodríguez, a don Rafael M. Peralta. Alfonso XIII, 7. Pontevedra.

(Continúa en la pág. 3)

PONTEVEDRA, CORAZON

INDUSTRIAL DE ESPAÑA

RELACION de comercios adheridos a la FERIA DEL REGALO

TEJIDOS:

Almacenes Olmedo.
Almacenes Simón.
Almacenes Clarita.
Almacenes Gorostiza.
Vda. de Ernesto Pedrosa.
Tejidos Casalderey.
Ernesto Rodríguez.
Gumeriando Fernández "La Fé".
Tejidos "El Globo".
Celestino Villetz.
Alfonso Covelo.
Tejidos Crego.
Tejidos Reguera.
Hijos de Manuel Peláez.
Luis González, "La Moda".
Luis Rey "Casablanca".
Ignacio Juárez.
Luis Fernández Moldes.
Tejidos Casa Pepe.
Tejidos Carrasco.
Casimiro López.
Perfecta Rodiño.
Tejidos Luisa Bollaosa.

MERCERÍAS:

Almacenes Garza.
Almacenes Pontevedreses.
Almacenes Eocafor.
Almacenes Rodiño.
Mercería "La Modernista".
Mercería Carmiña.
Mercería Bossy.
Mercería Moldes.
Mercería Luisa Torres.
Mercería "Quin".
Mercería Bravo.
Mercería Manuel Vidal.
Mercería "Pachá".
Mercería "Isollina".
Mercería Amanedo González.
Mercería Justo Nieto.
Mercería "La Rosa".
Anuncia Caslrot.
Mercería Iglesma.

CONFECCIONES:

Bea.
Javiña.
Germán.
Pampín.
"La Pergrina".
Prieto.
"La Gran Tijera".
Peral.
Reguera.
Magdalena.
Sergio Alvarez.
Casa Vidal.
Mercería "Lola".

CAMISERÍAS:

Arturo Martínez.
"El Buen Gusto".
Pazos (Olivá).
Pazos (Peregrina).

SASTRERÍAS:

Iglesias.
Gumeriando Vázquez.
Luis Gómez.
"La Costanera".
Turres.
Barcelá.
Maximino Otero.
Cortegoso.
Sastretria Maximino.
Abuín.

MUEBLES:

La Preventiva.
Establecimientos Santa Ana.
Almacenes "La Fé".
Est. "La Peregrina, S. A.".
Muebles Benito.
Vda. de R. Posa.
Muebles Míguez.
Muebles Maysan.
Muebles Arosa.
Muebles Germán.
Muebles "Los Muchachos".
Muebles "Santa Lucía".

CALZADOS:

Pedestal.
Gayoso.
Cerra.
Ovidio Alén.
Casa Felipe.
Gales.

OFRECEMOS AQUI LA RELACION POR GRUPOS DE COMERCIOS ADHERIDOS A LA FERIA DEL REGALO, HASTA LA FECHA.

Luciano Jaralá.
Almón.
"El Zapato Hispano".
Tilma.
"Dandy".
Vda. de Ferrería.
Vázquez Echevarría.
Costal.
Enrique Fernández.
C.I.A.
Sánchez Zaraf.
Ubaldo Nasar.
"Coyma".
Baena.

CURTIDOS:

Casa Bravo.
Manuel Quisro.
J. María Fernández.

FERRERÍAS:

Silva.
"El Candado".
Andrés Rodríguez.
Ferrerería Gallega.
Hijos de S. Varela.

MATERIALES CONSTRUCCION:

Auxiliar de la Construcción.
Gabriel Santos, (Hijo).
José María Gaitero Rivas.

DROGUERIAS Y PERFUMERIAS:

Lorna.
Del Puente.
Elma.
Magus.
Hermanos Souto.
Droguería Landy.

AUTOMOVILES:

Varela y Cortiño.
Agencia Ford.
Solís y Abreu.
Gumeriando Rivas.

EMPRESAS DE AUTOBUSES:

"La Unión".
Transportes Morrazo.
Autobuses de Geve.

ESTACIONES DE ENGRASE:

Costa Glirández.

LIBRERIAS Y PAPELERIAS:

Paredes.
Portela.
Antónes.
Martínez Gendra.
Casa Vifias.

BICICLETAS Y MOTOCICLETAS:

Casa Moral.

ELECTRICIDAD Y RADIO:

Casa Romero (Bazar).
Miguel Otero.
Auto - Radio.
Electrica Moderna.
Izadio Zas.
Radio Pontevedra.
Electricidad Portela.
Jesús Lago y Lago.
Severino Martínez.
Exclusivas Salas.

BAZARES:

Nuevo Bazar.
Bazar "Gran Garage".

LUNAS Y ESPEJOS:

Industrias Vidal.
Cristalerías Romero.

LOZA:

Establecimientos Viso.

COMESTIBLES: (Mayoristas)

Matías de Cabo Briones.
José R. Rodríguez Hijos, S.R.C.
José Martínez Sánchez.
Casal y Martínez, S. L.
Toribio Prieto Salvadores.
Victoriano Moldes.
Reyes Hermanos, S. L.

COMESTIBLES: (Detallistas)

Jesús Portela.
Ultramarinos Marjoso.
Francisco Thive.
Olimpio Casal.
Isollina Acosta.
José Muiños.
Rafael Prieto.
Diego Lores.
Casa Moltras.
Manuel Chacón.
El Hórreo.
José Pintos.
Juan Vidal.
Santiago Beledo.
Jesús R. Amigo.
Ultramarinos Silgar.
Miguel Blanco Bonzas.

BAR RESTAURANT:

Casa Calixto.

CARBONES:

Clemente Carrascal.

HOTELÉS:

Hotel Universo.

PONTEVEDRESES:

La Industria pontevedresa marcha con pie firme hacia el futuro. Contempla tus propias realizaciones en el Primer Gran Escaparate de la Industria local.

Forma de conseguir el regalo en la Feria del Comercio pontevedrés

Entra V. en un comercio que se halle inscrito en la lista publicada por este periódico o, sencillamente, que tenga el letrero de adherido a la Feria del Regalo. Realiza usted sus compras y, en proporción a las mismas, el comerciante entregará el número de boletos correspondiente. Si, por olvido, no lo hiciera, pídselos.

Al pedirlos, no sólo favorece sus propios intereses sino que coopera al mayor realce de la feria.

Si es V. pontevedrés tenga presente que cada boleto es un paso hacia el mayor futuro de Pontevedra.

OS "MAIOS" QUE VEÑEN NUMEROS PREMIADOS

(Viene de la 2.ª)



Os "Maios" xa están facendo, para falar d'esta feira, cantigas de "tumba e dalle" que van a ser de primeira!

Falarán de xamoneiros curados, con muita freba, mercados en Chan da fonte, na Cañiza ou en Bandeira.

Das potas de facer papas sin que precisen lareira nin carbón nin augardente, nin siquiera mesmo leña.

Dos zapatos máis de moda: das mantas de lán d'ovella; das medias de nylon... (¡ai, quen as de lino me dera!)

De pranchas para pranchare, de viño doce en botellas, de parai-aguas, pra' chuvia, e de colchinas de seda.

¡Cantas cousiñas os "Maios" van cantar nas suas festas, dispois de velos regalos que regalán n'esta feira!

B.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 10:
N.º 048. Un jamón, expedido por D. Severino Martínez, a doña Carmen Solís Souto. Joaquín Costa, 23-2. Pontevedra.
N.º 620. Una olla exprés, expedido por Electricidad Portela, a don Benito Durán Martínez, de Marcon.
N.º 1.222. Un surtido de pnenas de mujer, expedido por Reyes Hermanos, a doña Carmen Múez Porto, de La Grove.
N.º 1.221. Un paraguas, expedido por Reyes Hermanos, a D. Francisco Díaz Fernández. Calle Arco, 4. Pontevedra.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 11:
N.º 051. Un jamón, expedido por D. Severino Martínez, a D. Antonio Amoreo Durán. — Aguas Sanias. Coload.
N.º 1.543. Una colcha de seda, expedido por Confecciones Varña, a doña Regina Mosquera de Ramos. — Silleda.
N.º 536. Una sartén eléctrica, expedido por J. María Gaitero, a D. José Bugallo Lois. — J. Costa, 46. Pontevedra.
N.º 1.996. Diez metros de tela para sábanas, expedido por Mercería Isolina.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 12:
N.º 235. Un jamón, expedido por Hijo de Gabriel Santos, a doña Manuela Gil Pérez. — M. Núñez, 16. Marín.
N.º 634. Una gabardina, expedido por Est. Radio Pontevedra, a D. Aquilino Raña Cal.
N.º 1.756. Una estufa eléctrica, expedido por «Los Muchachos», a doña Enriqueta Lis García. Plaza de Toros. Pontevedra.
N.º 210. Un par de zapatos, expedido por Varela y Cortizo, a don José Porto Sanín. — J. Costa, 46. Pontevedra.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 13:
N.º 1.484. Un jamón, expedido por «El Globo», a doña Cristina Toledo Freire. — B. Corbal, 16. Pontevedra.
N.º 653. Una plancha eléctrica, expedido por Radio Pontevedra, a don Jaime Galana. — Marín.
N.º 040. Una caja surtida de conservas, expedido por Almacenes Olmedo, a D. Herminia Lozano. Charino, 23. Pontevedra.
N.º 1.514. Una almohada Firestone, expedido por Camisería Pazos, a doña Felisa Lorenzo Coto. Lugar Valladares. Marcón.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 15:
N.º 335. Un jamón, expedido por Vda. de Ernesto Pedrosa, a don Sabino Martínez Ogado. Modales, 2-1.º Pontevedra.
N.º 512. Una caja de champán, expedido por Ferrería Gallega, a don Manuel Pérez. Mosteiro.
N.º 884. Un par de zapatos, expedido por Casa Felipe.
N.º 1.276. Un surtido de perfumería, expedido por Agencia Ford.
N.º 1.516. Un surtido de prendas de vestir, expedido por Camisería Pazos, a doña Rosa M. González. Olivia, 12. Pontevedra.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 16:
N.º 388. Un jamón, expedido por La Modernista, a don Manuel Pazos. — Marín.
N.º 132. Una estufa eléctrica, expedido por D. Miguel Otero, a don José García Fontán. — Meis.
N.º 016. Una plancha eléctrica automática, expedido por Almacenes Olmedo, a don Valentín Trigo. — Sagasta, 12. Pontevedra.

N.º 1.289. Un paraguas, expedido por Droguería Lorna, a doña Emilia Bollaosa. — B. Corbal, 120. Pontevedra.
N.º 1.128. Un par de zapatos, expedido por don José R. Rodríguez e Hijo.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 17:
N.º 070. Un jamón, expedido por D. Severino Martínez, a don Raimundo Alonso y Estolón. — El Pino.
N.º 1.790. Un surtido de conservas, expedido por don Andrés Rodríguez, a don Antonio Golobardas Otero. — La Seca.
N.º 726. Una manta, expedido por D. Olimpio Casal, a doña Luisa Otero. San Guillermo, 18. Pontevedra.
N.º 2.056. Un paraguas, expedido por Bazar Gran Garage.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 18:
N.º 1.795. Un jamón, expedido por D. Andrés Rodríguez.
N.º 1.387. Una olla a presión, expedido por Almacenes Simón.
N.º 203. Un molinillo de café eléctrico, expedido por V. y Cortizo.
PREMIOS SORTEADOS EL DIA 19:
N.º 1.449. Un jamón, expedido por Camisería Arturo Martínez.
N.º 237. Una lata de aceite (10 litros), expedido por Gabriel Santos. Material de Construcción.

N.º 128. Una plancha eléctrica, expedido por Miguel Otero.
N.º 1.413. Un molinillo eléctrico, expedido por Almacenes Garza.
N.º 1.647. Un paraguas, expedido por Droguería Hnos. Souto.
PREMIOS SORTEADOS EL DIA 22:
N.º 915. Un jamón, expedido por Calzados Dandy.
N.º 2.089. Una manta, expedido por Transportes Morrazo.
N.º 2.101. Una cesta de Navidad, expedido por Bazar Romero.
N.º 177. Una cesta de Navidad, expedido por Hijo de Saturnino Varela.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 23:
N.º 1.448. Un jamón, expedido por D. Arturo Martínez.
N.º 2.429. Diez metros de tela, expedido por Almacenes Olmedo.
N.º 1.111. Una cesta de Navidad, expedido por Almacenes Olmedo.
N.º 728. Una cesta de Navidad, expedido por D. Isollina Acosta.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 24:
N.º 2.245. Un jamón, expedido por Calzados Pedestal.
N.º 156. Una cesta de Navidad, expedido por Establecimientos D. Juan Santos.
N.º 2.485. Una cesta de Navidad, expedido por Almacenes Olmedo.
N.º 929. Una cesta de Navidad, expedido por Calzados Dandy.
N.º 178. Una caja de champán, expedido por Hijo de Saturnino Varela.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 26:
N.º 2.214. Un jamón, expedido por Almacenes Peláez.
N.º 356. Un surtido de perfumería, expedido por Ferrería Silva.
N.º 1.711. Un juego batería cocina, expedido por Muebles Miguez.

Comprador forastero: Pida en el comercio donde realice sus compras el boleto de la Feria del Regalo pontevedrés. Es un obsequio que le hace el comercio de la capital.

INDUSTRIAL de la PROVINCIA

AQUI BACO NO ANDA TIRADO POR EL SUELO PERO ESTÁ COMO EN SU CASA

Estadística del vino, dejando el agua a un lado

Desde hace tiempo se viene afirmando que Pontevedra y Santiago de Compostela son las dos ciudades de Galicia dónde más llueve y dónde más vino se bebe. Diríase que el vino no sabe pasarse sin el agua y el agua sin el vino, que tanto monta. Yo no sé lo que habrá de verdad en todo esto, pero lo que sí puedo asegurar que según una estadística que tengo ante los ojos referente a uno de los últimos años, se han bebido en Pontevedra ciudad cerca de los dos millones y medio de litros de vino. En esta estadística figuran tanto los vinos del país como todos aquellos que la costumbre ha dado en llamar vinos de Castilla.



cimientos expendedores. En la zona rural tenemos a Salcedo, tierra de buen beber, con treinta y cuatro tabernas; la sigue Mourente, casi a la zaga, con unas veinticinco; Lérez tiene 21; Lourizán, contando el macizo urbano de Estribela, 26; Alba, 8; Campañó, 7; Bora, 4; Cerpozones, 2; Marcón y Tomeza, 5 cada una, y las tres hermanas de Geve, San Andrés, Santa María y Berducido, 7, 6 y 4, respectivamen-

te. Claro que esta estadística es de hace unos años y posiblemente el número haya cambiado, pero no para menos, piénsese más bien en más.

Hay tabernas para todos los gustos, vinos y bebedores.

Las hay que le sientan al parroquiano como un traje a la medida. Hay tabernas silenciosas, en penumbra, para el bebedor callado, ahogado de melancolías, que tar-

da en descubrir que las penas flotan en el mar del alcohol. Las hay con sus clientes fijos, que buscan a la sombra del vaso cotidiano el coloquio amical, convirtiendo las más de las veces la tertulia en una universidad del ingenio. Existen tabernas, en

fin, de paso; tabernas para la gente moza, que llega, pide, bebe, canta y paga. En estas tabernas se pueden oír, a veces, afinados orfeones de felices gargantas mojadas por

el ribero, en las que no falta la exaltación de la amistad, el folklore y los cantos regionales. Estos orfeones tratan de emular aquellos famosos orfeones de antaño, pero aquellos... aquellos orfeones que cantaban ante el Rey de España ya difícilmente volverán.

Hay tabernas de un éxito repentino merced a un bocoy que salió bueno, que trajo el mejor aroma del Avia, y entonces es de ver la peregrina-

nación e invasión de todos los «mosquitos» porque, como dice el viejo refrán, el buen vino no ha menester pregoneiro. Y ¿qué diremos de algunos bebedores? De los que no saben beber solos y, por el contrario, de los que hacen lo que el cuco, no están quietos nunca en el mismo sitio y aparecen donde menos se espera paladeando solitaria y silenciosamente su bebida. Pero lo de los bebedores es otro cantar.

Pontevedra tiene buen agua, tiene una fuente popular de esas que da de beber al que pasa y tiene, que es lo más importante, buen vino. Tiene ciento ochenta y dos establecimientos que lo venden. Esto no quiere decir que sea una ciudad en donde Baco ande tirado por el suelo. Pero que Baco está aquí como en su casa, de eso no me cabe la menor duda. Y precisamente Baco es el culpable de que me haya metido en este peliagudo motivo de las estadísticas y él es el que me ha susurrado al oído el siguiente problema: Partiendo de la base de los cuatro millones de litros bebidos durante un año en todo el Ayuntamiento pontevedrés, y teniendo en cuenta que Pontevedra cuenta con cerca de los cincuenta mil habitantes de derecho ¿cuántos litros de vino bebió cada pontevedrés? ¡Ah, un momento, no se apure que así es muy fácil! Tenga en cuenta y descuente a los niños de pecho, a los abstemios recalcitrantes, a los bebedores de agua de Mondariz, a los que beben más de la cuenta, a los que beben y desbeben, y resetele, finalmente, el agua al vino cristianado... y ¡cuálquiera lo resuelve! Ni Einstein ni ningún Einstein pontevedrés creo capaz de semejantes cálculos. Yo desde luego no, porque las matemáticas siempre me han mareado, mucho más que una jarra del mejor vino doncel.

Alvarez Negreira.

A todo esto cabe observar que en los dos millones y medio no está incluida la zona rural. No figura esa zona constituida por las trece parroquias que circundan la ciudad, pues por tener vino propio, vino que pasa del lagar al bocoy y de él a los labios, escapa al encasillamiento del papeleo estadístico, manteniendo una dichosa independencia báquica. Pero se puede calcular—con temor a equivocarnos, quizá—que la dicha zona aproxima su consumición a algo más del millón y medio anuales, con lo que, en números redondos podemos calcular en los cuatro millones los litros bebidos anualmente en todo nuestro municipio.

No quiero escribir a continuación una alabanza y menos un menosprecio del vino. Sólo quiero hacer constar, si es que vale de algo la opinión de un modesto catador, que, desde antiguo se viene afirmando que el beber razonablemente es destilador de salud y alegría. El vino hace a los pueblos fuertes. Esta medicina universal ha permitido a Mussolini pronunciar una frase ingeniosa: «El bebedor de vino vive siempre más años que el médico que se lo prohíbe».

En Pontevedra, como hemos dicho ya, se sabe beber vino. Para beber hace falta quien lo venda, quien lo ponga sobre el mostrador. Así vemos que solamente en la ciudad hay, entre tabernas, bares, casas de comidas, hoteles, tiendas, etc., la cantidad de ciento ochenta y dos estable-

* LA CALLE *

Las calles, en las grandes ciudades, son los caminos transitorios que uno elige para desplazarse de un punto a otro. De ahí su aspecto impersonal, sin vida propia, que tanto da recorrerlas a pie como a caballo. Sus aceras tienen huellas de pasos sin destino. Pueden andarse muchas veces sin dejar en ellas una señal perdurable, porque lo importante no es el camino que vas dejando atrás sino su término, su final: el final desconsolador de cuanto tiene prisa por llegar a él.

Las grandes ciudades conocen este problema y procuran defender de los tiempos actuales aquellas calles que conservan el aliento delgado de su vida pasada y colocan en ellas carteles, mármoles, que obliguen al recuerdo. Generalmente son calles desplazadas del centro actual de la ciudad, son calles solitarias, calles sin sol, y que la gente un día abandonó casi sin querer. Calles viejas sobre las que la luna deja caer su mejor luz, calles verdaderas donde nacieron los grandes hombres del siglo pasado.

Y en estas calles un hombre trasciende, es parte viva, palpitante, de la acera y los porches, de las esquinas y el asfalto. Y sus pisadas resuenan y sus pensamientos tienen alta la voz, y no están solos. Estas calles entran por el umbral hasta la habitación más íntima de sus casas.

En las otras calles; en las calles modernas de las grandes ciudades, a pesar de los autos, bicicletas, autobuses y tranvías, a pesar de las multitudes que van y vienen, sin rostro—masa amorfa—, aceleradas, uno siente la tristeza de la absoluta orfandad, la tristeza del vacío. Y las llamadas luminosas de los anuncios, los ruidos que se forman naturalmente en la selva urbana, en vez de paliar, acentúan ese estar solo y sin defensa. Mientras se recorren, uno arriesga su personalidad, hay un temor constante de perderla, a perderse, es un perpetuo dejarse llevar, aunque con ello no nos desviemos un ápice de nuestro camino. Uno se siente empujado, dirigido, casi obligado, y tenemos la sensación de que si llegamos a la meta propuesta, es debido a pura inercia aparente.

La posible solución para evitar esta soledad de las calles modernas no es precisamente contemplar los escaparates, detenerse ante un espectáculo callejero, pretender mezclarse en la vida de las aceras (todas las sensaciones son tan turbias!) sino iniciar el diálogo con uno mismo, es decir, el autodiálogo. Naturalmente, hablar con uno mismo tiene sus riesgos; se puede tropezar con una farola, tirar un puesto de periódicos, recibir los codazos de los demás apresurados transeúntes, o confundirse con la propia sombra, o hablarle a la sombra del vecino como si propia fuera. Pero todo es preferible a sumergirse en el vacío de las multitudes.

Por eso amo tanto las calles provincianas, sobre todo aquella que cada pueblecito elige para su paseo cotidiano, la calle por donde pasa y vuelve a pasar la monótona rueda de nuestros días, la calle en la que desembocan los muchachos y muchachas al final de sus clases, la calle donde se elige y prefiere, donde se busca novia y donde se desgranran los primeros pasos amorosos, la calle donde ha de sentir sobre su piel sensible las ruedas de la comitiva de la boda «Aquí, frente a este escaparate, te dije, por vez primera que te quería». «En este portal nos escondimos de tu madre, ¿recuerdas?». La calle sobre la que se reciben los parabienes del último éxito y en la que, a la luz de la mañana del domingo, se pasea al hijo primero con orgullo. Y mueren unos, y otros repiten sobre la calle del paseo la viva moneda de los días.

Por eso amo tanto la calle provinciana y por eso siento que, poco a poco, se pierda la costumbre de pasear por ella. Algún día, y qué no muy lejano, tendrá eco triste y verdadero, aquella estrofa de Antonio Machado:

Mi calle ya no es mi calle
si no una calle cualquiera
camino de cualquier parte.

C. N.

¡COMERCIANTE!
EN LA OFICINA DE INFORMACION DE LA FERIA DEL REGALO TIENES TODOS LOS BOLETOS QUE DESEES PARA FAVORECER A TU CLIENTE-LA.