



FERIA DEL REGALO

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

Gratis Depósito Legal: VG.-1-1958 Número 4

Buenos días, Pontevedra

HOMBRES Y MEDIOS

Hay tendencias económicas que pretenden situar las ciudades bajo la misma característica de localización que hoy se señala para una gran empresa. Creo que tales tendencias ofrecen una perspectiva equivocada de la cuestión. Es cierto que la buena situación geográfica, favorece y ha favorecido siempre, el desarrollo y expansión de las urbes, pero la estructura económica de un pueblo y la de una empresa, distan mucho de ser semejantes. La aclaración a esta cuestión, puede formularse por diversos razonamientos, entre los cuales escogemos uno. La empresa es una unidad económica compleja. La empresa se mueve y actúa en un plano exclusivamente económico; la ciudad se desdobra en planos diversos: administrativos, sociales, políticos, artísticos y también económicos. La empresa es una sola estructura; la ciudad es una suma de estructuras y de empresas. La empresa no puede modificarse por sí misma las circunstancias que de su localización se desprenden; la ciudad, en cambio, puede alterarlas y mejorarlas hasta hacerlas favorables. Es este punto el tema de nuestro comentario de hoy. Veamos su desarrollo.

Empezaré por analizar los dos principales aspectos del problema: los hombres y los medios, dando lugar preferente a los hombres, ya que sin ellos, es imposible empresa alguna por muchos medios que existieran. Desarrollemos esta idea. La historia de la Civilización, no es más que una cadena de biografías incontables, biografía de peregrinas multitudes a través del tiempo, las cuales surcando los mares, abriendo caminos y usando distancias han legado a las generaciones presentes el progreso material que a todos alcanza, y que hace que un campesino español viva hoy con mayor comodidad que nuestro emperador Carlos I o Catalina de Rusia. Así pues, la historia de una ciudad, está siempre vinculada a determinados hombres, de los cuales, unos las fundaron, y los otros, las hicieron crecer y prosperar con su esfuerzo, con su trabajo, con su pensamiento, con su honradez y hasta con su amabilidad. Las ciudades tienen alma, pero el alma de los ciudadanos que en ellas viven. Las ciudades tienen un estilo, pero es el estilo de sus hombres y de sus gentes: estilo de trabajo, de afanes, de laboriosidad; o estilo de cansancio, de pereza e incluso de vicio. Las ciudades tienen un andar en el tiempo, que es el andar de sus hombres. Y así crecen y se desarrollan, o continúan estacionadas, mudas, inefectivas, muertas!

Has meditado, pontevedrés, cuál es el estilo de tu ciudad? No olvidas que formas parte de ella, y que según las virtudes que te le das, puede crecer o agostarse. No te desprecies a las autoridades o convéncelas con la parte de responsabilidad que a ti te corresponde. Ayuda y empuja con el ejemplo, a que los hombres de Pontevedra sean tenaces en sus propósitos, combatan por el bien común, estudien los problemas que nos afectan y se sacrificuen por su solución. Si tenemos esos hombres, Pontevedra tendrá todo lo demás. Los hombres son quienes crean las industrias. Son también los que impulsan los negocios y excitan la vida económica. Son ellos los que construyen edificios, los que abren calles y delinean proyectos.

Pontevedra tiene medios suficientes por lo menos en potencia, si cuenta con los hombres que deseen manejarlos, hasta hacerlos discurrir por las arterias de un efectivo rendimiento económico y social. Tiene, en primer lugar, el camino casi olvidado de su Ría. Luego su riqueza forestal, pronta a convertirse en innumerables productos industriales capaces de trocar en negocios, industrias cuya inexistencia resulta difícil de concebir y comprender. Con la explotación de nuestros medios y la mejora de nuestro puerto y comunicaciones terrestres, para atraer las materias primas necesarias, Pontevedra ofrece una perspectiva de grandes posibilidades. Para la consecución de estas posibilidades, sólo necesitamos hombres. Hombres de empresa, y de entusiasmo!

MARIANO MONTANES



La piedra y el árbol componen, una vez más, el más noble poema en esta estampa pontevedresa. La belleza antigua no desentona, sin embargo, en el moderno vibrar de la ciudad.

DESFILE DE AFORTUNADOS

La suerte se ha hecho sembradora en la gran FERIA

Como en los días anteriores—los primeros de la gran FERIA del Regalo—en la tercera jornada de la fortuna la suerte continuó su hermosa labor de sembrar, con grandísima satisfacción para todos aquellos que concurren de compras al atrayente ferrial y han sido favorecidos con sendos regalos.

Los regalos recogidos ayer han sido los siguientes:

Número 426.—Un jamón, al bo-

leto del día 9, sorteado el día 10, de los despachados por «Almacenes La Fe». Correspondió a Manuel Leiro Viñas, de El Grove.

Número 378.—Una colcha de seda, al boleto de fecha 9, entregado por «La Modernista». Correspondió a M.ª Fariña Luelri, vecina de Mosteiro. La agraciada, al recibir el regalo, dio vivas de entusiasmo a Pontevedra, a la FERIA y a su parroquia de Mosteiro, constituyéndose en una excelente propagandista de este modernismo ferrial.

Número 2022.—Un lote de botellas surtidas, al boleto del día 9, despachado por la Librería y Papelería de D. Luis Martínez Sendra. Fué el afortunado don José Luis Santos García, de Marín, el cual manifestó que con el magnífico lote de botellas convidará a sus amigos a que tomen unas copas por la prosperidad de Pontevedra y el mejor éxito de la FERIA.

Número 1543.—Una colcha de seda, al boleto correspondiente al día 11, despachado por Almacenes Fariña, correspondiéndole el premio a doña Regina Mosquera Ramos, vecina de Silleda. Recogieron el premio sus hijas, doña Encarnación y doña Regina, que se mostraron encantadas con la estupenda colcha que les fué entregada.

Como en el anterior sorteo, éste ha sido presenciado por numerosas personas de las que cada día, en mayor número, acuden a la FERIA DEL REGALO, visitando la exposición de premios y comentando, con gran satisfacción, esta nueva y original manera de moverse el comercio pontevedrés, que con esto hace un alarde de su potencialidad y de su práctica inventiva.

Los sorteos se realizan todos los días en la oficina de información de la FERIA, sita en la calle de Michelena, en donde se facilita también toda clase de información sobre el particular.

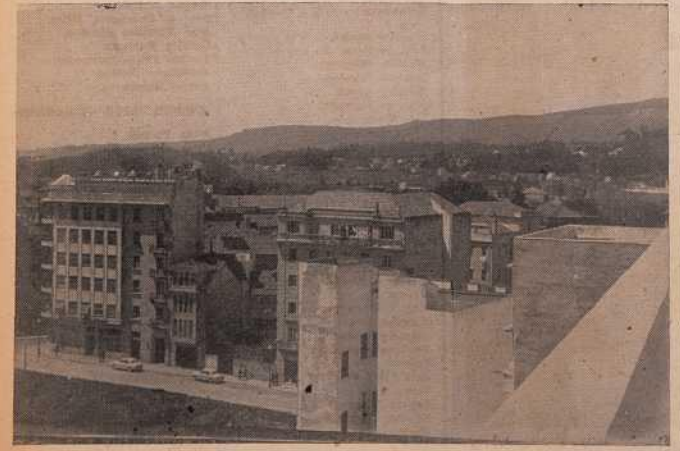
PAROLA NA FEIRA



El iba camiño de Pontevedra... Atopáronse os dous nunha encrucillada e començou o diálogo: —¿De dónde vés, Pepiña, que parece que traes festa nos ollos? —Véñolle da feira, Sr. Serodio. El vosteado, ¿pra donde vai? —Eu vou pra Pontevedra, a levar este porco que me mercaron. Pero ti mintesme; porque hoxe non é día de feira. —Non lle minto, Sr. Serodio, non lle minto. Veño da feira e moi contente. —¿E logo, de qué feira vés que eu non conozo?

PONTEVEDRES: La FERIA del Regalo no es simplemente un nuevo sistema de propaganda. Es la firme llamada de un pueblo a todos y cada uno de los habitantes que forman esta gran familia, para que, enlazando nuestros afanes, defendiendo nuestros ideales y levantando el velo que ensombrece el unisono sentir de nuestros corazones, nos unamos todos a esos hombres que forman la vanguardia de un ejército en marcha, cuyo único objetivo es fomentar el comercio y la industrialización de Pontevedra, por el bienestar y la grandiosa de todos. Acoge, pues, con simpatía los sanos propósitos que han llevado a la realización de esta I FERIA del Regalo en Pontevedra y aporta tu grano de arena por el bien común, realizando tus compras en el amigable y prestigioso comercio de nuestra capital. Pontevedra está en marcha! Pontevedra es una firme mente hacia un futuro de esplendor, y tú, a saber, querido amigo, que el comercio es la base que abre las puertas al progreso de todos los pueblos. Ayuda al comercio de Pontevedra y defenderás tus propios intereses. No dejes que la fantasía o el espejismo de las grandes ciudades te hagan víctima de una impresión equivocada. Compra en Pontevedra, con la seguridad de que obtendrás los mismos o mejores precios, a iguales calidades. Convéncete a ti mismo de que nadie da, como vulgarmente se dice, el FLORES A DOS REALES y que el comercio de nuestra capital está hoy a la altura de las principales ciudades. PONTEVEDRES: Como educados; como fiel administradores de los propios bienes, y porque es un deber para todos a la altura de los tiempos. PONTEVEDRA!!!

PONTEVEDRA moderna



La ciudad ha ido desarrollándose e incrementando sus posibilidades hasta transformarse en una capital con enormes perspectivas. Pero falta todavía mucho que andar, y se andará. He aquí otra expresiva estampa de la urbe.

ASI VA LA FERIA

◆ No basta. Es preciso más entusiasmo por parte de todos. ◆
 ◆ Todavía hay muchos escaparares muertos. Aún no hemos visto la renovación de las exhibiciones, la iluminación a raudales, la campaña personal de cada comerciante a través de su propio establecimiento. ◆
 ◆ No basta. Hay que aumentar hasta el máximo la FERIA del Regalo. Su espíritu abarca a todas las villas de los alrededores. Es obligatorio que también llegue su letra, su propaganda, que se amplíe el círculo de la publicidad. ◆
 ◆ No basta. ¿Por qué no se engañan los coches de línea?, los vehículos que han de llevar la palabra de la FERIA DEL REGALO pontevedresa hasta sus fronteras. ◆
 ◆ La FERIA DEL REGALO debe ir acompañada de otras manifestaciones que ya no deberían cargarse sobre las espaldas del comercio. Más luz en la calle, más vida en la calle. Con esta FERIA la ciudad está de fiesta, se viste con sus mejores ropas para recibir a la clientela. Si no lo hace, debería hacerlo. ◆
 ◆ Crítica la hubo siempre. Pero lo que importa es hacer y hacer sin miedo alguno a la crítica, a la burla, al ridículo. ◆
 ◆ Ya veníamos a estas tres ferias provincianas que se alimentan de lo mejor de las ciudades antaño caídas y morir de soledad en sus cubiles. ◆
 ◆ Para la crítica: Comerciantes hubo en la ciudad, que el primer día de la FERIA del Regalo ya habían entregado todos sus boleros a la clientela. ◆
 ◆ Más para la crítica: Los clientes exigen el boleto de regalo. Establecimiento o no hubo que pasaron por el bohemio de verse obligados a disculparse. ◆
 ◆ Para los resagados: La FERIA continúa y está abierta a todo el comercio pontevedrés. ◆
 ◆ La cooperación de todos es elemento como necesidad y apeñan, por lo que tiene de timidez, de pacatoría, de timidez, de ver puestos vacíos en la lista. ◆
 ◆ No se gana Roma en un día, ni se cambian criterios prehistóricos en una semana. Pero la FERIA está llenando una penitencia necesidad en la vida de nuestro pueblo; está obligando a todos a tener conciencia de que Pontevedra es una, que tiene intereses generales y que los intereses particulares se anulan ante ellos. ◆
 ◆ Una cosa es luchar por la independencia y otra impedir que en el pueblo se monte una embrosa de televisión. Una cosa es vender y otra rendir fruto. ◆
 ◆ El Regalo de la FERIA es un tributo de amabilidad que el comercio ofrece a sus clientes. ◆
 ◆ Por esta razón no es necesario que el cliente pida el boleto. ◆
 ◆ Es una falta de amabilidad que el comerciante no se lo ofrezca. ◆
 ◆ Hoy, como ayer, giraron las ruedas de la fortuna. Hoy, como ayer, el comercio de la ciudad ha ofrecido su Regalo. ◆
 ◆ Pero no basta. Desde su propio establecimiento ha de añadir su labor al conjunto que es la FERIA. No deje para mañana lo que pudo hacerse ayer y aún no se hizo hoy. ◆



Uno de los rincones más pintorescos de Pontevedra: la Plaza de la Estrella, lugar anual de cita de tantos pontevedreses que acuden a las fiestas de la Peregriña.

VENTANAL

FERIAS Y FIESTAS

Por César LOPEZ CANABAL

"Faro de Vigo" publica en el número del viernes último el siguiente artículo, que reproducimos:

Bueno, pues ya está deshojada la margarita y, por fin, ya está en la calle, ruidosa y jaranera, la llamada "Feria del Regalo", que, a falta de las otras, no está mal del todo. Una ofensiva en toda regla y en dos frentes simultáneos: uno, de cerco a la clientela casera para que no tenga escapatoria de los muros de la ciudad, y el otro de incursiones y descubiertas en terreno "enemigo" para la conquista de posiciones, hasta hoy inexpugnables e irreducibles. Total, que ya tenemos en marcha toda una aparatosa ofensiva, con el "slogan" desplegado al viento de que hay que comprar en Pontevedra, por gajarras. Ya es mucho — y vaya la más cordial e inteligente para los promotores — que en nuestra ciudad surjan inquietudes e iniciativas renovadoras de lo anquilosado y lo fustizado, aunque ello tenga que suceder a base de que se abraza una especie de publicidad mancomunada, haciendo entre todos lo que no se le ocurrió a cada uno. Tiene su mérito que algunos, pontevedreses de cuerpo entero a pesar de no ser indigena precisamente — a él, principalmente y sin muchos añadidos, se le debe el laurel — haya venido a descubrirnos lo que puede ser arma moderna de la propaganda.

Como nunca faltan avisas críticas hasta para las cosas más serias — y el comercio, aunque duela, a una de ellas, de momento — algún canto de sirena ha sonado en estos días sobre la paradoja de que la autarquía pontevedresa se pregone por medio de un folleto con pie de imprenta de importación. Incluso hubo quien se quejó de que toda la maquinaria propagandística de la campaña esté concebida y montada fuera. Y hasta no faltó algún que otro espíritu, influido por la fiebre quinquiesimilista del siglo, que aventuró la apuesta de que, si estableciésemos, a lo largo de la programación prevista para la feria, una especie de aduana y se montase, con motivo de algún acto solemne, un contr — perdón por el barbarismo — para comprobar el origen de la confección de los trajes de los concurrentes, acaso nos llevásemos la sorpresa — por mi cuenta no aseguro nada, ni quite ni pongo rey — de que, en los términos de la mismísima "élite" organizadora, las etiquetas o rubricas de los sastrés no son pontevedresas. ¡Vaya usted a saber!

Desde luego todo eso son ganas de "ferias", porque lo que se persigue, cabalmente, con la ofensiva, que es nacido y no fin, es despertar a los comerciantes, para que emprendan caminos de renovación y caigan en la cuenta de que para acaparar pies de imprenta y etiquetas en las sobaqueras y para retener a la clientela, en suma, no bastan las barreras fronterizas más o menos vulnerables y los hercúlicos ante el masivo contrabando que se cuele de rondón sino que, como la cosa está de moda, puede que se imponga, para garantizar que la vida comercial pontevedresa pasa a ser una feria permanente, que le apliquemos estos días la vacuna contra esa especie de glosopeda un poco crónica, que la tiene baldada. El mal ya no se cura con cataplasmas aplicadas de pascuas en viernes.

Todo lo que se hace bien está como ejemplo y como lección para el comercio, que ya es mayorista para que se le meta en la cabeza. Pero hacen falta, luego, siempre, la instalación mercantil modernizada, el escaparate llamativo y hasta artístico, las existencias para satisfacer todas las apetencias del cliente, cada día más depuradas, a Dios gracias, y los surtidos a prueba de caprichos, porque para gustos se pintan colores. De paso, hay que desterrar la jerga comercial, el "eso no le hay", el "no nos queda" o el "solo tenemos éste", porque el comprador, y sobre todo la compradora, necesitan ver mucho, antes de decidirse a sacudir la cartera. Tal vez vendría que ahora, aprovechándonos de que tenemos sugerencia y entricada a la clientela con la algarabía de nuestra feria, nos diésemos una vuelta — por extrañarnos, en un espionaje que es arma licita en las batallas como la que emprendimos, para conocer las tácticas y los modos de los demás, a emplear luego por nosotros. Muchos de nuestros comerciantes ya lo han hecho así y no parece que les vaya mal con el experimento.

De todas formas, la operación, que durante tanto tiempo vino preparando el comercio pontevedrés para dar señales de vida, que ya va siendo hora, está en plena marcha y se desarella con arreglo a los planes previstos, en los que no hay trampa ni cartón. Mejor dicho, alguna sí que hay, porque no sé por qué se me antoja que todo ese aparato propagandístico está concebido para hacer trizas, tan pronto como asomen la nariz, a las porcerías e incautas pagas extraordinarias.



Desde la rotonda de la Alameda, bajo la amable fronda, se contempla el paisaje urbano de la ciudad, añanosa estos días con su FERIA.

RELACION

de comercios adheridos a la FERIA DEL REGALO

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

- TEJIDOS:**
 Almacenes Olmedo.
 Almacenes Simeón.
 Almacenes Garza.
 Almacenes Clacita.
 Vía de Ernesto Pedrosa.
 La Modernista.
 Almacenes Casaldrey.
 Ernesto Rodríguez.
 Gumersindo Fernández "La Fe".
 Camislería Arturo Martínez.
 Confecciones Ricard.
 Almacenes Pontevedreses.
 Iglema.
 Carmilla.
 El Buen Gusto.
 Rossy.
 El Globo.
 Mercería Moldes.
 Mercería Luisa Torres.
 Sastrería Iglesias.
 Camislería Pazos (Olliva).
 Mercería Quin.
 Mercería Bravo.
 Mercería Manuel Vidal.
 Confecciones Javiña.
 Confecciones Germán.
 Sastrería Sindo Vázquez.
 Sastrería Luis Gómez.
 La Confianza.
 Celestino Vilette.
 Aniceto Corvelo.
 Teñidos Crego.
 Reguera.
 Confecciones Pampia.
 Confecciones La Perla.
 Casa Vidal.
 Camislería Pazos (Peregrina).
 Almacenes Rodiño.
 Fachó.
 Mercería Isolina.
 Confecciones Prieto.
 Justo Nieto.
 La Gran Tilería.
 Almacenes Hócarfort.
 Almacenes Goroxytiaga.
 Sastrería García Blanco.
 Perfecta Rodiño.
 Hijos Manuel Peláez.
 La Moda - Luis González.
 Gasabianca - Luis Rey.
 Ignacio Juárez.
 Sastrería Torres.
 Luis Fernández.
 Peral.
 Mercería La Rosa.
 Alocencia Canllot.
 Teñidos Casa Pepe.
 Teñidos Carrasco.
 Sastrería Barcia.
 Sastrería M. Otero.
 Casimiro López.
 Amancio González.
 Maximina Otero, Hijo.
 Confecciones Reguera.
 Juan Casaldrey.
 Confecciones Magdalena.
 Sastrería Cortegoso.
 Dolores Magdalena.
 Sergio Alvarez.
 Teñidos Luisa.
- MUEBLES:**
 La Preventiva.
 Establecimientos Santa Ana.
 Almacenes La Fe.
 Establecimientos La Peregrina, S. A.
 Muebles Benito.
 Vía de Pozo.
 Muebles Míguez.
 Muebles Mayasán.
 Muebles Arosa.
 Muebles Germán.
 Los Muchachos.
 Santa Lucía.
- CURTIDOS Y CALZADOS:**
 Pedestal.
 Gnyeso.
 Calzados Cerra.
 Ovidio Ido.
 Casa Felipe.
 Calzados Gales.
 Luciano Jarab.
 Celestino Almón.
 Dandy.
 Vía. B. Ferrerla.
 Vázquez Chaverrias.
 Calzados Costal.
 Enrique Fernández.
 Paredes.
 José Cid.
 Tilla.
 Zapato Hispano.
 Sánchez Jarab.
 Naraz.
 Baena.
- Ceyma.**
 Manuel Quetro.
 Casa Bravo.
 José María Fernández.
- FERRETERIAS Y MATERIALES DE CONSTRUCCION:**
 Ferrería Silva.
 Gabriel Santos Villar.
 Ignacio Torrado.
 J. M. Galteiro.
 Ferrería Hijos de S. Varela.
 Andrés Rodríguez.
 Auxiliador de la Construcción.
 M. Araujo.
- DROGUERIAS Y PERFUMERIAS:**
 Droguería Lorma.
 Droguería Del Puente.
 Elma.
 Magnus.
 Droguería Hermanos Souto.
 Droguería Landy.
 Droguería Lino.
- AUTOMOVILES:**
 Varela y Cortijo.
 Agneda Ford.
 Soliño y Abren.
 Gumersindo Rivas.
- ACCESORIOS Y RECAMBIOS:**
 Casa Moral.
- EMPRESAS DE AUTOBUSES:**
 Empresa "La Unión".
 Transportes Morrao.
 Empresa de Autobuses de Geve-Costa Giráldez.
- LIBRERIAS Y PAPELERIAS:**
 Librería Paredes.
 Casa Vilán.
 Librería Portela.
 Librería Antóns.
 Papelería Martínez Gendra.
- CARBONES:**
 Clemente Carrasca.
- ELECTRICIDAD Y RADIO:**
 Miguel Otero.
 Auto-Radio.
 Eléctrica Moderna.
 Radio Pontevedra.
 Radio Zas.
 Electricidad Portela.
 Jesús Lago y Lago.
- BAZARES:**
 Nuevo Bazar.
 Gran Garaje.
 Bazar Romero.
- LUNAS Y ESPEJOS:**
 Cristalera Romero.
- LOZA:**
 Establecimientos Viso.
- COMESTIBLES: (Mayoristas)**
 Severino Martínez.
 Matías de Cabo.
 José R. Rodríguez, Hijos.
 José Martínez Sánchez.
 Casal y Martínez.
 Toribio Prieto Salvadores.
 Victoriano Moldes.
 Reyes, Hermanos.
- COMESTIBLES: (Detallistas)**
 Jesús Portela.
 Ultramarinos Mar-José.
 Francisco Tlivo.
 Olimpio Casal.
 Isolina Acosta.
 J. Muñoz.
 Rafael Prieto.
 Diego Lores.
 Casa Melltras.
 Manuel Chacón.
 El Hórreo.
 José Vinos.
 Juan Vidal.
 Santiago Beledo.
 Jesús R. Amigo.
 Casa Silgar.
 Miguel Bianco Bouzas.
- SASTRERIAS:**
 Sastrería Abuin.
- BAR RESTAURANT:**
 Callito.



Dos aspectos de la ciudad pontevedresa que el lector identificará fácilmente. Los edificios se apiñan como la concentración de afanes de sus moradores.

ANTE el MOSTRADOR



La señora se ha acercado al mostrador, tras el cual sonreía, amable, un dependiente.

—Desea la señora... —Inquirió éste.

—Perdone usted... Más que adquirir algo, lo que deseaba era averiguar qué es lo que hay que hacer para conseguir algún boleto de esos que sirven para poder optar a algún premio de la FERIA DEL REGALO.

—Pues es muy fácil, señora. Y me sorprende que usted no esté enterada. Lo primero que tiene que hacer usted es comprar alguna cosa en cualquier comercio de los que tienen boletos. Lo demás es consecuencia de eso, precisamente...

—¿Y ustedes tienen bojetos?
—Sí, señora.
—Pues véndame cualquier cosa que dé derecho a un boleto.
—Escoja usted la que le plazca. Tiene donde elegir.

Esto, lector, sucedió en un comercio pontevedrés. Y la señora se llevó un objeto y un boleto. Ahora la suerte dirá el resto.

OPINA el COMERCIO

Dos comerciantes contestan a nuestro cuestionario

Un comerciante nos dice...

Un entusiasta de Pontevedra (cuyo nombre no importa) contesta así a las preguntas del cuestionario:

Mi modesta opinión es que no. El retraso en aparecer las últimas novedades que se lanzan al mercado, es uno de los principales retraimientos. El cliente viaja y en sus desplazamientos a las grandes ciudades, algunas veces no tan grandes, contempla en sus escaparates los más modernos artículos que los constantes adelantos de la técnica ponen a su alcance. Al regreso a Pontevedra, comenta con familiares y amigos cuánto vía y entusiasmado por los caprichos de la moda así como, en muchos casos, de las comodidades que de ella se traduce, lamenta que su pueblo no pueda ofrecerle aquello que, días más tarde, tiene que pagar a precios abusivos a quien habiéndolo adquirido en otro lugar próximo se los presenta invocando la amistad o gratitud, asegurando que tuvo que pasarlos de contrabando.

Los caprichos del cliente son tan diferentes como sus necesidades. Para los que buscan lo que no se aparta de lo normal, es posible que tenga cubiertas sus necesidades, pero para los que aspiran a lo que pudiéramos llamar "el último grito", aun queda mucho camino por recorrer.

Como en la pregunta anterior, creo que no. Uno de los principales factores de influencia se basa en la propaganda y exposición, aunque en una faceta de la pregunta que nos ocupa tengamos que añadir, como muy importante, la forma de llegar hasta los centros comerciales. Salvo contadas excepciones, la propaganda radiada noalmente se emplea para salvar obstáculos, bachea que, según la índole del negocio, suelen presentarse en la mayoría de los casos como consecuencia de los cambios de estación. La moda, al variar, desmerece los modelos y hay que darles salida. Los artículos de un verano muchas veces se desprecian para otro, lo que también ocurre con otras mercancías. Ante la duda de lo que pueda ocurrir se recurre a la propaganda de las ondas, la que se empuja de poco servirá al escaparate hasta ellos grandes masas de público

Le hemos hecho tres preguntas a dos comerciantes cuya trascendencia comprenderá el lector ante las respuestas de un entusiasta comerciante de Pontevedra que, no por ello, deja de percibir y matizar razones y sinrazones de nuestra vida actual, y las contestaciones escuetas, de "Confecciones Vidal", que acusan un conocimiento justo de nuestras posibilidades comerciales.

Es preciso alinear los problemas para que éstos se resuelvan. Es preciso comprender las necesidades de cada uno para resolver la urgente necesidad de todos. Es preciso alcanzar el futuro de nuestra ciudad atendiendo el momento de cada uno de los que la formamos en el puesto que nosotros mismos nos hemos destinado. Que el Comercio tenga y diga la primera palabra de nuestro auge y que encuentre la cooperación de las demás Ramas de la vida pontevedresa para ayudarlo en su esfuerzo.

Estas son las tres preguntas:

- 1.º — ¿NUESTRO COMERCIO ESTA A LA ALTURA DE LA EXIGENCIA DE LOS CLIENTES?
- 2.º — ¿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 ALEDANAS?
- 3.º — ¿SE SIENTE EN LA CIUDAD UNA NECESIDAD PERENTORIA DE PROGRESO Y DESARROLLO ECONOMICO O EL AVANCE QUE HA DADO EN LOS ULTIMOS AÑOS ES UN HECHO ESPORADICO EN LA VIDA DE NUESTRO PUEBLO?

¿Qué facilidades encuentran para sus desplazamientos los clientes de aldeas y villas próximas? Si exceptuamos dos o tres poblucitos que pueden hacerlo varias veces en el día, el resto es inútil que aspiren a ello. Trasládase a Pontevedra, desde diez o quince kilómetros, con la pretensión de adquirir algún artículo y regresar a comer a casa es algo tan difícil como colocar en órbita un satélite. Mientras no se consiga que esa gran masa pueda desplazarse mañana y tarde, sin necesidad de hacer más desembolso que el del viaje y los artículos que deseen adquirir, tendremos que seguir esperando al primero y quince de cada mes para que, en su rutinario viaje ferial, regresen cargados con lo que necesitan. Pero, mientras no llegan esos días, cuántas operaciones se realizan en otras poblaciones? Esta nueva etapa de la FERIA DEL REGALO será fructífera si una vez sembradas las semillas se sigue cuidando la tierra, pero al plantado el último arbolito, no se le riega cuando lo necesita, veremos como el esfuerzo de estos días ha sido inútil.

En teoría, se sienta. Prácticamente por el momento no. El engrandecimiento y progreso de una ciudad, no es solamente tarea reservada al comercio y la industria. Uno y otra tienen grandes misiones que cumplir y difíciles problemas que resolver, pero de poco servirá al escaparate hasta ellos grandes masas de público

si éstos no encuentran el marco adecuado donde desarrollarse. Hermosos escaparates con torrentes de luz, en los que se expusieran los más caprichosos artículos serían fuerza de atracción, fuentes de futuros clientes, pero vías pobremente empedradas, so-lares mal cuidados y fachadas sin pintura, contrarrestarían aquellos esfuerzos. Ciudades que solemnemente obedecen a las imperativas llamadas de la primera autoridad municipal, cuando van acompañadas de la amenaza de una sanción para el adecentamiento de las fachadas de sus casas, que critican cualquier innovación que pretenda ponerles a la altura de las que siguen el ritmo de los tiempos que corremos y que buscan en otros lugares lo que en su casa podrían tener, no sienten esa perentoria necesidad.

Nuestra capital merece cuanto por ella se haga y mucho más, porque, además, de ser nuestra, se debe a los miles de forasteros que constantemente la visitan y la viven. Ellos, son los primeros que nos alientan con su entusiasmo, los que pregando sus bellezas crean fantásticas avenidas, hermosos jardines, playas artificiales y cuantos motivos de atracción pueda hacer feliz la existencia. Pero nosotros, a no poderlos retribuir, echamos la culpa sobre los hombros de un imaginario personaje que debía resolverlo todo sin, —por nuestra parte— esfuerzo. Todos los esfuerzos conju-

gados harán la gran Pontevedra que soñamos y debe ser, pero todos, no solamente los ecos propagandísticos de unos días de la FERIA DEL REGALO.

Contesta Confecciones Vidal

Confecciones Vidal responde de este modo escueto, a nuestro cuestionario:

sin lugar a titubeo alguno, pue-

contestarse afirmativamente. El comercio local responde a la capacidad económica tanto de la ciudad, como de sus alrededores.

Se esperaba al cliente. Ahora se busca al cliente. Ofreciéndole variedad y mejor clase de artículo, es la manera de ejercer influencia permanente en la clientela de los alrededores.

Es tanto como necesidad una obligación en la que nos involucramos, no solo los comerciantes, sino todos los pontevedreses. Si no se siente, debiera sentirse. No puede decirse que el desarrollo actual de nuestra ciudad sea un hecho esporádico por cuanto es el tiempo quien tiene, en este caso, la palabra.

Y para cerrar la Interviu, solo nos resta destacar que la opinión de estos comerciantes contiene acertadas consideraciones que están latentes en Pontevedra, en el aspecto que nos ocupa. La visión de las personas consultadas es cabal y servirá para ilustrar a otros que todavía no han acortado a ver la realidad de los hechos.

Premios

QUE SE SORTEARAN ENTRE LOS COMPRADORES, EL DIA 12 (Viernes)

UN JAMON, UNA GABARDINA Y UNA ES-TUFA.

EL DIA 13 (Sábado)

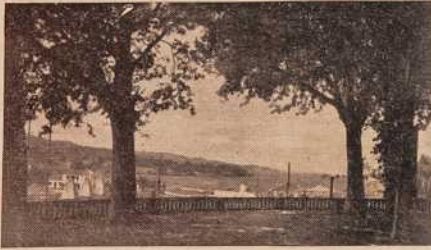
UN JAMON, UNA BATIDORA ELECTRICA, UNA CAJA DE CONSERVAS DE PESCADO Y UNA ALMOHADA «FIRESTONE» 90 CTM.

EL DIA 15 (Lunes)

UN JAMON, UN PAR DE ZAPATOS, UN SURTIDO «CLARITA» Y UN SURTIDO DE PERFUMES.



UNA RUTA TURISTICA POR PONTEVEDRA



Una hermosa vista de la ría desde la Alameda.

Nuestro «slogan» turístico estuvo hasta ahora basado en aquella canción que dice que «Pontevedra é boa vila» porque «da de beber a quen pasa» la cual, según noticias que a la hora de redactar este menudo comentario todavía no han sido confirmadas, va a ser uno de los temas musicales del carrillón de la Peregrina, a punto de ser estrenado, si al fin los técnicos resuelvan ciertos problemas de acústica—como el de que la campana de la nota «do» lo dé puro y limpio al principio y en cambio no suene perfecto en la mitad de la breve partitura—que esperamos que a estas alturas habrán sido desmenarados.

¿Quién sabe si la tal canción ha contribuido, con la virtud de la gota de agua, que a fuerza de perseverar en su caída en un mismo punto horada la roca, a crear en nosotros, y sobre todo en nuestros visitantes, la mentalidad de que aquí hay que venir de paso, porque, al fin y al cabo, parece como si con nuestro «slogan» renunciáramos a invitar al detenimiento y a la permanencia y nos conformásemos con sugerir el simple tránsito, creencia equivocada que es nuestro intento desvanecer, pues aunque otra cosa pudiera pensarse a la lectura de las primeras líneas, lejos de nuestro ánimo meterlos en camisa de once varas de campanas, que han de sonar al fin y hemos de saber dónde! Nuestro propósito es demostrar que el hecho de que a Pontevedra se atribuya la hospitalaria virtud de dar de beber a quien pasa no quiere decir, ni mucho menos, que no aspiremos a retener a los caminantes, que ahora, en este siglo de precipitaciones y de prisas, se llaman turistas.

Y en verdad que nuestra Pontevedra, a despecho de injustas omisiones y ofensivos silencios en rutas turísticas estereotipadas que circulan por ahí, ofrece un sinnúmero de atractivos y alicientes al turista inteligente y con sensibilidad alejada de toda ramplonería y adocenamiento, que quiera pasarse unas horas en nuestra paz hospitalaria y mansa. Para ello habrá que comenzar por deshacer el equívoco muy frecuente en todo recién llegado, que le hace exclamar al asomarse a nuestra ciudad: —¡Dios mío, qué aburrido es esto!

Calma, señor, calma. No se precipite en deducciones, juzgando por engañosas apariencias, y como suponemos que usted habrá llegado en las primeras horas de la mañana, déjenos que le acompañemos a desayunar en cualquiera de nuestros cafés, elegido al azar, para coger fuerzas que buena falta nos han de hacer. Allí tendrá ya ocasión de entablar diálogo, por ejemplo, con algún camarero, que al poco tiempo, esforzándose en atenderle en algo más que en servirle el café con leche con tostada o lo que sea de su agrado, ya habrá averiguado de dónde viene y a dónde va y que se convertirá en lazo entre usted y amistades entrañables y acogedoras, que usted ha de anudar entre nosotros sin duda alguna, entrando con ello en una vida de relación que le llevará a conocer el fino humor y la acogedora simpatía de esta Pontevedra, inédita para usted hoy.

La mañana vamos a dedicarla al arte. ¿Le parece? Pues bien, venga a asombrarse de que en este terreno hemos conseguido el milagro imposible de encerrar el océano en un vaso de agua, al contemplar absorto nuestro lindo y rico museo, que le parecerá más rico y más lindo, si tenemos la fortuna de encontrarnos por allí—que alguno de ellos ha de estar con toda seguridad—a Filgueira Valverde o a su lugarteniente García Alén, para que nos sirvan de guías. Si por un azar no los hallásemos, verá como nunca falta alguno de esos polifacéticos alumnos del Instituto, espontáneos y expertos guías

de museo, lo mismo que buenos conocedores y catadores de música de la buena y ejercitantes exquisitos de la mejor polifonía, en buena hora y gracias a quienes saben entender las tareas de la enseñanza como educación total del espíritu, sin desdeñar la formación física, que les viene proporcionando igualmente buenos laureles.

Visitaremos después, que aún nos quedará tiempo por la mañana, si andamos un poco aprisa, y con la seguridad de que de usted mismo ha de salir la idea de otras y más detenidas visitas al museo, la barroca iglesia de San Bartolomé y la maravilla de Santa María la Mayor, en la que ya verá cómo queda asombrado del genio de unos artesanos, que hace la friolera de cuatro siglos, a sueldo de nuestros viejos Gremios de Mareantes, hicieron «hablar las piedras» como dice el romance.

Después de esto y sin que usted se nos despiste por alguna de las calles de la zona monumental, atraído por la belleza de algún rincón, pues en este punto le reservamos una buena sorpresa para más tarde, vamos a las ruinas de Santo Domingo, convertidas en museo arqueológico, donde, como estamos de suerte, no tendrá nada de extraño que tope con el venerable don Juan Novás, quien ya verá qué pasión y entusiasmo pone en descifrarlos misterios y desentrañarnos historias hechas piedra. Verá, verá...

Sin tiempo que perder, dirijámonos a la minúscula y deliciosa capilla de la Peregrina, que no es la Patrona de la ciudad, porque tal honor le corresponde, por lo visto, a Nuestra Señora de la O, que anda en camino de serlo de la provincia,

Figuras y hechos populares

DON PERFECTO FEIJOO, EL ACIDO BORICO Y LA GAITA...



Algunos de los famosos contentillos de la no menos famosa botica de D. Perfecto Feijoo, ante el edificio donde estaba instalada.

Los siglos nacen como los niños, y su naciencia tiene características especiales y definidas. Este, que ya es más cincuentón, nació con chisteras y bombines, liguas barbas y bigotes de escobilla, bastón y cuello de pajarrita. Y cuando el mono estaba en sus mejores años juveniles, eran las políticas las que coqueaban en otras—, con ideas y sistemas de gobierno que se «llevaban» en Europa y sus vecinas. Pero estas políticas—en gran parte sanas, y en pequeñas dosis venenosas—tenían sus lugares de tertulia o comicio provinciano a la luz del sol y de la ventad cuando eran limpias, y a la almeistrá sombra cuando era su guía una intención revolucionaria. Al grupo de las primeras pertenecía es-

te rincón de Pontevedra, famoso por la botica de D. Perfecto Feijoo, el hombre del ácido bórico y de la gaita mágica que supo despertar en Galicia el verdadero latido de la raza celta, viril y andariaga, capaz de recorrer el mundo de uno a otro extremo, sin desmayo y siempre en el mejor servicio al trabajo y al bien común de la humanidad.

En la botica de D. Perfecto, desaparecida ya por imperativo del progreso, muchas ideas nacieron y muchos amores a Galicia se forjaron. Ideas y amores que con ácido bórico y son de gaita dieron a nuestra hermosa tierra más de gloria y constancia para continuar aquella tarea, a lo que estamos obligados los herederos de la nobleza de aquellos buenos maestros.



Pontevedra, vista parcialmente desde el río Lérez.

y a la recoleta e impresionante iglesia de San Francisco, monumento nacional y joyero que guarda demasiadas maravillas para que intentemos siquiera enumerarlas aquí.

Suspenderemos, si le parece, nuestro recorrido, para reponer fuerzas en algún restaurante, donde nos regalaremos con platos típicos, que en materia turística tampoco son moco de pavo, como suele decirse, y por la tarde, ya motorizados, le prometemos acompañarle en una lancha a visitar los salones del mundo. Si nos lo permite, le diremos que casi tenemos la creencia de que cuando Lucifer sometió al Divino Maestro a las tres tentaciones del desierto, y le llevó a una colina, prometiéndole lo que contemplaban sus ojos a cambio de la adoración, era esto Señor, era esto que se divisa desde Coto Redondo, lo que le mostró insumante y ladino.

Como nos cae en camino, acaso nos detengamos en Marín, si usted nos promete que no nos va a peñar que le llevemos a recorrer la península de Morrazo, ruta incomparable y verdadera caja de sorpresas y maravillas, porque hay más días que longanizas y tenemos un poco de prisa en que subamos al recién estrenado monte del Castrove, peligroso rival que le ha salido a Coto Redondo y, de paso, nos paremos en el mirador de Samieira, buen regalo para los ojos, con el que cerraremos nuestro periplo, porque acaso no tengamos ya tiempo de bordear la ría de Pontevedra, por los lindos pueblecitos de Rajó, Chancelas, Combaró, Sangejo y Portonovo, hasta enfilarse la de Arosa y llegarnos a esta isla de ensueño, que es la de La Toja.

Entraremos en Pontevedra ya de noche, para ver en la calle de la Oliva esas lindeszas y obras de arte viviente y sonriente, que pasean allí su garbo, su donaire y su encanto, de ocho a diez. Y, ¡quién sabe si al pasar por la acera de la derecha, en nuestro caminar hacia el corazón de la ciudad, que es la Peregrina, no llegan a nuestros oídos las lejanas melodías de algún madrigal, de alguna sublimizada canción gallega o de alguna partitura religiosa de Palestrina, de Vitoria o de Orlando de Lassó!, porque a estas horas ha de andar por allí Iglesias Vilarelle, ensayando, tenaz y perseverante, a su magnífica Polifónica.

Para después de cenar le reservamos la sorpresa de que lo hablábamos antes y le llevaremos de nuevo a Santa María, para que la admire de noche en todo su prestigio, partiendo de allí por una ruta de calles silenciosas y sugestivas, hacia la plaza del Teucro o del Pan, rincón delicioso y clásico; hacia la plaza de la Pedreira, ablenego hecho barroco, donde la luna juega con las sombras; a la diminuta y encantadora plaza de la Leña y a otros lugares igualmente maravillosos, hasta desembocar en la magnífica Herrería, plaza provinciana y espléndida, con ángulos de belleza nocturna insospechada.

Después—estamos seguros—usted querrá quedarse aquí en Pontevedra, que ya ve que tiene algo más que la fuente de la Ferrería, para dar de beber a quien pasa, sino que invita a quedarse para siempre, para siempre. Y si no lo desea... ¡ah!..., entonces... lo sentimos por usted, señor. ¡Usted se lo pierda! — AVIZOR.

