



# FERIA DEL REGALO

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

Depósito Legal: VG-1-1958      Pontevedra, 16 de Diciembre 1958      Número 7

## Editorial

Buenos días, Pontevedra

### ORGANIZACIÓN Y PRODUCTIVIDAD COMERCIAL

Declamamos en nuestro primer comentario, que trataríamos temas de diversa índole en esta sección. Hoy abordamos el de la empresa, en un aspecto tan interesante como es el de su organización, tema de los más enjundiosos en la Ciencia de la Empresa, y uno de los que ha sido tratado más intenso y extensamente por los especialistas en la cuestión. Sin embargo, por tratarse de un tema de interés permanente, ni se agota ni se puede desconocer, aunque en realidad son muchos los que lo ignoran.

La Ciencia de la Empresa, ha adquirido en los últimos treinta años una colosal extensión y una elevada preponderancia dentro de la técnica de la producción. Los tratadistas italianos son los que han querido que se llame Ciencia de la Empresa, a cuantos conocimientos se relacionan con ella: Contabilidad, Técnica Mercantil, Técnica Financiera, Economía aplicada, Estructura económica, etc. No queremos entrar, sin embargo, en este aspecto de la cuestión, sino en lo que abarca el título de este trabajo.

Para plantear la cuestión en su punto comenzamos por preguntar: ¿Qué es una empresa? La contestación a esta pregunta puede darse de unas cuantas decenas de maneras; pero sólo optaremos por una que resumimos así: La empresa es una suma de Capital y Trabajo, cuyo fin es el de prestar un servicio económico. Hemos de entender por servicio económico, aquella actividad mediante la cual se consigue un aumento de producción económica. Para cumplir el fin de prestar un servicio, hay necesidad de realizar un esfuerzo, esfuerzo que debe de obtener una justa compensación, compensación que es legítima, en tanto guarda relación con el servicio prestado. Pero para prestar ese servicio, no basta con la suma binómica de Capital y Trabajo, sino que a estos elementos físicos, hay que agregar una fuerza de naturaleza inmateral, para que funcionen debidamente. Esa fuerza es el espíritu, y función es lo que se denomina técnicamente, Organización.

La Organización consiste en la actualización un vasto campo de investigación dentro de la técnica comercial, impropia para vulgarizarse en un trabajo de esta índole; sin embargo, como punto de partida, trataremos brevemente y esquematizando las ideas, dicho tema. Mucho se habla de Organización, pero en el fondo, ¿qué es la Organización? La Organización de un negocio o de una empresa, no es en realidad otra cosa que dotarla de todos los elementos que le son necesarios para desarrollar y realizar todas sus funciones y alcanzar su fin. Para resumir, diremos que la Organización abarca diversos aspectos como son: Organización comercial, financiera, contable, de personal y administrativa, aspectos que no pueden ser analizados aquí. Por tanto abarcaremos los dos aspectos más importantes que son el de Organización interna y externa.

Antes de nada conviene aclarar que la Organización no es una realidad estática, sino todo lo contrario, es decir una realidad evolutiva. No basta con organizar una empresa cuando se crea, y luego mantenerse indefinidamente sobre esa organización, sino que ésta ha de evolucionar constantemente para adaptarse siempre a

la novedad, y ajustarse a las exigencias de cada momento. Es esta idea de gran importancia y sin la cual no sería eficaz la teoría sobre organización.

Empezamos por la organización externa. Toda empresa vive asociada a la idea de lucro, pero a él no se puede llegar más que prestando un servicio económico y ofreciendo al público una mayor comodidad. Para ello hay que empezar por dar a la empresa la primera característica de organización: la de que sus elementos estén de tal forma dispuestos que atraigan a la gente. Para ello hay que pensar en la instalación como primer factor: mostradores, escaparates, fachadas, decorados, iluminación y disposición de artículos. Y de modo especialísimo, personal suficientemente preparado, capaz de captar la sensibilidad del público, activar sus gustos y despertar su simpatía. Es esto un verdadero problema que se encadena a la dirección de la empresa y cuyo estudio requiere una enorme extensión.

En cuanto a la Organización interna, se presenta como un problema de sincronización. Es decir, como una cuestión de tiempo, y que el profesor italiano Gramazio, designa con el nombre de tiempos de las organizaciones. El proceso de movimiento de la empresa, ha de producirse en cada momento preciso, y los desajustes y las enfermedades de la organización se producen cuando no se respetan los tiempos lógicos. Las actividades tienen que ser ejecutadas en un orden riguroso. Y aquí surge un aspecto nuevo de la cuestión, aspecto que llamaremos espiritual. Para que la empresa funcione armónicamente, no basta que los elementos personales trabajen, sino que han de trabajar adheridos a la tarea de un modo espiritual. San Ignacio de Loyola expresó ya en su *Carita* esta idea, al decir que «la ejecución exterior de una orden exterior requiere necesariamente la adhesión del alma». Es decir que no hay perfección y habrá pocos frutos de productividad. Y vemos que el tema se alarga, sin apenas introducirnos en él. Vamos a terminar por no cansar.

De este breve esbozo de la Organización, queremos, eso sí, aprovechar la ocasión para incitar a los empresarios pontevedreses a que hagan reflexión sobre sus organizaciones. Nos parece que el tema es de gran importancia y de una necesidad extremada. En nuestra ciudad hace falta, mucha falta, que las empresas se modernicen, se organicen y se pongan a la altura de otras ciudades, así nacionales como extranjeras. La buena organización da prestigio a las empresas, da seguridad, eficacia. ¡Y además ganancias!

MARIANO MONTASES

## Premios

QUE SE SORTEARAN ENTRE LOS COMPRADORES:

DIA 17 (Miércoles)

- UN JAMON.
- UN SURTIDO CONSERVAS PESCADO.
- UNA MANTA.
- UN PARAGUAS.

\* \* \*

DIA 18 (Jueves)

- UN JAMON.
- UNA OLLA A PRESION.
- UN MOLINILLO DE CAFE.

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

### En qué consiste y cuáles son las realidades de la FERIA del REGALO

La Feria del Regalo consiste en una operación comercial del comercio de Pontevedra, que, realizada bajo la dirección de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación, de esta ciudad, propugna una revalorización del comercio presentando atractivamente las ventajas de comprar en los establecimientos de la capital.

Fundamentalmente la campaña puede resumirse así:

- 1.º — En el fijado y exhibición de miles de carteles anunciadores de la FERIA DEL REGALO.
- 2.º — En la distribución de 300.000 cuartillas de propaganda en la capital y provincia.
- 3.º — En la realización de propaganda de la FERIA DEL REGALO por medio de altavoces móviles, de forma que llegue noticia a cada villa, pueblo y aldea del tan importante acontecimiento comercial.
- 4.º — En la edición del diario que tenéis en vuestras manos, como pregón de la FERIA DEL REGALO y comunicación entre comerciantes y compradores.
- 5.º — En la colocación de atractivos transparentes realizados a 2 colores, de la FERIA DEL REGALO, en los medios de transporte que conduzcan a la capital.
- 6.º — La proyección de un ambiente grato para el eficaz desarrollo de la FERIA, mediante la instalación de altavoces con música suave, en las principales plazas y calles de la ciudad.
- 7.º — La concesión de obsequios diarios a cuantos compradores de la capital y provincia nos hagan el honor de acudir a nuestro llamamiento y comprueben cuanto afirmamos.

PONTEVEDRES DE LA CAPITAL Y DE LA PROVINCIA!  
LA FERIA DEL REGALO TE ESPERA.

### Hallan LOS PROMOTORES DE LA FERIA

## Don José Martínez Sánchez, destaca los beneficios y la significación del certamen



Entre los más entusiastas promotores de la FERIA DEL REGALO figura D. José Martínez Sánchez. Con el carnet de notas en la mano le hemos hecho al vuelo unas preguntas acerca de la marcha de la FERIA que él contestó amablemente, valorando en justicia tanto los beneficios que la FERIA DEL REGALO puede significar para la vida pontevedresa como algunos problemas que han surgido en torno a ella. Estas han sido nuestras preguntas y a continuación pueden leer sus respuestas:

- 1.º — Usted que es uno de los promotores de la FERIA DEL REGALO, ¿esperaba su éxito?
- 2.º — ¿Cuál cree usted que es el principal aliciente de la FERIA?
- 3.º — ¿Ha respondido el comercio y la industria pontevedresa a la FERIA en la medida del entusiasmo que ustedes han puesto en su realización?
- 4.º — ¿Cuáles son los frutos que habrá de dar la FERIA del Comercio pontevedrés a la vida de la ciudad?
- 5.º — ¿Cuál es su mayor satisfacción como promotor de la FERIA?
- 6.º — ¿A priori se muy aventurado pronosticar éxitos, sobre todo en cuestiones en donde los imponderables juegan un im-

portante papel. Sin embargo, mis compañeros y yo, tuvimos y seguimos teniendo grandes esperanzas y poderosas para que el éxito no falte a nuestra cita. Hasta ahora hemos cubierto con holgura todos los objetivos, y seguimos optimistas y confiados.

2.º — Con toda seguridad los regalos. Si comprador puede beneficiarse inmediatamente con algún objeto de valor, sin sacrificio económico. No tiene más que realizar sus compras normales en Pontevedra. Ello es siempre un atractivo y un estímulo para el presente y para el futuro.

3.º — En líneas generales, sí. Ya se sabe que en toda obra colectiva, unos salen más beneficiados que otros y ello produce suspicacias e incomodidades; pero ya contábamos con ello y por eso no nos sorprendió. Además era inevitable, a Pontevedra, como a todo domicilio, le molesta que lo despierten.

Tenemos buenos amigos comerciantes que no han querido colaborar, por entender que la campaña no era procedente. Deseo a qui deseo decirles, en mi nombre y en el de mis compañeros, que respetamos su opinión y que están en su perfecto derecho al negarnos su importante asistencia.

La FERIA del Regalo tiene la virtud de no ser obligatoria, a nadie exige nada, libremente el que quiere adherirse puede hacerlo pero sin presiones de ninguna especie.

4.º — Me gustaría poder decir que no, pero no es así. De la misma forma que se justifica la abstención, no puede hacerse lo mismo con la censura amarga e injusta. Si los promotores de la campaña a favor del comercio e industria pontevedreses, tuvimos que encarar trabajos y colaboraciones fuera de la capital, no fué por nuestra culpa, sino por falta

de medios en la industria local. Hemos realizado todos los esfuerzos posibles para evitarlo, inéscuso ofrecimos mayor precio, pero la falta de medios o de garantías, anulaban nuestro deseo. O la FERIA se celebraba sin carteles y sin periódico o había que encargarnos fuera. Dígale, ¿Usted qué haría?

5.º — Si los resultados de la FERIA cristalizan en una conducta permanente de compradores y vendedores, con vistas al crecimiento de la ciudad; los primeros sólo comprando fuera de Pontevedra en caso de pura necesidad, y los segundos tratando de mejorarse a un ritmo constante; los frutos puedan ser óptimos, y Pontevedra podrá codiciar, por lo menos en espíritu de progreso, con otras ciudades de la misma provincia, que desde luego en ese terreno son envidiables.

6.º — Es observar como la FERIA del Regalo, o, como dijo con mucha sutileza Cuñas Novás, "El Regalo de la Feria, cubre diametralmente sus objetivos, y, como extractores o sin ellos, se abre paso hacia su fin, que no es otro, que una mayor gloria de Pontevedra, una mayor pujanza y progreso de su comercio e industria—incluyendo a los detractores—, y un mayor y mejor servicio del comprador".

# El COMERCIO es vida

Detrás de todo hecho no hay que buscar la casualidad, ni la suerte ni el loco azar. Hay que buscar un hombre. Pero detrás de él, en el fondo de su obra, hay que buscar cualidades, como en la clave de los fracasos encontraremos siempre defectos o virtuos. — J. Vicens.

Para hacer una cosa, para realizar una empresa, para llegar a un sitio, por expuesto y peligroso que sea, por grande que parezca, por difícil que se presente, la primera condición, la esencial, es creerse capaz de realizarlo. — J. Gardó.

Las cartas extensas fatigan e incomodan al hombre atareado. La epístola comercial ha de ser sincera y entusiasta, tratando de comunicar al destinatario una convicción que el vendedor siente con fuerza. — Gual Villalbi.

Debéis tener el deseo vehemente de ser perito en vuestra especialidad. Si sois químico, estudiad todo lo referente a la química. Si mecánico, leed todas las obras que hablan de máquinas. No constintis que nadie de vuestra especialidad sepa más que vosotros. — Andrew Carnegie.

La primera impresión que produce una persona es la que más tiempo perdura. Por tal motivo, debemos poner exquisito cuidado en planear debidamente nuestra primera entrevista y realizarla de un modo preconcebido. — Hal W. Johnston.

Mediante la llamada de atención que forma de la existencia de un producto que desconocía, con lo cual privaba al negocio de una probable venta y a él de una segura comodidad.

En buena organización, los medios son siempre económicos, pues el concepto de caro no debe expresarse sino en función

del rendimiento. Una organización cara-no es organización. — J. Vicens Carrió.

Si queremos escapar de las deudas y las preocupaciones financieras, debemos hacer lo que hace cualquier firma: tener un plan para gastar nuestro dinero y atenernos siempre a este plan. — Dale Carnegie.

Sean cuales fueren las dificultades, hay que perseverar. Lo que está hecho, hecho está. No podéis perder ni diez minutos para volveros atrás. La vida es una calle de dirección única. ¡Seguid! El éxito está al final. — Lecharlier.

Un hombre sólo puede prosperar, conquistar y alcanzar sus metas elevando sus pensamientos. Solamente puede permanecer débil e infirmo por negarse a esta elevación. — James Lane Allen.

La necesidad de hablar correctamente no es exclusiva del remate, por supuesto, sino que atañe, desde la primera hasta la última palabra, a toda gestión de venta, desde que uno inicia el acercamiento al cliente hasta que se despide de él. — Charles B. Roth.

Cuando dejamos de luchar contra lo inevitable, dejamos en libertad una energía que nos permite crearlos una vida más rica. — Elsie MacCrnick.

Hay dos maneras de ser feliz: disminuyendo nuestros deseos o aumentando nuestros medios. Las dos pueden lograrlo. El hombre es el único animal que a cada día desea más cómodo. — Benjamin Franklin.

La ciudad, con su tumulto, a pesar de los empujones en las aceras, de los ladridos de los claxons y de la obsesión de la prisa, es un gran libro de estampas. El cartel ilumina la ciudad. — Paul Colin.

# RELACION de comercios adheridos a la FERIA DEL REGALO

## TEJIDOS:

Almacenes Olmedo.  
Almacenes Simón.  
Almacenes Clarita.  
Almacenes Gorostiza.  
Vda. de Ernesto Pedrosa.  
Tejidos Casalderrey.  
Ernesto Rodríguez.  
Gumeriádo Fernández "La Fé".  
Tejidos "El Globo".  
Celestino Yeller.  
Anberto Covado.  
Tejidos Grego.  
Tejidos Heguera.  
Hijos de Manuel Falcó.  
Luis González, "La Moda".  
Luis Rey "Casablanca".  
Ignacio Juárez.  
Luis Fernández Moldes.  
Tejidos Casa Peps.  
Tejidos Carrasco.  
Casimiro López.  
Perfecta Rodiño.  
Tejidos Luisa Benllosa.

## MERCERÍAS:

Almacenes Garza.  
Almacenes Pontevedreses.  
Almacenes Rocafort.  
Almacenes Rodiño.  
Mercedería "La Modernista".  
Mercedería Carmilina.  
Mercedería Rosay.  
Mercedería Moldes.  
Mercedería Luisa Torres.  
Mercedería "Quin".  
Mercedería Bravo.  
Mercedería Manuel Vidal.  
Mercedería "Pachá".  
Mercedería "Isolina".  
Mercedería Amanedo González.  
Mercedería Justo Nieto.  
Mercedería "La Rosa".  
Anuncia Cantrot.  
Mercedería Iglesia.

## CONFECIONES:

Ricart.  
Justia.  
Pampín.  
"La Perla".  
Prieto.  
"La Gran Tijera".  
Peral.  
Reguelar.  
Magdalena.  
Sergio Alvarez.  
Casa Vidal.  
Mercedería "Lola".

## CURTIDOS:

Casa Bravo.  
Manuel Quelro.  
J. María Fernández.

## FERRETERÍAS:

Hijos de S. Varela.  
Silva.  
"El Candeado".  
Andrés Rodríguez.  
Ferretería Gallega.

## MATERIALES DE CONSTRUCCION:

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

## DROGUERÍAS Y PERFUMERÍAS:

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

## AUTOMOVILILES:

Varela y Cortizo.  
Agencia Ford.  
Sollito y Abreu.  
Gumeriádo Rivas.

## EMPRESAS DE AUTOBUSES:

"La Unión".  
Transportes Morrano.  
Autobuses de Gereu.

## ESTACIONES DE ENGRASE:

Costa Giráldez.

## LIBRERÍAS Y PAPELERÍAS:

Paredes.  
Portela.  
Antuña.  
Martínez Gendra.  
Casa Viñas.

## ELECTRICIDAD Y RADIO:

Casa Romero (Bazar).  
Miguel Otero.  
Radio Moderna.  
Radio Zas.  
Radio Pontevedra.  
Electricidad Portela.  
Isidoro Lago y Lago.  
Severino Martínez.  
Exclusivas Salas.

## BAZARES:

Nuevo Bazar.  
Bazar "Gran Garage".

## LUNAS Y ESPEJOS:

Industrias Vidal.  
Cristalerías Romero.

## LOZA:

Establecimientos Vico.

## 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: (Detailistas)

José Portela.  
Ultramarcos Marjoso.  
Francisco Tilve.  
Olimpio Casal.  
Isidoro Acosta.  
José Muñoz.  
Rafael Prieto.  
Diego Lores.  
Casa Melltras.  
Manuel Chacón.  
El Héroe.  
José Pintoso.  
Juan Vidal.  
Santiago Beledo.  
José R. Amigo.  
Ultramarcos Silgar.  
Miguel Blanco Bouzas.

## BAR RESTAURANT:

Casa Callito.

## CARBONES:

Clemente Carrascal.

## HOTELES:

Hotel Ultravero.

## OPINA EL COMERCIO

### 3 PREGUNTAS PARA CADA COMERCIANTE

#### ● Preguntamos a Mercedería MOLDES.

- ¿Ha rebasado el comercio pontevedrés los límites puramente locales?
- ¿Con qué medios cuenta nuestro comercio para estimular al consumidor?
- ¿Es imperiosamente necesario para la vida comercial pontevedresa un mayor desarrollo de las comunicaciones hacia la capital?

#### Y en nombre de Mercedería Moldes nos contesta don Manuel Rodríguez Ruibal.

- Sí. En caso de que se ampliasen las comunicaciones con los pueblos cercanos de la provincia, nuestro comercio local se hallaría en condiciones de atender a toda la demanda, tanto de la ciudad, como de sus alrededores.
- Buen artículo; amabilidad; cambio total en la forma de atender al cliente; mejora de

HEMOS PREPARADO UN QUESTIONARIO DE TRES PREGUNTAS PARA CADA COMERCIANTE. TRES PREGUNTAS DIFERENTES EN LAS QUE SE PLANTEA INTENCIONADAMENTE TODO EL ALCANCE DE LOS PROBLEMAS QUE PUEDEN AFECTAR A LA VIDA COMERCIAL PONTEVEDRESA.

TRES FIGURAS DE NUESTRO COMERCIO CONTESTAN CON EXACTA VISION DE LOS HECHOS. AHI VAN LAS PREGUNTAS Y SUS RESPUESTAS.

las instalaciones, iluminación de escaparates. Todo esto se va realizando, no en la medida que el deseo de todos impone, pero van apareciendo y aparecen constantemente establecimientos nuevos con un sentido moderno y funcional en sus instalaciones.

En cuanto al problema de las comunicaciones se resuelva los comerciantes más retrógados acaban por aumentar la variedad de sus artículos con arreglo a las exigencias de la demanda.

#### ● Preguntamos a don Casiano Peláez, de Almacenes EL GLOBO.

- Considero V. necesaria una renovación en las formas tradicionales del Comercio pontevedrés?
- Sin ser importante el escaparate en la vida de un establecimiento, ¿está dispuesto el

comercio pontevedrés en perfeccionar sus lugares de exposición?

- ¿Qué fórmula considera usted como eficiente para la captación comercial de las zonas limítrofes?

#### He aquí sus contestaciones:

- Debe conservar sus cualidades manifestadas a través de su existencia. Pero una de las cualidades generales del comercio es su constante afán de perfeccionamiento, la puesta en servicio, tanto en beneficio propio como en beneficio de la ciudad en que radica, de toda su capacidad de atracción, ya con el mejor trato para la clientela, ya con la exhibición eficiente de los mejores artículos que se presenten en el mercado nacional. El comercio — y me refiero al de mi especialidad — vive con la moda, de la moda y para la moda. Ella es la que man-

(Continúa en la pag. 3)

Teniendo en cuenta las dificultades que supone la distribución a domicilio del periódico diario editado con motivo de la Feria Comercial Pontevedresa, se ruega a los industriales y comerciantes adheridos tengan la amabilidad de recoger los ejemplares correspondientes en la Cámara de Comercio o en la Oficina de Información sita en la calle de Michelena, desde las nueve de la mañana.

VENDER... SI PERO... CON GRACIA



Desde el Mostrador llama la suerte

De Pontevedra al Grove llega una carta con la afortunada nueva

Así es como se gana la Feria del Regalo, así se hace Pontevedra, no regateando el

boleto, sino ofreciéndolo, hasta enviándolo por carta si menester fuera, ya que por carta también puede llegar la fortuna como ha ocurrido en un premio de días pasados, que fue a parar a manos de doña Carmen Núñez Portas, residente en El Grove, lo que demuestra que si bien puede ser que la Feria del Regalo tenga sus detractores «miopes que no alcanzan más allá de donde llega su mano», la Feria del Regalo ha prendido brillantemente y va abarcando mayor ámbito tanto en el público como en quienes saben que el futuro de la ciudad está reservado a una acción conjunta a la unidad de intereses puestos al servicio de nuestra capital.

Hermanos» una partida de harina; efectuada la compra marché sin los boletos, que al día siguiente recibí por carta. —¿Fue el boleto premiado? —Al día siguiente también por carta el mismo establecimiento me comunicó la grata noticia de que uno de los boletos había salido premiado. —¿Está usted contenta del del Comercio pontevedrés? —Naturalmente. Y que siga ofreciendo a sus clientes las mismas ventajas con que estos días nos favorece. —¿Defectos del Comercio local? —A la vista del regalo no encuentro ninguno. —¿Virtudes? —Ponga usted todas las que se le ocurran. Y a los promotores de la Feria del Regalo, muchas gracias. —A usted, señora.

PAROLA NA FEIRA



—Bota máis un neto e bebe ti tamén que hoxe... podes moos festexar ben o día! —Acabouse a glosopedia e pódense ir á feira. —A glosopedia si que sendo combatida pol-os albeltes; pró... a feira sigue cada día con máis xente máis. —Logo véndese barato. —Hoxe non hay nada barata to en ningunha parte; pero a maior importancia desta feira é que, ademais de ser baratas as cousas que n'ela se venden, cada comprador pode ser un agraciado da sorte, si lle toca un dos moitos premios que to-dos-os días a reso se reparten a todos aquelas personas que mercan algunha cousa na feira, e recollen o boleto numerado que lle dan na casa, en donde merca. —E... ¡A ti toconche xa al-gun premio! —E como coidas que podías mo beber estas cuncas de viño si ti non fora porque me tocou un xamón na Feira do Regalo? —Distancas... ¡Mañá, vol-tarás a mercar no comercio de Pontevedra, a ver si tea boa sorte. —Volverei, non solo por ver si teño novamente boa sorte, si non porque canto vin nos comercios que fan esta feira, as cousas de primeira cualidade e si, ademais, cal un regalo... a cousa é pra que to-dos nos vayamos a feira, todos-os días. —E logo... ¿Queres que ma sán vaya eu tamén? —Non máis, si non hoxe mesmo. Agora, en canto bebamos estas cuncas de viño para festexar o xamón.

Opina el Comercio

(Viene de lo 2º)

- 1.ª—Existen; pero no es que pretendan anquilosar la vida de la ciudad, sino que no perciben el atraso y no tratan de remediarlo. 2.ª—Muy cómoda. Esperan que los adscritos a la misma realicemos una labor de la cual, tarde o temprano, van a salir beneficiados. 3.ª—El progreso de una ciudad depende de su industrialización y ésta del capitalista más que del comerciante. Sin embargo, éste puede cooperar ampliando y embelleciendo sus instalaciones comerciales.

He aquí sus contestaciones:

1.ª—Existen; pero no es que pretendan anquilosar la vida de la ciudad, sino que no perciben el atraso y no tratan de remediarlo.

COMERCIANTE:

EN LA CAMARA DE COMERCIO PUEDES RECOGER CUANTOS BOLETOS NECESITES PARA ENTREGAR A TUS CLIENTES SIN LIMITACION ALGUNA. ¡REPARTelos CON ESPLENDIDEZ!

FESTA NA RUA Por XESUS



PR'A BEN ENTENDEDORES...

ELA.—Vamos á feira do regalo, e a ver si te despachan logo... EL.—¿Qué me despachan logo...? ¡Xa vexo que queres quedar viuda!

Comprador:

AL REALIZAR TU COMPRA RECLAMA EL BOLETO QUE TE CORRESPONDE EN PROPORCION A LA MISMA.

FORMA de CONSEGUIR el REGALO de la FERIA del COMERCIO PONTEVEDRES

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, pídaselos.

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.

Si vive V. en los alrededores, pida también el boleto de la Feria del Regalo. Es un obsequio que le hace el Comercio de la capital.

Cada boleto, en el mismo día de su fecha, da derecho a entrar en el sorteo que se cele-

bra diariamente, a las dos de la tarde en la Oficina de Información de la Feria, sita en la calle de Micheleña. Un solo boleto opta a los cuatro premios diarios que el

Comercio de la ciudad ofrece a su clientela.

Cuatro boletos son premiados diariamente por el Comercio pontevedrés.

DESFILE DE AFORTUNADOS

Publicamos a continuación los resultados de los sorteos de los días 15 y 18, en los que se adjudicaron los siguientes premios:

- D I A 15
Núm. 0388.—UN JAMON, correspondiente a un boleto expedido por «La Modernista».
Núm. 0132.—UNA ESTUFA ELECTRICA, correspondiente a un boleto expedido por D. Miguel Otero Rodríguez.
Núm. 016.—UNA PLANCHA ELECTRICA, correspondiente a un boleto expedido por Almacenes Olmedo.
Núm. 1289.—UN PARAGUAS, correspondiente a un boleto expedido por Droguería Leizaola.
Núm. 1128.—UN PAR DE ZAPATOS, correspondiente a un boleto expedido por Establecimientos de Coloniales de R. Rodríguez e Hijos.
D I A 16
Núm. 335.—UN JAMON, correspondiente a un boleto expedido por la Sra. Witia de Ernesto Pedrosa.
Núm. 512.—UNA CAJA DE CHAMPAN, correspondiente a un boleto expedido por Ferrstería Gallega.
Núm. 884.—UN PAR DE ZAPATOS, correspondiente a un boleto expedido por Casa Felipe.
Núm. 1276.—UN SURTIDO PERFUMERIA, correspondiente a un boleto expedido por Agencia Ford.
Núm. 1516.—UN SURTIDO PRENDAS VESTIR, correspondiente a un boleto expedido por Camisería Pazos. Calle La Oliva.

Preguntas que hacemos a MAYSAN, Establecimiento de muebles.

1.ª—¿Existen retrógrados comerciantes que pretenden para nuestra ciudad una vida anquilosada dentro de normas que los clientes ya han superado?

Comprador: Exija los boletos, en proporción a su compra, que le darán derecho al regalo de la Feria.



# La RUEDA de los OFICIOS

Por CUÑA NOVAS

No siempre se ha considerado al trabajo como una maldición, porque no siempre el trabajo ha sido una maldición. Cuando el hombre era libre y la obra crecía hasta su total madurez en las propias manos, el trabajo tenía gran cantidad de arte y quien lo hacía se llamaba artesano. El oficio se heredaba de padres a hijos y de padres a hijos aumentaba en belleza, iba en camino alto de perfección. En las fábricas alemanas de más renombre—y quizá porque los alemanes no han salido todavía de la compleja edad media, por lo menos en espíritu—, se prefieren como aprendices a los hijos de la propia fábrica.

Los objetos que de las manos artesanas salían al mercado tenían un valor intrínseco, un resplandor interno, estaban fabricados con amor. «Aun para nuestros abuelos eran «un casa», «un pozo», «una torre familiares», sí; su propio vestido, su abrigo, infinitamente más familiar; era casa cada cosa una vasija en la cual encontraban algo humano y la que añadian algo humano». Cuando uso el espejo, el mismo espejo de cada día, sé que dentro de él, de ese espejo, estoy yo, esperándome, sabe tanto de mí como yo mismo. Y dice Rilke, poeta de las cosas: «Ahora empujan desde América cosas vacías, indiferente; cosas de apariencia, objetos simulados, de la vida... Una casa, en la inteligencia americana, una vida allá, no tiene nada de común con la casa, la fruta, la uva, en las que ingresaban la esperanza y la contemplación de

nuestros antepasados». «Nosotros somos quizá los últimos que aun las hemos conocido. Sobre nosotros pesa las responsabilidades, no sólo de mantener su recuerdo (esto sería poco y de desconfiar), sino su valor humano y lúrico».

Recuerdo ahora uno de los himnos de San Eloy, orfebre y ministro del buen rey Dagoberto, en que la fusión del hombre y el objeto trabajado se hace bien patente. El obrero—dice el himno que los orfebres del barrio parisino de Saint Germain cantaban, y que quizá cantaran, traducido, los orfebres del siglo XVII de Santiago de Compostela—había llegado a obispo. Su palabra golpeaba ciertamente, como lo haría un buen martillo. Su aplicación era constante, como el fuego de su hornillo, la inspiración divina vivificaba su palabra como el soplete activa la llama; y su obediencia a Dios era en todo semejante a la sumisión de su yunque.

He aquí los instrumentos de trabajo haciéndose, sencillamente, eternos. He aquí cómo se sentía un hombre libre en el oficio.

La fabricación en serie nos ha destruido el amor a las cosas, que hoy se usan pero no se aman. «Quien hoy no tiene casa, ya nunca la tendrá», dice Rilke, al que hay que volver siempre que se habla de las cosas en el sentido lúrico, en el sentido de los dioses domésticos.

Pero el poeta se refirió, con pena, a la pérdida que entraña para el hombre ese desprecio con que hoy tratamos los objetos de nuestro uso, esos objetos que son nuestra úni-

ca propiedad provisional, y se ha callado el dolor del obrero que no ve el fruto de su trabajo, que está encadenado al pulimento de una pieza, a una vuelta del tornillo que pasa bajo sus manos repitiéndose durante la jornada de labor. Hemos visto a Charlot en «Tiempos modernos» soportar esa angustia. Tiempos modernos en que tanto se habla del hombre libre. Desconfiemos. Nadie habla tanto de la libertad como el preso.

La rueda de los oficios se ha parado o se está parando a medida que la artesanía va perdiendo terreno, en la misma proporción se pierde la libertad que da el trabajo en el hombre. Es por eso que veo con amor, todavía en nuestra ciudad, el hombre que teje con sus días, el cesto de mimbre, el que liza y abrillanta las duelas del balde terminado por sus manos, el que fabrica los zapatos desde la plantilla hasta el ojal, y «quien labraba caballuno e machuno-o lo metiera en cercos de zuecos o en suelas o en tarones, que poche sesenta sueldos», según decían las ordenanzas de los zapateros burgaleses allá por el siglo XIII, y que firmaron con su nombre Juan Esperque, Domingo Ruede, Rey Pérez y Pedro Moro.

# EL BILLETE de ida y VUELTA

Por EMILIO ALVAREZ NEGREIRA

Desde hace algún tiempo parece que ha decrecido el empuje emigratorio de los gallegos. Se pesarán en la balanza sus razones... La verdad es que si sigue yéndose de su fuente la riada humana que abandonando el hórreo y el crucero, la red o el remo, discurría tumultuosa a la aventura de América, cabría esperar que Galicia se viera amenazada de quedar serma de hombres.

La Argentina y Venezuela, pongamos por ejemplo de las naciones que han despertado en el gallego más ansias emigratorias, ya no son las Jaujas de antaño, si es que alguna vez lo fueron. Ya no son, repetimos, aquellas Jaujas doradas de pesos y bolivares, que eran el sueño en colores de la mejor mocedad de Galicia.

Pero la emigración a las Américas sigue, si no tan intensa, si como un riachuelo que cada día se lleva el sudor y la sangre de nuestros paisanos. Porque el hombre gallego no puede prescindir de su deseo de conquista, quiere que la América latina sea una puerta abierta para su afán de dinero y de aventura. Gallegos fueron los primeros emigrantes que pisaron tierras americanas; gallegos serán los que sigan impulsando o aumentando las estadísticas demográficas del otro continente porque, como tantas veces se ha dicho, la segunda patria del gallego es América.

Los grandes atavismos son los que nos amenazan: el ansia emigratoria y la nostalgia de la tierra abandonada. De una orilla, la nuestra, hincha el pecho de la vela la pasión viajera, emprendedora, de conquista; de la otra, de la americana, asoma el recuerdo de la tierra madre, de esta tierra que se dejó un día, perdiendo el huerto familiar y los amores más íntimos, y que en la otra orilla se convierte

en un cliché de morriñas que inunda el corazón de nostalgias.

Mucha tinta se ha vertido en torno al tema de la emigración. Mucha tinta y palabras se seguirá derramando en torno. Ha sido vista y mirada desde todos los puntos, desde el pro y el contra, desde la cara y la cruz.

Permíteme, queridos lectores, que yo me vaya por la tangente del humor y no me decida a coger por los cuernos al toro de este tema, porque entonces habría que hablar largo y tendido, más seriamente de lo que en sí parece. Permíteme que me refugie en el burlderero del humor y no me decida a enfrentarme con el toro, porque mi intención es contarte una de las muchas anécdotas que en torno a este motivo tan íntimo y tan caro a los gallegos ha circulado por aquí. Es la forma, creo yo, más airosa de salir adelante y que además no le coje a uno el toro.

No soy el primero, quiero advertirlo, que hace humorismo con este hecho. Ya Fernández Flórez, tan agudo a veces, tan pesado últimamente, escribió más de una narración. En una de ellas afirmaba, burla burlando, que la «Santa Compaña» no es esa hueste de ultratumba que circula de noche asustando a los hombres de la aldeia. La «Santa Compaña», decía Fernández Flórez, es una asociación formada por las almas de todos aquellos que en vida no pudieron ir a América y que vagan por los campos y puertos gallegos en busca de un agente administrativo que les arregle los papeles.

Como puede verse, el tema de la emigración se presta al humorismo. Es verdad, también, que muchos triunfan en América, apilan billetes por esa facilidad que todos llevamos en la maleta de ser proyetas en tierra ajena; pero otros trabajan duramente en

la selva de cemento durante años, la morriña humedeciéndoles los ojos, para luego regresar caducos, viejos, con el dinero justo para pagarse un entierro de primera, como dijo el gran Castelar.

No fué este el caso de Dorindo, labrador, casa a d'o, de treinta años de edad, y natural y vecino de un pueblecito costero de la provincia de Pontevedra. Y aquí viene la anécdota que, lector, te prometo.

Dorindo emigró a Buenos Aires. Con el dinero que le sobró de los gastos del viaje, recién desembarcado compró un décimo de la Lotería Nacional. Y le tocó. Dorindo ya no quiso saber ni oír hablar de la pampa ni de los gauchos ni de los porteños. La morriña, no más poner los pies en tierra argentina, ya le tiraba para casa. Cobró la porra de pesos que le correspondió en la suerte y regresó a su pueblo. Los vecinos de su pueblo natal se quedaron boquiabiertos al ver a Dorindo muy poco después de verlo partir, pasearse por los caminos convertido en un auténtico indiano, con reloj de cadena de oro cruzándole el pecho.

Y aquí viene la verdad de este cuento. Dorindo, cauzuro y humorista, no dijo a sus paisanos que el dinero lo había ganado en la Lotería Nacional, y, por el contrario, les habló de fabulosos negocios que podían realizarse en pocos días y sin gran trabajo, en las Américas. Cada día inventaba un negocio nuevo para recreo y asombro de sus contertulios: «Allá no es como acá; hay mucha plata, mucho millonaje». Los vecinos del pueblo de Dorindo creyeron, naturalmente, que en la Argentina los pesos llueven del cielo como aquí, poco más o menos, cae el agua.

La verdad es que si el destino de Dorindo era hacerse rico con la Lotería también le pudo tocar aquí, sin necesidad de ir a América. Pero...

COMERCIANTE: EL NUMERO DE BOLETOS PARA LA FERIA DEL REGALO ES ILIMITADO. PIDE CUANTOS QUIERAS.

## Florilegio de Artículos

Entre mis manos tengo un florilegio de artículos periodísticos. son casi todas obras perfectas, cerradas, plenas. Diríase que tengo entre las manos joyas de antología, piezas que el tiempo, con su cabalher inexorable, no echará en el olvido. Y sí, es cierto. El volumen es, además, un alarde tipográfico, encuadernado en cuero repujado, y con esa letra elegante y además impecable que a veces saben utilizar las editoras españolas como exponente de un bello quehacer editorial.

Los artículos recogidos en este florilegio son como perlas descubiertas en el gran mar de las rotativas. Como si de pronto, un acontecimiento, una emoción, un espectáculo, una efeméride, cobraran vida perenne al vuelo de una pluma ágil e inspirada y se detuvieran en el tiempo. Así son estos hijos de la prensa. Algunos ni tan siquiera al pie el nombre de su progenitor: es labor anónima. Otros, un nombre desconocido.

¡Con cuánta emoción voy pasando las hojas de este florilegio! Paso de un artículo a otro, de la crónica al editorial, de la crítica literaria a la información extranjera. Algunos, escritos con auténtica ilusión, recogen la emoción de las cosas. Aquél está salpicado de anécdotas; éste de deslumbrantes paradojas. Es la elocuencia moderna, que puede llegar a lo más apertados rínicos.

Se viene opinando que el artículo periodístico es flor de un día. Podría decirse lo que Góngora a la rosa: «Ayer naciste y morirás mañana...» Para reparar este efímero destino, Juan Aparicio—maestro de periodistas y que fué tantos años Delegado Nacional de Prensa—creó una publicación en la que se recogían los artículos más importantes publicados en la Prensa de toda España. Con el significativo título de «Fenix», todos los meses surgían de

las cenizas del olvido las más lladas piezas de la artesanía de la pluma.

En España ha habido siempre buenos, espléndidos articulistas. Desde Monte-Cristo que bordó la crónica galante, hasta los reportajes internacionales de Augusto Assia y Carlos Sentis. No están muy lejanas aquellas «Acotaciones de un oyente» que escribió con aguda sátira política nuestro Fernández Flórez, ni las estampas románticas de Emilio Carrere. Ni las crónicas de arte de Manuel Abril, ni las de toros de Corrochano.

Actualmente González Ruano comenta el suceso fugaz e inmediato; Agustín de Foxá, diplomático y viajero, sigue dándonos una visión de los países lejanos al conjunto de brillantes metáforas; Julio Camba, viajero también, recoge el latido del mundo a través de las gafas galanas de su humorismo; y Eugenio Montes, otro gallego universal, con la cadencia de una prosa de abolengo, canta, con profundidad de concepto, las viejas ciudades y el pensamiento y la historia de Occidente.

Nuevos valores asoman de vez en cuando a las columnas diarias. Jóvenes que vienen a relevar a los ya consagrados, van imponiendo su vocación y su voz. Saben que el periodismo es una mezcla de acción y reflexión. Saben, además, que con los premios «Luca de Tena» y «Mariano Cavia», y los que convocan otras en-

tidades periodísticas y oficiales, un buen artículo puede aspirar a la gloria de la popularidad en la misma medida que en la época del Renacimiento un buen soneto leído en el salón de un prócer podía merecer la sonrisa de la fama. Poesía y realidad se criban en el cedazo de una crónica y surge la luz tamizada, la realidad apañada y la viva épica del acontecer.

Mis manos han vuelto a acariciar esta breve, esta florida antología de artículos periodísticos. (Serán las siete de la tarde. La luz entra tenue, madura, por la ventana abierta. Levanto los ojos del libro y miro afuera. Pasan gente, vehículos, niños, por la calle. Pasan. A lo lejos hay un parque municipal con árboles y pájaros.) Al hojear de nuevo el libro leo distraídamente: «...Los chicos españoles ejercitaban el deporte algarero de agredir a la acacia, suspiro de la urbe, y al gorrón, reyzeulo de la acacia». Estas palabras tan finamente escritas son de hace unos veinte años. Pertenecen a un artículo en el que se hace una defensa apasionada del pájaro y del árbol, tal como pudiera haberlo hecho Axel Munthe. Este artículo es una verdadera joya antológica por su contenido y forma. (Sentimos de pronto una honda simpatía hacia este periodista que supo llegar con la emoción de su humana prosa al corazón de muchos lectores.)

Mientras hojeamos por última vez este florilegio de artículos periodísticos, acude a nuestra memoria aquella brillante definición de la crónica: «Es semejante a esas copas de cristal de Bohemia, delicadísimas, de fina transparencia y leves como las plumas. Antes de lograr una perfecta, se quiebran y rompen muchas entre las manos del más hábil obrero».