



# FERIA DEL REGALO

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

Gratuito

Depósito Legal: VG.-1-1958

Número 5



Un ángulo urbano de la capital pontevedresa.

**AL HACER SU COMPRA EXIJA EL BOLETO CORRESPONDIENTE EN LOS ESTABLECIMIENTOS ADHERIDOS A LA FERIA del Regalo**



Pontevedra: capital de la Prudencia.

Buenos días, Pontevedra

## IDEAS CLARAS

Los hombres han dividido el tiempo con unas enormes medidas llamadas Eras, y la que ahora vivimos será, al parecer, la Era atómica. Tampoco estaría desacertado el nombre de Era de los complejos, pues son en realidad sobrealimentados los que por ahí andan sueltos. Me refiero, naturalmente, a los complejos psicológicos, y no a los otros. Si, las gentes están indefensas contra los complejos. Pero, en cambio, todo el mundo sabe elegir el que le conviene para su justificación. Así decimos: tiene complejo de timidez, de inferioridad, de falta de memoria, de decisión, de honradez, de desconfianza, de nerviosismo... En fin, ¡hasta de pereza! Hoy queremos servirnos del tema, para este comentario.

Los hombres se empeñan, y nos empeñamos, en enturbiar las ideas. Y claro, lo conseguimos casi siempre. Sin embargo, sería mucho más noble e interesante y mucho más fructífero y fecundo, que nos empeñásemos en aclararlas. Pues bien, para eso de enturbiar las ideas, no hay nada tan formidable como esa alergia psicológica que han dado en llamarle complejo. Y no es porque el complejo no exista como estado psicológico real, sino por el abuso que de él se hace. Si una persona no quiere arriesgarse poniendo las cosas claras, arguye en seguida, que tiene complejo

de timidez. Si alguien rehuye lanzarse al trabajo y a la actividad que la vida exige, asegura que es por el complejo de agotamiento. Y así sucesivamente hasta recorrer todo el país de las disculpas. Con esto no sólo enturbiamos nuestras ideas, sino que incluso llegamos a la deformación gradual de nuestra mentalidad. Y, esto, ya es un mal peligroso.

Aplicando a la vida real nuestro punto de vista, podemos decir que los pontevedreses tenemos complejo de incapacidad. Sí. Creemos que esa expansión de la ciudad que deseáramos, no es tarea a nuestro alcance; nos declaramos vencidos antes de iniciar los proyectos. Tal vez esto nazca de una inveterada apatía, de esa inactividad irresponsable de generaciones pasadas, cuya proyección negativa nos ata y nos empequeñece actuando sobre nuestra mente como extraño maleficio. El fenómeno resulta inexplicable tratándose de una ciudad culta y con hombres bien formados, pero es un hecho que no se puede negar. ¿Y cómo escapar de una vez y para siempre a ese influjo pernicioso? La tarea no parece fácil, pero dista mucho de ser imposible.

En primer lugar debemos tener ideas claras. Para ello debemos empezar por borrar ese complejo hereditario, que nos hace inoperantes. Y después mediante trabajos debidamente coordinados, trazar un amplio plan en el que aparezcan debidamente individualizados todos y cada uno de nuestros problemas, y estudios objetivos para su solución. Creo que esto de un Plan serio, es fundamental, pues sin orientación concreta, sin una directriz fija y una conexión exacta y entroncada en la realidad, nadie sabe lo que ha de hacer, ni como lo ha de hacer, ni cuando lo ha de hacer. El varillaje de la vida actual, tiene que ensamblarse en un sólido mástil que ha de construirse sobre complejas estructuras económicas, financieras, técnicas, sociales y funcionales. Sin un plan previo ya no puede la actividad, el esfuerzo y el entusiasmo dar el rendimiento que sea proporcionado a su magnitud. Por tanto, hemos de entender que la primera claridad de nuestras ideas respecto a este tema, ha de ser la actividad debida y concienzudamente planificada.

Planes para todo. Planes para la actividad municipal, planes para todos los organismos locales. Planes para la industria y para el comercio. Planes para la instalación y el montaje de grandes industrias en las márgenes de nuestra Ría; planes para atraerlas e impulsarlas. Plan para aprovechar las ideas de todos los que con vista a un futuro mejor, se consagran por su saber y por su vocación a crear iniciativas y descubrir posibilidades.

Si nos liberamos de ese complejo de incapacidad y también de impotencia; si nos damos con fe al trabajo de hacer grandes y pequeños planes, y luego empujamos hasta que se realicen, Pontevedra podrá ser una nueva urbe en un lapso de tiempo breve. Pero para ello hemos de tener ideas claras. — MARIANO MONTANES.

## PAROLA NA FEIRA

— ¡Isto vai que racha!  
 — ¿Falas do Cella...?  
 — Non.  
 — ¿Do Canteouva...?  
 — Tampouco.  
 — Logo... ¿De qué se pode falar hoxe que interesa á xente?  
 — Hoxe o que máis interesa é a feira.  
 — ¿A feira onde se mercan os dianteiros-centro; os medios vnautes; as defensas ou os porteiros...?  
 — Non se trata d'esa crás de feira, sinon da FEIRA DO REGALO. Esta feira que nacou en Pontevedra fai algúns días e crece por miragre: como ningún sospetaba cando nacou.  
 — E ti, ¿qué pensa d'esta feira?  
 — Coído que é unha das millores que se teñen feito en Pontevedra.  
 — ¡Millor que aquelas que se facían cando se mercaban ou vendían votos a dous bacallaos ou tres natos do ribeiro por barba...?  
 — ¡Nin falar! A feira é a que eu veño é a do Regalo, porque quero mercar en Pontevedra todo canto teño que "regalar" nas festas do Nadal que se avexían.  
 — E... ¿Por qué se che ocorríu este ano mercar elqui o que outros anos íbas a buscar fora da nosa cidade?  
 — Simplemente, porque isto ano o noso comercio soupo máis de poloiro e presentar as cousas boas con senso novo, e cun verdadeiro carácter moderno. E ademais...  
 — Ademais... ¿qué...?  
 — Ademais o que merca estes días en Pontevedra—ou seña na FEIRA DO REGALO—pode ser dono de cousas que non señaban... con elas.



Una vista parcial de Pontevedra en su periferia marítima de salida hacia el mar.



# RUMORES de la FERIA

Con la mejor intención, con el sólo ánimo de hallar el término medio del ánimo general, el periodista paseó por las calles de la Capital, se coló de rondón en los comercios, escuchó, vió y apuntó frases, palabras, ambiente en suma:

¿Agradable lo escuchado? En general, sí. Y en particular... pequeñas cosas, si se comparan con el enorme impulso, con la tenacidad y la formidable intención que han puesto los comerciantes al organizar su «feria del regalo».

Una frase oída en un café que no tiene boletos de la «Feria del Regalo»:

—Y tú... ¿No das también boletos?

Responde el barman:

—¿Nosotros? No. Eso son parvadas.

Moraleja: ¡Qué injusta es la gente! ¿Parvada la unánime reacción del comercio en beneficio del comprador? Son los tiempos, amigo barman. Los tiempos y su renovación. Lo contrario es morir, con lentitud; pero morir.

★ ★ ★

Dos mujeres en la calle. Una de mediana edad. Otra más joven, con un paquete en una mano, y en la otra un chiquillo que llora.

—¿Sabes lo de la sirvienta?

—¿Qué sirvienta?

—La del jamón. Esa asistenta que le tocó un jamón con un boleto que le había regalado la señorita.

—Ah... ¿La de la calle Joaquín Costa? ¿Que le pasó?

—Pues que se guarda el jamón para comerlo con sus hijos el día de Nochebuena.

Moraleja: También los humildes participan de los regalos de la Feria. Un jamón. Nochebuena, Navidad, Fin de año, Reyes... Era un jamón de ocho kilos. ¿De verdad cree usted, señor barman, que son parvadas...?

★ ★ ★

Un matrimonio. Después del Día de la Madre. Los dos ante un escaparate. Ella exclama:

—¿Lo ves? Aquí también dan boletos. Pudiste esperar.

El, sorprendido, responde:

—¿Esperar, a qué?

—A comprar el regalo ahora que dan boletos.

El, más extrañado todavía:

—¿Y el Día de la Madre?

Ella, convencidísima:

—No lo entiendes. Así hubiéramos podido obtener dos regalos...

Moraleja: Pequeños egoísmos, humanos y naturales. Ella, mujer al fin, pensó inmediatamente en la circunstancia de un doble regalo. ¿Conque parvadas, eh, amigo barman? ¡Sí, sí!

# Premios

QUE SE SORTEARAN ENTRE LOS COMPRADORES, EL DIA 15 (Lunes)

SORTEO EXTRAORDINARIO

UN JAMON.

UNA CAJA DE CHAMPAN «FREIXENET».

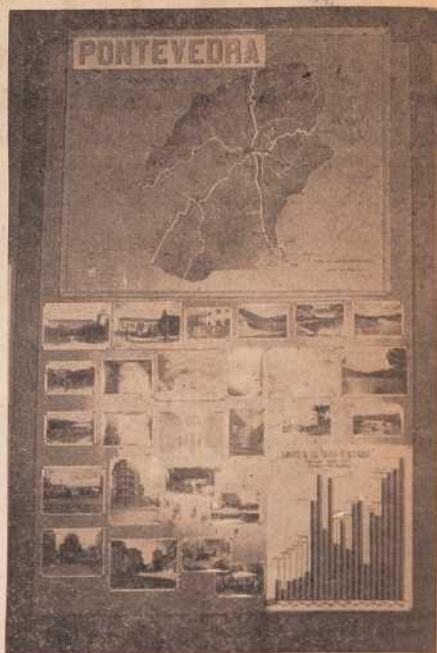
UN PAR DE ZAPATOS.

UN SURTIDO DE PERFUMERIA FINA.

UN SURTIDO DE PRENDAS DE VESTIR.



La airosa silueta del templo de la Peregrina hace guardia permanente en el centro de la ciudad. La divina Protectora vela en su interior, amorosamente.



La provincia y su exponente gráfico de bellezas y actividades.

## DESFILE DE AFORTUNADOS

### ...Y sigue la racha

La racha ha proseguido. En la Feria de los Regalos se respira un ambiente de vísperas de Navidad, como cuando el sorteo de la Lotería de Navidad nos hace sentirnos esperanzados, poniendo en nuestra mente más de un sueño... Ha proseguido la entrega de regalos a las personas agraciadas en los últimos sorteos. Veán la relación que le ofrecemos seguidamente. Corresponden a los

premios sorteados el día 12 de diciembre y pertenecientes al mismo día:

1.º premio al n.º 235, despachado en los Establecimientos de D. Gabriel Santos, al que le ha correspondido un jamón.

2.º premio al n.º 634, despachado en los Establecimientos de Radio Pontevedra, al que le ha correspondido una gabardina.

3.º premio al n.º 1.756, despachado en el Establecimiento de Muebles «Los Muchachos», al que le ha correspondido una estufa eléctrica.

4.º premio al n.º 210, despachado en el Establecimiento de los Sres. Varela y Cortizo, al que le ha correspondido un par de zapatos.

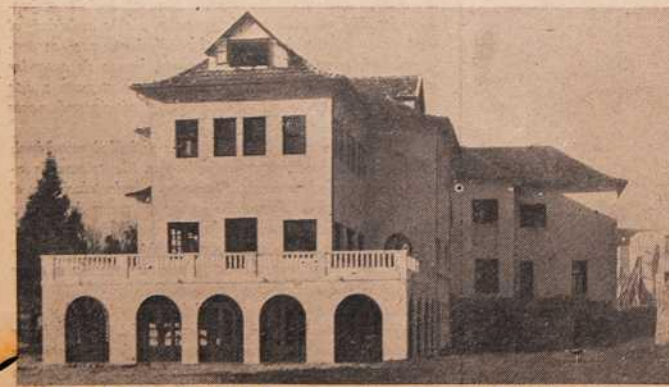
bérsele estropeado el aparato de radio que posee, fué a comprar una pieza al establecimiento de Radio Pontevedra, obteniendo el boleto con el que consiguió el premio de una estupenda gabardina.

Con referencia a estos premios, sabemos que uno de los agraciados (el poseedor del boleto número 634) es D. Aquilino Raña Cal, quien, por ha-



TIPOGRAFIA FARO DE VIGO

## Pontevedra, benéfica



Edificio del Tribunal Tutelar de Menores, magnífico exponente de la beneficencia docente.

### VENDER... SI PERO... CON GRACIA



—Si todo eso de la Feria del Regalo me parece muy bien. Pero no olvides que todavía no cobré la paga extraordinaria... y ya está comprometida...





# RELACION

## de comercios adheridos a la FERIA DEL REGALO

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

### TEJIDOS:

- Almacenes Olmedo.
- Almacenes Simón.
- Almacenes Clarita.
- Almacenes Gorostaga.
- Vda. de Ernesto Pedrosa.
- Telldos Casalderray.
- Ernesto Rodríguez.
- Gumersindo Fernández "La F4".
- Telldos "El Globo".
- Celestino Villores.
- Aníbal Cuvillo.
- Telldos Orego.
- Telldos Reguera.
- Hijos de Manuel Peláez.
- Luis González, "La Moda".
- Luis Roy "Casablanca".
- Ignacio Juárez.
- Luis Fernández Moldes.
- Telldos Casa Pape.
- Telldos Carrasco.
- Casimiro López.
- Perfecta Rodiño.
- Telldos Luisa Bonillosa.

### MERCERÍAS:

- Almacenes Garza.
- Almacenes Pontevedreses.
- Almacenes Rocafort.
- Almacenes Rodiño.
- Mercería "La Modernista".
- Mercería Carmiña.
- Mercería Bossy.
- Mercería Melides.
- Mercería Luisa Torres.
- Mercería "Quin".
- Mercería Bravo.
- Mercería Manuel Vidal.
- Mercería "Pachú".
- Mercería "Isollana".
- Mercería Amabel González.
- Mercería Justo Nieto.
- Mercería "La Rosa".
- Anuncia Canitrot.
- Mercería Iglesias.

### CONFECIONES:

- Bicart.
- Javilla.
- Germán.
- Pampila.
- "La Perla".
- Prieto.
- "La Gran Tilera".
- Peral.
- Beguelna.
- Magdalena.
- Sarcio Alvarez.
- Dolores Magdalena.
- Casa Vidal.

### CAMISERIAS:

- Arturo Martínez.
- "El Buen Gusto".
- Pazos (Oltra).
- Pazos (Perograna).

### SASTRERIAS:

- Iglesias.
- Gumersindo Vázquez.
- Luis Gómez.
- "La Confianza".
- Torres.
- Barcia.
- Maximino Otero.
- Correogoso.
- Maximino Otero (Hijo).
- Ahún.

### MUEBLES:

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

### CALZADOS:

- Pedestal.
- Gayoso.
- Cerra.
- Ovillo Alón.
- Casa Felipe.
- Gales.
- Indiano Jaral.
- Almón.
- "El Zapato Hispano".
- Tilma.
- "Dandy".
- Vda. de Ferreira.
- Vázquez Echevarría.

### COSTAL:

- Enrique Fernández.
- Ciá.
- Sánchez Jarat.
- Ubaldo Nazar.
- "Cayma".
- Baena.

### CURTIDOS:

- Casa Bravo.
- Manuel Quetro.
- J. María Fernández.

### FER. ETERIAS:

- Hijos de S. Varela.
- Silva.
- "El Caudado".
- Andrés Rodríguez.
- Ferretoria Gallega.

### MATERIALES:

- D. CONSTRUCCION:
- Gabriel Santos, (Hijo).
- José María Galleiro Rivas.

### DROGUERIAS Y PERFUMERIAS:

- Lorna.
- Del Puente.
- Elma.
- Magru.
- Hermanos Sonto.
- Droguería Landy.

### AUTOMOVILES:

- Varela y Cortizo.
- Agencia Ford.
- Sollito y Abreu.
- Gumersindo Rivas.

### EMPRESAS DE AUTOBUSES:

- "La Unión".
- Transportes Morrao.
- Autobuses de Geve.

### ESTACIONES DE ENGRASE:

- Costa Gréndes.

### LIBRERIAS Y PAPELERIAS:

- Paredes.
- Portela.
- Artízquez.
- Martínez Gendra.
- Casa Vilas.

### ELECTRICIDAD Y RADIO:

- Casa Romero (Bazar).
- Miguel Otero.
- Ayto - Radio.
- Eléctrica Moderna.
- Radio Zas.
- Radio Pontevedra.
- Electricidad Portela.
- José Lago y Lago.
- Severino Martínez.

### BAZARES:

- Nuevo Bazar.
- Bazar "Gran Garage".

### LUNAS Y ESPEJOS:

- Industrias Vidal.
- Cristalerías Romero.

### LOZAS:

- Establecimientos Yiso.

### 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):

- José Forfela.
- Ultramarinos Marjose.
- Francisco Tlivo.
- Olimpo Casal.
- Isollano Aosta.
- José Mullas.
- Rafael Prieto.
- Diego Lores.
- Casa Melltras.
- Manuel Chacón.
- El Hórreo.
- José Pintao.
- Juan Vidal.
- Santiago Beledo.
- José R. Amigo.
- Ultramarinos Silar.
- Miguel Blanco Bouzas.

### BAR RESTAURANT:

- Casa Calisto.

### CARBONES:

- Clemente Carrascal.

# OPINA EL COMERCIO

## 3 PREGUNTAS PARA 2 COMERCIANTES

### Lo que contesta D. Manuel Lores Ruibal

Este acreditado comerciante propietario de la Droguería Lorma, expone, en su contestación al cuestionario, poderosas razones que debieran estar en el ánimo de todos los comerciantes de Pontevedra. He aquí sus respuestas:

1.º — Mas que retrógados, cómodos y rutinarios. No se dan cuenta del daño que se hacen a sí mismos, al no evolucionar con los tiempos modernos. Al cliente hay que ofrecerle el artículo que está siempre en primer plano. Espero que con esta campaña, y sucesivas, se abran nuevos horizontes en el ámbito comercial.

2.º — No acierto a comprender la posición de ciertos comerciantes al no cooperar en esta magnífica Feria del Regalo, que si bien tiene sus defectos, nos sirve de orientación para empresas más amplias.

Creo que rectificarán su conducta y se unirán a los que voluntariamente nos hemos ofrecido a defender los intereses y el progreso de la ciudad, que son, en definitiva, los nuestros.

3.º — En todos los órdenes de la vida, es de sobra conocido que el progreso de la familia y, por lo tanto, de los pueblos, se debe a la labor conjunta que esto o estos realizan.

Desfilan hoy otros dos comerciantes por esta sección: D. Manuel Lores Ruibal y D. Severino Martínez, quienes contestan a nuestro cuestionario con la sinceridad y la experiencia de su verdadera vocación comercial. La ocasión de la Feria del Regalo se presta para que los más interesados en el éxito de esta moderna forma propagandística del comercio expongan su opinión y nos ofrezcan a los más orientados, estimulados, al mismo tiempo. A estos dos comerciantes les hemos hecho las siguientes preguntas:

1. ¿Existen retrógados, comerciantes que pretenden para nuestra ciudad una vida anquilosada dentro de normas que los clientes ya han superado?
2. ¿Cómo considera usted la posición de quienes no se unen a la acción conjunta de la Feria del Regalo?
3. Siendo el crecimiento de Pontevedra obra de todos, ¿en qué medida puede impulsarla el comercio?

Y si esto es así, nada más lógico y natural que el comercio local se esfuerce y lo modifique creando, con nuevas y originales instalaciones, nuevo comercio y amplio surtido.

Si algo hemos de imitar, imitemos la labor que en este y otros aspectos realizan otras ciudades, incluso más pequeñas, en las que el comercio se supera a sí mismo.

### Así responde

#### D. Severino Martínez

Cortera y muy expresiva es la contestación de otro comerciante prestigioso: D. Severino Martínez, que pone el dedo en la llaga con sus palabras llenas de sinceridad y exponentes de su veterania en los

negocios. He aquí lo que responde a nuestro cuestionario:

1.º — Ciertamente existen. Basta pasar por las calles de la ciudad, para ver la diferencia entre unos escaparates y otros para comprobarlo. Pero en sí mismos sufren las consecuencias de su falta de tacto comercial, desconociendo a sus propios intereses y manifestando un desprecio absoluto hacia la ciudad en que viven. El buen cliente, no obstante, ya sabe elegir y prefiere el establecimiento moderno, bien iluminado, a los mostradores anticuados, a los umbrales sombríos, a la inadmisible falta de amabilidad hacia el cliente.

2.º — La considero incomprensible. La Feria del Regalo no perjudica a nadie; al contrario:

sólo beneficios habrá de reportar. Los que piensen que el beneficio general tiene necesariamente que menar el beneficio particular están en un error que ya irán comprobando con el tiempo. La Feria del Regalo del Comercio pone de relieve, clara y terminantemente, que nuestro resurgir es un hecho. Es la expresión del afán de un pueblo que desea ponerse a la altura que le corresponde. 3.º — No puede justipreciarse el impulso que puede dar el comercio a nuestra ciudad. El resurgimiento de un pueblo está, principalmente, en las manos de su comercio. Ahora bien, el comercio necesita del apoyo de todos los consumidores y conseguido esto es el comercio quien, por sí y por su propia conveniencia, hará crecer el lugar en que se desarrolla buscando mejoras de la que sólo el público y la localidad saldrán beneficiados.

Seguirán otros comerciantes pontevedreses que han tenido la atención de contestar a nuestro cuestionario, enfocando, con sentido constructivo, los problemas que afectan al comercio de nuestra ciudad. Esta sección está abierta para todos cuantos tengan algo que decir en esta magnífica ocasión que nos brinda la Feria del Regalo, de la que debe de orgullecerse Pontevedra.

## REALIDADES DE ESTOS TIEMPOS

# La iluminación y adorno de escaparates

Que la «Feria del Regalo» va afianzando su éxito día a día, es un hecho tan real y palpable que nadie puede negar. Que esta operación comercial tiene puntos y facetas susceptibles de mejorarse, también es un hecho comprobado. Precisamente, sobre este hecho queremos abundar en este comentario de hoy, que concretaremos sobre el escaparate, su iluminación y su adorno artístico.

Desde que el comercio existe, una de las mayores virtudes que han tenido los comerciantes es la de haber concedido al escaparate el máximo de dimensiones, la mejor situación, y aun el privilegio de llegar a ser por imperativos de las ventas, el mejor vendedor.

No cabe duda, que el escaparate constituye de hecho, un auxiliar muy importante en el factor ventas. Casi diríamos que si escaparates, es no un auxiliar, sino, más bien, el eficiente empleado al servicio de la propia propaganda del comercio. Antiguamente, en los tiempos en que la mercancía tenía que ser exhibida poco menos que públicamente, el comerciante intentó ya la gran ventaja que entrañaba sacar a la calle la mercancía, colocada con más abundancia que gracia y arte en las aceras del comercio, para así llamar la atención del transeunte y conquistarlo, por el procedimiento directo, a la adquisición de esta mercancía.

El comerciante, pues, concedía suma importancia a este factor de exposición, puesto que sabía que el viejo slogan de «el buen paño en el arca se vende» no siempre respondía a la exigencia de la mentalidad del comprador.

En nuestro tiempo — un tiempo en el que la prisa cuenta decisivamente — el comerciante, sacrificando espacio al interior de sus instalaciones, concede, sin embargo, amplitud a ese gran vendedor que es el escaparate. Es difícil hallar ahora amplitud de locales con escaso margen de escaparates. Y la razón es bien clara y terminante.

El escaparate, adornado e iluminado con arte y con gracia,

ofrece al transeunte, al posible comprador, todo el panorama de la moda; una exposición abreviada de lo que el comercio pone a su disposición.

Lograr que en esta exposición de los artículos que el comercio habitualmente vende, se unan la gracia y la intención artística, complementada con el artículo a exponer, constituye el más poderoso grito de atención al transeunte que, cobijados por la gracia y arte del escaparate, se detiene a contemplar en conjunto cuya base fundamental es el artículo que el comerciante quiere vender.

A esta razón de moderna propaganda, debe responder la instalación comercial de los empresarios. De nada sirve que lo que tengamos en nuestro interior no sea dado a conocer en el escaparate. Nuestra generación, por circunstancias e imperativos de este siglo de nuestro tiempo, compra ahora más con los ojos que con el verdadero conocimiento de la calidad. Es pues lógico, que el comerciante trate de halagar la vista del cliente, mostrándole no sólo la calidad del artículo que vende, sino inasurir el modo, o modos que pueden formar el conjunto.

Es, pues, fundamental en el moderno comercio, disponer de un escaparate, amplio, alegre, bien iluminado, con una disposición de mercancía que esté perfectamente encuadrada en un tono general artístico que, lejos de suponer un dispendio económico, colabore eficazmente en el importante renglón de las ventas.

Luz, color, dibujo... es el marco preciso y necesario al artículo que el comerciante ha de lucir en sus escaparates. No separe nada a este gran vendedor. Esta es la razón de muchos triunfos, de muchos éxitos de modernos comerciantes. Y es también, el escaparate, el más formidable aliado de la publicidad.

Por eso, en este mes de LA FERIA DEL REGALO, el escaparate es punto importante para el éxito.

DOMINGUEZ

A REQUERIMIENTO DE D. VALENTIN MUIÑOS SE HACE CONSTAR QUE DICHO SEÑOR FIGURO SOLAMENTE EN LAS PRIMERAS LISTAS DE COMERCIANTES ADHERIDOS, POR ERROR, YA QUE NO HA FIGURADO NUNCA ENTRE LOS COMERCIANTES COLABORADORES DE «LA FERIA DEL REGALO».





# Recuerdo

## de los DOS PUENTES



El puente del Burgo.

De mis años pontevedreses—sol de verano, gracia de todo tiempo, fragor insultado de recuerdos amables—guardo la serena evocación de los dos puentes de la ciudad.

El del Burgo y el de la Barca, potros de hierro sobre las aguas amadas; alazanes briosos sobre el azul femenino de la ría. No sé si en España, país en donde se encuentran amigos para todo, se ha fundado ya la Sociedad de Amigos de los Puentes. Si no se ha fundado, y si se piensa fundar algún día, creo que Pontevedra es la sede pintiparada.

Porque el del Burgo y el de la Barca son dos puentes a los que vendría a las mil maravillas el adjetivo conjunto de fundacionales.

Recuerdo que mi niña, la niña pontevedresa, está presidida por estos dos puentes de excepción, por los que se entra en la ciudad, generalmente bien ajeno a la recoleta maravilla que se va a descubrir, y por los que se sale, con penas y tristezas en el corazón, de la *boa vilá* recién descubierta.

Llegar. Partir. Dos verbos tremendos, sobrecogedores, aplastantes, que cobran firmeza en todos los puentes del mundo...

Pontevedra y sus puentes. He aquí un título. ¿Para qué? Para algo serio, sosegado, bien medido... Pero no; no nos desboquemos. Continuemos andando por la brillante, aterciopelada, sedosa senda de los recuerdos.

Pontevedra, por lo que dicen, é *boa vilá*. Y yo lo certifico. Aprendí esas palabras sobre sus puentes, al borde de la barandilla, en cien mañanas de sol cegador y en cien tardes de calor sofocante.

Cuando dormí mi primera noche de Pontevedra, en una casa de la Plaza de la Verdura, sentí impaciencias de madrugada. Quería ir, con las primeras horas, al puente del Burgo, que acababa de conocer con la llegada.

Cuando ya era como un conocedor profundo e infantil de las cosas de Pontevedra, seguía siendo un enamorado impenitente que acudía a la cita diaria del puente del Burgo. Me alegré cuando nos trasladamos a un piso de la Plaza del Ayuntamiento, porque así estaba más cerca de mi primera novia, que puente también puede ser femenino y decirse la puente.

Al puente de la Barca, en quien también depositaba mi amor, como un niño bigamo y apasionado, fui con más frecuencia cuando vivíamos en una casa de la carretera de Marín, frente a la que entonces era la cárcel.

Amedrentado, como quien comete una falta, acudía al puente, bajo el que pasa el tren y me asomaba al borde de la barandilla para contemplar las aguas.

El puente de la Barca es más bronco, más trepidante, más de ciudad.

El del Burgo, en cambio, exhala una placidez aldeana.

Si bajo el primero pasa el tren, bajo el segundo pasan los romeros que marchan a interpretar su melodía por los parajes bienamados del Lérez.

El uno parece representar la fuerza y la pujanza. El otro el sentimiento garimoso de nuestro paisaje.

En tiempos, el primero debió de ser algo así como el símbolo de la Galicia industrial, de la Galicia del progreso; el segundo la arrebatadora molición de la vida contemplativa y comodona.

Una de las frases hechas y más estupidas que circulan por el país dice que Pontevedra duerme. Y en Pontevedra no se puede dormir. Es mucha belleza, mucha gracia y mucho estilo para poderse tumbar a la bartola a dormir a pierna suelta. El sentimiento de la belleza es bastante común aunque algunos lo tengan ligeramente aletargado.

A esa belleza, a esa gracia y a ese estilo se penetra, viniendo de la Galicia del Norte, por los dos puentes amados, entrevisos a cada rato, siempre presentes en el ánimo de quien en los años de la niñez, aprendió a amar a Pontevedra, *boa vilá*, gracia de todo tiempo, diamante de mil reflejos...

Mariano TUDELA

### TIPISMO PONTEVEDRES

## FOLKLORE TRADICIONAL

Como en numerosas localidades de Galicia y, de un modo característico en la capital pontevedresa, mayo florido comienza con el jolgorio primaveral de la fiesta de los "Mayos", que irrumpen en la ciudad, procedentes de los barrios circundantes, con el jovial y pícaro mensaje de la juventud que canta la llegada de la primavera y pone al sol de la crítica anomalías y defectos de la colectividad, con el fin de que las saetas, lanzadas al son de palitroques, lleguen a oídos rectores que pongan remedio a las ingenuas denuncias, cantadas con claridad. El "Mayo", en Pontevedra, se ha destacado siempre por su belleza artística y por su socarrona manera de exponer los problemas que se plantean en la compleja vida municipal. Es un medio popular de vieja tradición que une a su valor plástico el de ser un gran elemento de ironía constructiva, muy de tener en cuenta en la hora oportuna por cuantos aman a la capital y desean su perfeccionamiento.



# PONCHE CUESTA

## Licor del Puerto