



FERIA DEL REGALO

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

Déposito Legal: VG.-1-1958

Pontevedra, 24 de Diciembre 1958

Número 13

Editorial

Buenos días,
Pontevedra

RENOVACION PSICOLOGICA Y RENOVACION INDUSTRIAL

Parece incontrovertible el principio sentido por geógrafos, sociólogos, economistas, psicólogos y pedagogos, de que el ambiente influye en el ser humano de un modo total. Influye en sus acciones, en sus gustos, en sus ideas, en sus deseos y hasta en su carácter. Los geógrafos sostienen que el clima es uno de los factores más influyentes de todos los que componen el medio ambiente; pero esta influencia sólo se da en los climas extremados, y que no cuenta, por tanto, en el caso presente. Además del clima hay otros factores menos constantes que el clima, tal como el aislamiento, que ejercen también una influencia apreciable. Sin embargo, los factores naturales del medio ambiente de Pontevedra son, casi sin excepción, de influencia favorable y beneficiosa. ¿Cuál es, pues, la causa de su lento desarrollo, y de su escasa actividad y del retraso acusado de su industrialización? En vista de que los factores naturales del medio ambiente son favorables, habrá que buscar otros factores de naturaleza humana, para descubrir las causas de los efectos aludidos.

Vamos a realizar, en primer lugar, un análisis de esos factores y de sus influjos sobre la vida de nuestra ciudad.

El primer factor es la actividad. Vemos que, efectivamente, los pontevedreses no se prodigan en exceso sobre tal extremo. El ambiente de ciudad de cultura, que gratuitamente nos hemos apropiado; la dulce belleza de su paisaje; y, el lento aumento de su población, han convertido a Pontevedra en un edén de calma, de serenidad, de languidez, en el que la prisa y la actividad febril que se vive en otros pueblos, casi no tiene razón de ser. Es decir, desentona. Y así hemos conseguido adaptarnos, tanto intelectualmente como en el aspecto muscular, a esa inactividad característica y mal intencionada, que nos hace a veces con sus influjos pisar las orillas del ocio o de la pereza. Usando y abusando de lo que tenemos, pero sin preocuparnos de reponer y crear, como si la herencia de nuestra tradición fuese interminable.

El segundo factor que vamos a considerar, es el de la energía humana, que pudiera encadenarse al de la actividad. Sin embargo, por anticipado afirmamos que, en este caso, no hay relación alguna. Veamos. En efecto, Pontevedra no posee una población que en su as-

pecto biológico, esté dañada o influida por costumbres perturbadoras y viciosas. No. Más bien podemos afirmar, que es una ciudad de vida normal en este orden, y que comparándola con otras, es incluso ejemplar. Es indudable que tal circunstancia es una de las más sobresalientes, para poder depositar toda la fe en un pueblo que tanto le queda que hacer como al nuestro, y cuya relación con los problemas sociales, o de cualquier otra clase, puede ser de beneficiosa influencia y de alcance sorprendente. En fin, que no habíamos de tener todo lo negativo, sino que también poseemos cualidades de innegable valor.

Y como queremos ir construyendo la unidad del tema, volvemos a la inactividad, una vez considerado el factor energía.

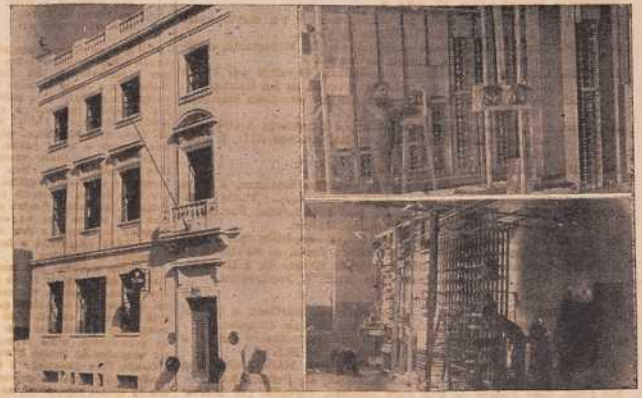
Por fuerza hemos de llegar a la conclusión de que los pontevedreses estamos atiborrados de pereza, pero no tal vez de esa pereza que afecta a nuestro organismo, sino simplemente a nuestro cerebro, a nuestra mente. Si, como vemos, vivimos una vida sana y sin vicios, no hay motivo para esa desganada, que por otra parte se contradice con nuestro estado de vigor tanto físico como moral. Hay que pensar, pues, que nuestra pereza, y nuestra desganada, y nuestra acidia, nacen de un estado psicológico común y endémico por adaptación continuada a ese ambiente.

Para poner en marcha la solución de nuestros problemas fundamentales, hemos de empezar por romper esa pereza mental. Hemos de pensar, de estudiar sin tregua, hasta que conozcamos a esos problemas con inflexible exactitud. Hemos de proyectar, construir, complementar, orillar dificultades de todas clases. En una palabra, hemos de cambiar nuestra forma de pensar. Si no espoleamos al pensamiento para que circunde y fije las aristas de grandes y pequeños proyectos, y se enfrente con las dificultades que opongán, entonces nada haremos en el aspecto práctico.

Creemos, pues, que primero ha de vencerse la pereza de nuestro cerebro y después la de nuestros músculos, porque ya sabemos que toda idea tiende a convertirse en acto, y por tanto primero hay que pensar. Y después realizar.

Primero renovación de nuestra mente; de nuestras ideas. Renovación de nuestra psicología. Y después... tendremos la revolución y el florecimiento industrial.—Mariano Montañés.

CENTROS PONTEVEDRESES



Veán el edificio de la Telefónica de Pontevedra, en primer término, a la izquierda, y dos aspectos de las instalaciones.

FORMA de CONSEGUIR el REGALO

en la Feria del Comercio pontevedrés

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

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 celebra diariamente, a las dos de la tarde en la Oficina de Información de la Feria, sita en la calle de Michelena.

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.

Hablan LOS PROMOTORES DE LA FERIA

ES MUY ESPERANZADOR el auge potencial de nuestro comercio e industria

Así opina DON JUAN SANTOS VILLAR, uno de los paladines de la Feria

Don Juan Santos Villar, uno de los hombres a quien más le debe la realización de la FERIA DEL REGALO de nuestra ciudad, ha respondido a una serie de preguntas que le hemos formulado en torno a la Feria y sus problemas, unos problemas solucionados antes de la Feria y otros que han surgido, como en todas las empresas, a medida que el camino se anda y se cumplen los objetivos. También le hemos preguntado de otras futuras posibilidades. Pero, preferible es cerrar el artículo y que el Sr. Santos nos diga:

—(Cómo ha respondido el Comercio pontevedrés al afán inicial de esta gran Feria del Regalo?

—La campaña de la Feria del Regalo tiene dos aspectos, dos valores que, en la suma de su realización, habrán de confundirse: el pontevedrés, que supone ventaja para toda la ciudad y que es el espíritu que impués la campaña, y el aspecto propagandístico de nuestro comercio que es, naturalmente, propaganda para el mayor conocimiento de nuestra ciudad. Después de ventadas estas premisas, puedo responder a su pregunta diciendo que, según mi opinión, no todo el comer-

cio respondió como debía. Me refiero al comercio que dimos antedicho. Los buenos pontevedreses y los comerciantes, han respondido como un solo hombre; y solo agradeceré los débemos por su decidido apoyo.

—¿Qué resultados se esperaban en el momento que fué planteada la Feria del Regalo?

—Casi se esperaba el resultado obtenido ya que se habían hecho estudios preliminares bajo el pleno consentimiento de nuestro carácter y nuestra esplandidez.

—Pueden movilizarse las reservas del comercio de la ciudad en

una gran campaña conjunta para activar su vida en todos los aspectos?

—Creo que en el caso de iniciar otra nueva campaña, o algo parecido, pero de mayores vuelos, lograríamos mejores resultados, pues la presente Feria del Regalo abrió los ojos a todo el mundo. Pero diga Ud. que la afluencia de público a los establecimientos (principalmente a los adheridos) desde que se ha comenzado esta Feria ha sido notoriamente más elevado con relación a otros años en la misma época.

—¿Qué necesidades urgentes tiene planteadas la ciudad en su se-

cto comercial, industrial, o en cualquier otro?

—El más urgente es la modernización de sus escaparates, iluminaciones y amplitud y mejora de sus instalaciones.

—¿Cree Ud. que esta campaña del comercio pontevedrés cundirá como ejemplo de actividad y progreso en otros sectores de la capital?

—Efectivamente, así lo creo y espero. Que despierte en todos los pontevedreses una actividad de renovación y superación en todos los órdenes de la vida ciudadana, no dudando que Pontevedra tiene sus posibilidades intactas, conserva una

indudable energía para colocarse en el lugar que le corresponde en el quehacer de todos los pueblos españoles.

—¿Están ustedes contentos con el éxito que va teniendo la Feria?

—Aun a pesar de pequeños tropiezos, de ciertas menudencias, estoy realmente satisfecho del fruto obtenido siendo muy esperanzador el auge de nuestro potencial comercial e industrial, aprovechando además la circunstancia de que tenemos la suerte de que estén regidos los destinos de nuestra querida Pontevedra por manos de decididos y expertos capitanes.

PONTEVEDRA, ESPERANZA

NUMEROS PREMIADOS en la Feria del Regalo

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 9:
 N.º 426. Un jamón, expedido por Almacenes La Fe, correspondido a L. Manuel Ledro Viana, de El Grove.
 N.º 376. Una cocha de seda, expedida por La Modernista, a doña María Farina Quairo, de Mosteiro.
 N.º 2.055. Una pianca eléctrica automática, expedida por Bazar Gran Garage, a don Manuel Alvarez, de La Estrada.
 N.º 2.022. Un surtido de botellas, expedido por don Luis Martínez, a un industrial de Marín.
 N.º 1.788. Un par de zapatos, expedido por Ferreteria Andrés Rodríguez, a don Rafael M. Perata. Alfonso XIII, 7, Pontevedra.

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

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 11:
 N.º 051. Un jamón, expedido por D. Severino Martínez, a D. Antonio Amedeo Durán. — Aguas Santas. Cotobad.
 N.º 1.543. Una cocha de seda, expedido por Confecciones Fariña, a doña Regina Mosquera de Ramos. — Silleda.
 N.º 536. Una sartén eléctrica, expedido por J. María Gaitero, a D. José Bugallo Lois. — J. Costa, 42. Pontevedra.
 N.º 1.966. Diez metros de tela para sábanas, expedido por Mercería Leolina.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 12:
 N.º 235. Un jamón, expedido por Hijo de Gabriel Santos, a doña Manuela Gil Pérez. — M. Núñez, 16. Marín.
 N.º 634. Una gabardina, expedido por Est. Radio Pontevedra, a D. Aquilino Rañá Cal.
 N.º 1.756. Una estufa eléctrica, expedido por «Los Muchachos», a doña Enriqueza Lis García. Plaza de Toros. Pontevedra.
 N.º 210. Un par de zapatos, expedido por Varela y Cortizo, a don José Porto Sanín. — J. Costa, 45. Pontevedra.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 13:
 N.º 1.484. Un jamón, expedido por «El Globo», a doña Cristina Toledo Freira. — B. Corbal, 15. Pontevedra.
 N.º 653. Una batidora eléctrica, expedido por Radio Pontevedra, a don Jaime Galiana. — Marín.
 N.º 040. Una caja surtida de conservas, expedido por Almacenes Olmedo, a D.ª Hermilina Lozano, Charino, 23. Pontevedra.
 N.º 1.514. Una almohada Firestone, expedido por Camisería Pazos, a doña Felisa Lorenzo Coto. Lugar Valladares. Marcón.

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

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 16:
 N.º 388. Un jamón, expedido por La Modernista, a don Manuel Pazos. — Marín.
 N.º 132. Una estufa eléctrica, expedido por D. Miguel Otero, a don José García Fontán. — Meis.
 N.º 016. Una plancha eléctrica automática, expedido por Almacenes Olmedo, a D. Valentín Trigo. — Sagasta, 12. Pontevedra.
 N.º 1.289. Un paraguas, expedido por Droguería Lorma, a doña Emilia Boullousa. — B. Corbal, 120. Pontevedra.
 N.º 1.128. Un par de zapatos, expedido por don José R. Rodríguez e Hijo.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 17:
 N.º 070. Un jamón, expedido por D. Severino Martínez, a don Raimundo Alonso y Estolito. — El Pino.
 N.º 1.790. Un surtido de conservas, expedido por don Andrés Rodríguez, a don Antonio Golobardas Otero. — La Seca.
 N.º 726. Una manta, expedido por D. Olimpio Casal, a doña Luisa Otero. San Guillermo, 19. Pontevedra.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 18:
 N.º 2.056. Un paraguas, expedido por Bazar Gran Garage.
PREMIOS SORTEADOS EL DIA 19:
 N.º 1.795. Un jamón, expedido por D. Andrés Rodríguez.
 N.º 1.387. Una olla a presión, expedido por Almacenes Simeón.
 N.º 203. Un molinillo de café eléctrico, expedido por Varela y Cortizo.

PREMIOS SORTEADOS EL DIA 19:
 N.º 1.449. Un jamón, expedido por Camisería Arturo Martínez.
 N.º 237. Una lata de aceite (10 l.), expedido por Gabriel Santos. Material de Construcción.
 N.º 128. Una plancha eléctrica, expedido por Miguel Otero.
 N.º 1.413. Un molinillo eléctrico, expedido por Almacenes Garza.
 N.º 1.647. Un paraguas, expedido por Droguería Hnos. Souto.

PREMIOS DEL DIA 22:
 N.º 915. Un jamón, expedido por Calzados Dandy.
 N.º 2.089. Una manta, expedido por Transportes Morrazo.
 N.º 2.101. Una cesta de Navidad, expedido por Bazar Romero.
 N.º 177. Una cesta de Navidad, expedido por Hijo de Saturnino Varela.

Se ruega a los poseedores de números premiados que no han pasado aún a recoger los premios lo hagan a la mayor brevedad posible.

PAROLAS NA FEIRA

Na feira, na feira, hai muito que ver; hai cousas muy boas pra Pascuas e Reis.

Pra Pascuas e Reis, pra Pascuas e Reis; na feira, na feira, hai muito que ver.

Así a dúas rapas cantaban ente canto tilan de Pontevedra de mercar lamberetadas pra festexar a Noite Boa a carón do lume feito con rachas de carballo pra millor queñar a lareira na que a súa abáa aínda sabe facer a «blea» de farfala de óleo, con manteiga, plúma, fígos, asore e uvas pasas.

As dúas repoludas moras tanto l'hes agrados canto «iron nos comercios e tendas da capital, que nin que l'hes tocara a lotería na Cruzña patarían tan ledas. Hasta s'esquecían dos mozos que na corredoira estarían esperando a súa volta pra botar unha parrotada a luz da lúa e sombra do palleiro.

A cousa non era pra menos. Andiverán de tenda en tenda e de comercio en comercio, mercarían tantas cousas boas e bonitas que a alegría das dúas saíadas do corazón namorado e traduciase en cantigas de primavera, máis fermosas por ser cantadas en tempo d'inverno.

Cando l'iban chegando ó lugar en donde, pouco máis ou menos, sabían que os mozos esperaban, novas cantigas brincaban na calma serán invernais:

Xa ten Pontevedra, Pontevedra ten, muitas cousas novas que hai qu'ilas a ver.

Que hai qu'ilas a ver, que hai qu'ilas a ver as cousas que agora Pontevedra ten.

E a cantiga das dúas mozas era ovida poloas gañas con verdeloteo acido de que a xunta delas chegasen pra expricarlles o que na ca-

pital sucedía con isto da Feira do Regalo e o Escaparaté da Industria.

Os mozos saliron ó encontro das rapas pra que l'hes falasen; pero éstas, con picaro disimulo dábanse por non vistas e seguían cantando novas cantigas, en son de requeixa:

Si de Pontevedra queredes saber do vella feira que hai muito que ver.

Que hai muito que ver, que hai muito que ver; cousas muy bonitas pra Pascuas e Reis.



Un hórreo típico en el contorno de la capital, con el puente de la Barca al fondo.

Desde el MOSTRADOR llama la SUERTE

Entre dos pares de zapatos de mujer, la elección es siempre difícil

—¿También a ti?
 —También.
 —¿Cuál es el boleto premiado?
 —Este.
 —¿Qué número?
 —Este.
 —¿Pues ya estamos enterados.
 Gracias.
 —De nada.
 Seguimos preguntando:
 —¿Dónde te dieron el boleto?
 —Calzados Felipe.
 —¿Fáltate a comprar?

—Zapatos.
 —¿Qué te parece la Feria del Regalo?
 —Inmejorable. Y necesaria.
 —¿Qué concepto tienes del comercio local?
 —Favorable. Muy bueno.
 —¿Hay escasez de artículo en el comercio pontevedrés?
 —Yo encuentro en él lo que quiero. Y soy bastante exigente. Puedes decir que todas las firmas comerciales de la ciudad están a la altura de cualquier población de Galicia, por muy grande que sea. En el ramo del calzado, sobre todo, nada se puede medir que no exista.

—¿Piensa usted seguir comprando en el comercio local?
 —Naturalmente.
 —¿Pues nuestra enhorabuena muy cordial y que en futuras compras siga usted con la misma suerte.
 —Gracias.

(Continúa en la pag. 4)



Premios

QUE SE SORTEARAN ENTRE LOS COMPRADORES: DIA 24 (Miércoles)

- UN JAMÓN.
- UNA CESTA DE NAVIDAD.
- UNA CESTA DE NAVIDAD.
- UNA CESTA DE NAVIDAD.
- UNA CAJA DE CHAMPAN.

RELACION DE NUMEROS A LOS QUE HAN CORRESPONDIDO LOS PREMIOS DEL DIA 23

- 1.º premio, 1 jamón, al boleto número 1.448, expedido por el establecimiento de D. Arturo Martínez.
- 2.º premio, 10 metros tela para sábanas, al boleto n.º 2.429, expedido por Almacenes Olmedo.
- 3.º premio, una cesta de Navidad, al boleto n.º 1.111, expedido por Almacenes Olmedo.
- 4.º premio, una cesta de Navidad, al boleto n.º 728, expedido por el establecimiento de D. Isolino Acosta.

—¿Virtud del comerciante local?
 —Lo mismo dependientes que patronos, son muy amables.
 —Defecto del comercio?
 —Uno de los defectos ya está subsanándose a ritmo acelerado. Me refiero a los escaparatés y su iluminación.
 —¿Qué tiene planteado el comercio que tiene planteado el comercio local?
 —La falta de una industria potente a su lado.
 —¿Otro?
 —La industria daría un mayor poder adquisitivo a la clientela.
 —¿Otro?
 —Hay que ampliar los servicios de comunicación con los pueblos cercanos. Y ya basta.
 —¿Qué te parece la Feria del Regalo?
 —Buena. Ha de ir mejorando. Lo que no me gusta es la música que anuncian cada mañana el comienzo de la Feria. Es música negra para blancos.
 —¿Pondré tu nombre al final, ¿verdad?
 —Ponlo, si quieres.
 —¿Angel Casas.
 —Gracias.

Una plancha para la calle de Sagasta.

A la señora de D. Valentín Trigo, de Pontevedra, domiciliada en la calle de Sagasta, le ha correspondido una plancha eléctrica.

—¿Dónde fué adquirido el boleto?
 —En Almacenes Olmedo.
 —¿Mucha compra?
 —Prendas de casa.
 —¿Cree usted que la Feria debía realizarse más a menudo?
 —Sí.
 —¿Está satisfecha con el premio que le ha correspondido?
 —Mucho.

EL NUEVO SISTEMA y EL PONTEVEDRES

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, empujando nuestros brazos, defendiendo nuestros ideales y levantando el velo que ensombrece el unsono sentir de nuestros corazones, nos amamos 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 grandeza de todos.

Acoge, pues, con simpatía los sanos propósitos que han dado a la realización de esta 1.ª Feria del Regalo en Pontevedra y aporta tu grano de arena por el bien común, realizando tus compras en el gran y prestigioso comercio de nuestra capital.

¿Pontevedra está en marcha? Pontevedra camina firme. Pontevedra hacia un futuro de esplendor, y ya va a bes, 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 espeluzno 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, que en cualquier otro comercio.

Conviénete a ti mismo de que nadie da, como vulgarmente se dice, D UROS A DOS REALES y que el comercio de nuestra capital está hoy a la altura de las principales ciudades.

PONTEVEDRES: Como ciudadano de tus propios bienes, y PONTEVEDRA!!!

PONTEVEDRA, CORAZÓN

INDUSTRIAL DE ESPAÑA

RELACION de comercios adheridos a la FERIA DEL REGALO

TEJIDOS:

Almacenes Olmedo.
Almacenes Simedó.
Almacenes Clarita.
Almacenes Gorostiza.
Vda. de Ernesto Pedrosa.
Tejidos Casalderré.
Ernesto Rodríguez.
Gumerindo Fernández "La Fé".
Tejidos "El Globo".
Celestino Viletes.
Anticeto Covelo.
Tejidos Crego.
Tejidos Reguera.
Hijos de Manuel Peláez.
Luis González, "La Moda".
Luis Rey "Casablanca".
Ignacio Juárez.
Luis Fernández Moldes.
Tejidos Casa Feja.
Tejidos Carrasco.
Casimiro López.
Perfecta Rodiño.
Tejidos Luisa Boullasa.

MERCERÍAS:

Almacenes Garra.
Almacenes Pontevedreses.
Almacenes Rocafort.
Almacenes Rodiño.
Mercedia "La Modernista".
Mercedia Carmiña.
Mercedia Rossy.
Mercedia Moldes.
Mercedia Luisa Torres.
Mercedia "Quis".
Mercedia Bravo.
Mercedia Manuel Vidal.
Mercedia "Pachá".
Mercedia "Isolina".
Mercedia Amancio González.
Mercedia Justo Nieto.
Mercedia "La Rosa".
Aguacía Cuetrot.
Mercedia Igleña.

CONFECIONES

Heart.
Javiña.
Gormán.
Pampín.
"La Perla".
Prieto.
"La Gran Tijera".
Peral.
Reguera.
Magdalena.
Sergio Alvarez.
Casa Vidal.
Mercedia "Lola".

CAMISERÍAS:

Arturo Martínez.
"El Buen Gastó".
Pazos (Olliva).
Pazos (Peregrina).

SASTRERÍAS:

Iglesias.
Gumerindo Yáñez.
Luis Gómez.
"La Confianza".
Torres.
Barcel.
Maximino Otero.
Cortegoso.
Sastrería Maximino.
Abuín.

MUEBLES:

La Preventiva.
Establecimientos Santa Ana.
Almacenes "La Fé".
Est. "La Peregrina, S. A.".
Muebles Benito.
Vda. de B. Fosa.
Muebles Miguez.
Muebles Maysan.
Muebles Arosa.
Muebles Gormán.
Muebles "Los Muchachos".
Muebles "Santa Lucía".

CALZADOS:

Pedestal.
Gayoso.
Cerra.
Ovidio Alén.
Casa Felipe.
Gales.
Laciano Jaral.
Almón.
"El Zapato Hispano".

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

TIJERA:
"Dandy".
Vda. de Ferretra.
Vázquez Echevarría.
Costal.
Enrique Fernández.
Cid.
Sánchez Jaral.
Ubaldo Nasar.
"Ceyma".
Baena.

CURTIDOS:

Casa Bravo.
Manuel Quetrol.
J. María Fernández.

FERRERÍAS:

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

MATERIALES CONSTRUCCION:

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

DROGUERIAS Y PERFUMERIAS:

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

AUTOMOVILES:

Varela y Cortizo.
Agencia Ford.
Solillo y Abreu.
Gumerindo Rivas.

EMPRESAS DE AUTOBUSES:

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

ESTACIONES DE ENGRASE:

Costa Giraldez.

LIBRERIAS Y PAPELERIAS:

Paredes.
Portela.
Antón.
Martínez Gendra.
Casa Vilas.

BICICLETAS Y MOTOCICLETAS:

Casa Moral.

ELECTRICIDAD Y RADIO:

Casa Romero (Bazar).
Miguel Otero.
Auto - Radio.
Eléctrica Moderna.
Radio Gas.
Radio Pontevedra.
Electricidad Portela.
Jesús Lago y Lago.
Severino Martínez.
Exclusivas Salm.

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.
Furbilo Prieto Salvadores.
Victoriano Moldes.
Reyes Hermanos, S. L.

COMESTIBLES: (Detallistas)

José Portela.
Ultramarinos Marjose.
Francisco Tilly.
Olimpio Casal.
Isolino Acosta.
José Mallos.
Rafael Prieto.
Diego Lores.
Casa Melltras.
Manuel Chacón.
El Hórreo.
José Pintos.
Juan Vidal.
Santiago Beledo.
Jesús R. Amigo.
Ultramarinos Silgar.
Miguel Blanco Bouzas.

BAR RESTAURANT:

Casa Calixto.

CARBONES:

Clemente Carrascal.

HOTELS:

Hotel Universo.

EL PRIMER ESCAPARATE de la Industria pontevedresa



D. Luis Huesa Pérez, nos habla de los trabajos que realiza la Escuela de Maestría Industrial

OPINA LA INDUSTRIA



Don Luis Huesa Pérez

La Escuela de Maestría Industrial de la ciudad, invitada por la Cámara de Comercio ha presentado un stand al Primer Escaparate de la Industria Pontevedresa. Una de las máquinas presentadas, comienza a funcionar: cigüeñales y ruedas transmiten a sus puntos una multitud de movimientos diferentes.

En medio de la gente que visita la Exposición hallamos a D. Luis Huesa Pérez, director de la Escuela de Maestría Industrial a quien hacemos rápidamente una serie de preguntas.

—Hermosas máquinas las que presenta. ¿Fueron construidas en este curso?
—Sí. La exposición de los trabajos que en la Escuela se realizan, podría haber sido mucho mayor. La muestra no dice nada apenas de lo que en la Escuela se realiza.
—¿Su opinión?
—Si bien este Centro no tiene carácter comercial, al presentar en esta Exposición del Escaparate ha tenido como objeto demostrar lo que realizan los alumnos de este Centro mientras se forman para entrar en el campo del trabajo industrial.
—¿Ramas de la industria a que se destinan los alumnos?
—Electricidad, carpintería y mecánica.
—¿Dónde se sitúan los alumnos cuando terminan sus estudios?
—Muchos alumnos de la Escuela están trabajando en los Talleres Pazó, en la Compañía de Electricidad P.E.N.O.S.A. y otros centros industriales de la capital.
—¿Y fuera de la ciudad?
—Otros muchos alumnos del Centro se han colocado como Maestros Armeros en el Ejército, otros en Aviación y un gran contingente de ellos en industrias fuera de la provincia, como en la Compañía Dragados y Construcción, etc.
—¿Muchas veces hemos visto a los alumnos de la Escuela de Maestría Industrial, saliendo de sus clases, con sus escuadras y cartabones bajo el brazo, vestidos con su limpio mono azul.
—Son muchos los alumnos que tienen la Escuela. Y cada año au-

menta su número en un porcentaje mucho mayor.
—¿Problema de instalación?
—Se ha conseguido, por mediación del Excmo. Sr. Gobernador de la provincia, que se levante un nuevo edificio de mayor capacidad.
—¿Para cuándo?
—Estamos pendientes de que el Excmo. Ayuntamiento ceda el solar para ello, toda vez que el Excmo. señor Gobernador Civil, el Ilmo. señor Alcalde de Pontevedra y el Ilmo. director general de Enseñanza Profesional y Técnica han acogido esta idea con gran cariño, estando tramitándose este asunto para que el gran edificio de la Escuela de Maestría Industrial sea una realidad próxima.
—Damos las gracias al Sr. Huesa Pérez. La máquina se ha parado: representa el trabajo de los que serán productores de la pujanza industrial de nuestra ciudad.



PONTEVEDRESES:

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

—Se lo envía su yerno, deseándole una feliz Navidad...

INDUSTRIAL de la PROVINCIA

Desde el MOSTRADOR llama la SUERTE

ASI va la FERIA

Dar una lata diaria de aceite no es dar la lata

(Viene de lo 2.º)

A la Oficina de Información de la Feria del Regalo se acerca una anciana con sus nietecitas. Trae un boleto en la mano.

—¿Está premiado?

—Boleto número 237. Sí, señora; está premiado; le corresponde una lata de aceite.

—La señora sonríe. Las niñas giran en torno a la abuela.

—¿Qué comercio le ofreció el boleto?

—Fui a comprar una partida de mosaicos para una casa que estoy construyendo, a los establecimientos de don Gabriel Santos.

—¿Su nombre?

—Amalia Martínez.

—¿Contenta?

—No por el valor intrínseco del regalo. Pero muy contenta por que me haya correspondido.

—Siempre es agradable que a uno le acompañe la suerte, ¿verdad?

—¡Y tanto!

Una de las niñas le pregunta: —¿Abuela, ¿podrás con la lata de aceite?

—Podría hasta con una diaria si la suerte me la diera.

—¿Pues por nosotros que se repiten.

—Muchas gracias.

—¿Le ha tocado?

—Un molinillo de café.

—¿Boleto premiado?

—Número 203. Corresponde al día 18.

—¿Qué establecimiento le ofreció el boleto?

—Varela y Cortizo.

Cubre el rápido trámite de la entrega de premio y, después de dar las gracias, se marcha diciéndonos: —Nada de entrevistas. —Pero que a uno le toque un premio no es cosa de todos los días.

—Quizá, pero sin interrumpir.

—¿Vale más premio que se calla que premio que se dice?

—Quizá.

—Sí. Una olla a presión, nos dice con voz decepcionada.

—¿No le gusta?

—Claro que me gusta. Pero aún no estoy haciendo el ajar.

—¿Ha gastado mucho para que le dieran tantos boletos?

—¡Unas noventa pesetas.

—¿Es indiscreto preguntarle en qué gastó las 900 pesetas?

—En un traje.

—¿Debe continuar la Feria durante más tiempo?

—Sí, con la condición de que me vuelva a tocar.

Una de las amigas que la acompañan nos dicen que está soltera. Otra amiga está más contenta que unas pascuas.

—No es el premio de mi amiga lo que me alegra. Pero pregunte, pregunte.

—Es mi oficio.

—Y el mío, responder.

Se llama María del Carmen Fraga Adrio.

—¿Vive en Pontevedra?

—No. Pero todo lo que compro lo hago en Pontevedra.

—¿Por qué?

—Porque los comerciantes pontevedreses son muy simpáticos y agradables.

—¿De dónde es usted?

—Soy de Vigo.

Una olla a presión para una señorita

Esta vez es una premiada.

—¿Señorita...?

—Sí, sí, Señorita. María del Rosario Ballesteros.

—¿Domicilio?

—Pero esto es el Padrón municipal?

—No, no. Es el Padrón de los premiados en la Feria del Regalo.

—¿Vive en la Peregrina, 84?

—¿Dónde ha adquirido este boleto?

—En Almacenes Simeón.

—¿Sabe el premio que le ha correspondido?

Creemos que huelgan los comentarios y agradecemos a las tres amigas sus respuestas. Para la viguesa, nuestras más expresivas gracias, en nombre del comercio local.

Un molinillo de café que muele, además, silencio

He aquí una entrevista que nos falla: Talleres Fortasani.

Siguen girando las ruedas de la Feria del Regalo; siguen apareciendo números premiados; sigue el comercio pontevedrés anticipándose a los Reyes Magos. Una pugna se ha entablado entre los comerciantes: la de ofrecer a sus clientes el boleto de la suerte.

No cabe duda de que el escaparate es el reflejo fiel del gusto del comerciante. Por lo tanto es imprescindible que, en esta empresa que ha acometido el comercio local, se cuide y se perfle lo que es, en cierto sentido, la antecámara del comprador. Si un cliente contempla un escaparate bellamente dispuesto, bien iluminado, resuelto con gracia, cuando entra ya está predispuesto a la compra. Será más fácil de ser convencido.

can el boleto premiado sino los elogios—las satisfacciones con que es acogido, meditarían bien si no está un poco reducida la escala, talavia, si no es plausible ampliar más y mejor esta primera y magnífica tentativa del comercio local.

Viene los señores comerciantes a preguntar los números con más afán como más deseo de premio que los mismos agradecidos. Naturalmente, entre la clientela, debe ocurrir lo mismo. Por nuestra parte, es grato el comprobar cómo prende en el ánimo de todo el comercio pontevedrés nuestra Feria. Y así como sistema de ello escribimos las anteriores líneas. Dar el premio es participar en él; por tanto no es de extrañar que este deseo cunda en cada uno y todos los comerciantes de la ciudad.

Los escaparates, por otra parte, son el pararrayos urbano de la ciudad. Una calle sin iluminación del comercio es una calle muerta. En el escaparate quien da la alegría, el tono, la belleza urbana de las ciudades. Es deber, ya no solo interés particular, de todo comerciante. Pues en el escaparate se mira quien anda por la calle, el escaparate atrae al mismo tiempo que distrae a quien lo mira.

En uno de sus preciosos artículos dijo Mariano Montes que los propósitos se cumplen cuando hay constancia, trabajo, voluntad y sacrificio. En la consecución de la Feria del Regalo se han puesto las tres primeras condiciones de un modo rotundo. Respecto a la cuarta, todavía pudo y puede hacerse más.

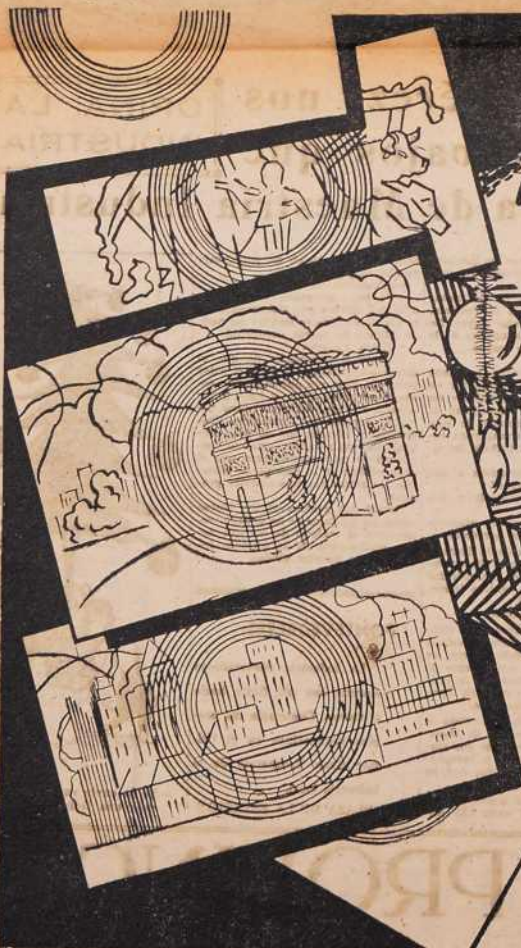
El comercio pontevedrés tiene una tradición que este año habrá de cuidar en mayor escala que los anteriores, ha de señalar y dar pauta a los clientes de sus gastos personales, embelleciendo y iluminando los escaparates hasta el límite de sus posibilidades en el espacio que ellos reservan a la exhibición. Motivos para crear decoraciones para hacer alcanzar lo infinito; sería por tanto absurdo que indicásemos unas cuantías. Pero sí diremos que nuestro gusto personal se veía satisfecho si cada uno de los escaparates pontevedreses tuviera como motivo de embellecimiento una de las múltiples facetas de la Navidad o Año Nuevo.

La crítica va callando. A medida que la Feria del Regalo desarrolla su motivo, perfecciona el estilo con que nació, y su invitación a la mejora del comercio, a su propia prosperidad, a sus anhelos, es mejor comprendida, la crítica, no teniendo dónde mordir, calla. Pasará tiempo todavía hasta que tenga la nobleza de felicitar, de decirse equivocado. Pero no importa. Que callen y ya es bastante.

Cosas de la Feria



—¿Por qué andas así?
—Porque como las cosas están por los suelos... las veo mejor...



Un regalo nuevo...

propio para estas fiestas

EL DISCO TARJETA

Felicite a sus amistades brindándoles al propio tiempo su melodía preferida.

Venta en

MIGUEL OTERO

Augusto G. Besada, 8 • PONTEVEDRA

