

# FERIA DEL REGALO

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

Déposito Legal: VG.-1-1958

Pontevedra, 17 de Diciembre 1958

Número 8

## Editorial

Buenos días, Pontevedra

### TRADICION y PROGRESO

Hoy queremos iniciar nuestro comentario con un pensamiento de Angel Ganivet, que a pesar de su distanciado origen, puede muy bien armonizarse con el fin de estos trabajos que es el de presentar temas de sabor y contenido local. «Amo a la tradición por su esplendor y al progreso por su justicia», escribe Ganivet, con una precisa y exacta medida del equilibrio, de la tolerancia y de la comprensión.

No parece a primera vista, que el pensamiento del citado escritor, tenga mucho que ver con los problemas de nuestra ciudad, pero trataremos de enlazarlos a fin de que esa relación se refleje.

Pontevedra es, en efecto, una ciudad cargada de tradición, tradición que los pontevedreses creen esplendorosa y que aman y estiman como opulencia heredada de lejanas y pasadas épocas. Tradición condensada principalmente en el aspecto urbanístico y monumental, en la que la artesanía primorosa y el arte de sus canteros, se desata en una métrica rara de formas, cual si las piedras formasen versos de un poema en el que se cantase la perenne supervivencia del Tiempo. Ciertamente, el pensamiento de Ganivet, parece tener una razón clara, al aplicarse a esta faceta de nuestra tradición. Pero queda la segunda parte del pensamiento que también trataremos de hilvanar, con el tema. Si. No sólo se puede amar al Progreso por su justicia, sino que ha de amarse, incluso para poder defender y amar a la vez, el esplendor de la tradición. Y cómo armonizar en la vida real tradición y progreso? Es precisamente este aspecto el que nos interesa tratar en este comentario breve.

Los españoles, y no menos los pontevedreses, somos muy inclinados a dogmatizar puntos de vista, en los que luego permanecemos anclados como robinsones de la Verdad. Y creemos que esto ya es un defecto bastante grave. Es esta una actitud que tiene muy poco amor hacia el progreso.

No hay mucho tiempo que en una reunión de industriales y comerciantes, se ha suscitado el tema, de la tradición y el progreso, presentándolos como algo irconciliable. Nosotros aseguramos, sin abandonar nuestros puntos de vista artísticos por los económicos, que el progreso y la tradición no son enemigos, sino que es sólo cuestión de saberlos combinar, hermanar, convivir. Sostuvimos entonces y sostenemos, que hay en esta cuestión una deformación que conviene aclarar. En primer lugar, la zona monumental se quedaría semimuerta y semidormida, si fuese perdiendo esa fuerza impulsiva que le da la actividad mercantil. Por tanto, conviene restaurar, refrescar, con nuevas adaptaciones a las exigencias mercantiles, todos los edificios que carecen de esta adaptación. Pero, claro está, respetando el estilo y la característica insustituible que poseen. Oponerse a esta restauración y adaptación, no creemos que sea una medida práctica ni mucho menos acertada, pues si las cosas pueden ser bellas y útiles, serán mucho más amadas, que si sólo poseen una de las dos cualidades.

Parece que en la mente de las gentes corrientes, existe la convicción de que los estilos modernos son más comerciales, y eso es sin duda un error. El Comercio no ha estado nunca en desacuerdo con la estética, cualquiera que sea el estilo. Ahora bien, lo que hace falta es hacer restauraciones cuyos preceptos no sean una reforma más de un arquitecto, sino que sea algo hecho con gusto, con alma y con amor a esta tradición que poseemos. Si se derrocha gusto y se pone interés, podremos hacer y conseguir la mágica hermandad del progreso y la tradición. Ello sería un gran bien para Pontevedra.

No cuidar nuestra zona monumental sería algo inconcebible. El motivo, es fácil de exponer: ¿Qué darían

(Continúa en la pag 3)

## OPINA EL COMERCIO

### 3 PREGUNTAS PARA CADA COMERCIANTE

La Feria y su alcance comentada por **ALMACENES ARTURO**

Visitamos a "Almacenes Arturo", uno de los comerciantes que han impulsado, dentro de sus medios, a la ciudad. Responde a nuestras preguntas con un acertadísimo criterio y conocimiento de todas las razones que pueden aducirse, por parte del comercio, para la resolución en el tiempo de la vida de nuestra ciudad.

—¿Cómo considera usted esta aportación casi unánime del Comercio pontevedrés a una acción conjunta?

—No tan unánime. Sin embargo se ha comprobado de que es posible la intervención total de un sector de la ciudad tendiendo a su mejoramiento. Aunque el mayor auge de una población no lo da exclusivamente el comercio, no cabe duda alguna que su aspecto exterior corresponde, en su totalidad, al Comercio. Entre una ciudad con un comercio floreciente y adaptado a los nuevos tiempos, y una ciudad con un comercio limitado hay la misma diferencia que entre una calle iluminada con sus fluorescentes y otra que se ilumina con bombillas de 25.

El Comercio pontevedrés, con esta Feria del Regalo ha demostrado su afán de superación, su interés por mejorar, por ampliar su zona de influencia por perfeccionar el estilo de sus ventas.

—¿Es posible llevar este sentido de unidad a otros órdenes de la vida ciudadana?

—No es que sea posible. Es imprescindible. Como ya he dicho antes, el mayor auge de una ciudad no es producido solamente por su comercio. Y si queremos que Pontevedra surja de su apatía, pujante y vehemente, hacia un destino de capitalidad indiscutible, todo pontevedrés, desde el puesto que en la ciudad ocupe, debe aportar su esfuerzo para conseguirlo. Hay mucho y muy hondo por hacer. La renovación de un pueblo es tarea que, sobre todo, exige particulares sacrificios. Si el Comercio se ha impuesto su tarea, además de ser ayudada ella misma por sí, debe incluirse en

un esfuerzo conjunto de todos los sectores de la capital.

—Usted, naturalmente, considerará acertada la FERIA DEL REGALO. ¿Podría decirnos alguna realización dentro de las posibilidades de la ciudad que pudiera coadyuvar a la misma?

—Nuestra ciudad ha dado un fuerte impulso hacia adelante los últimos tiempos. Ya han crecido diversas industrias que sobrepasan la escala y el afán regional. Claro está que si la industrialización continúa el Comercio no ten-

drá más remedio que ponerse al día, tanto en artículos como en su presentación. Nueva gente con criterios distintos vendrá a ocupar nuevos puestos en la vida de la ciudad y ello traerá aparejado nuestro mayor desarrollo comercial. Hay que recordar siempre que Avilés es un pueblo que nació y crece con una vitalidad arrolladora a la sombra de la Siderúrgica. Un complejo industrial de esta categoría—o varios que

(Pasa a la pag. 2)

## Premios

QUE SE SORTEARAN ENTRE LOS COMPRADORES:

DIA 18 (Jueves)

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

\*\*\*

DIA 19 (Viernes)

UN JAMON  
UNA LATA DE ACEITE (10 LITROS).  
UNA PLANCHA ELECTRICA.  
UN MOLINILLO.  
UN PARAGUAS.

## PONTEVEDRA junto a la ría



Así, desde lo alto, Pontevedra ofrece perspectivas maravillosas. Ahí está el Palacio de la Diputación con la ría al fondo, bajo la serena belleza de la tarde.

## ESTO ES 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 suavillos de propaganda en la capital y provincia.

3.º — En la realización de REGALO por medio de altavoces móviles, de forma que llegue noticia a cada villa, pueblo y aldea del importante acontecimiento comercial.

4.º — En la edición del diario que tendrá en vuestras manos, como pregón de la FERIA DEL REGALO y comunicación entre comerciantes y compradores.

5.º — En la colocación de atractivos transparentes 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.

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

# RELACION de comercios adheridos a la FERIA DEL REGALO

## TEJIDOS:

Almacenes Olmedo.  
Almacenes Simeón.  
Almacenes Clarita.  
Almacenes Goroñalga.  
Vda. de Ernesto Pedrosa.  
Tejidos Casalderey.  
Ernesto Rodríguez.  
Gumerindo Farrándiz "La Fé".  
Tejidos "El Globo".  
Celestino Viletes.  
Tejidos Covelo.  
Tejidos Crego.  
Tejidos Requena.  
Hijos de Manuel Peláez.  
Luis González, "La Moda".  
Luis Rey "Casablanca".  
Ignacio Juárez.  
Luis Fernández Moldes.  
Tejidos Casa Pepe.  
Tejidos Carrasco.  
Castro López.  
Perfecta Rodiño.  
Tejidos Luisa Boullosa.

## MERCERIAS:

Almacenes Garza.  
Almacenes Pontevedreses.  
Almacenes Rocafort.  
Almacenes Rodiño.  
Mercedaria "La Modernista".  
Mercedaria Carmelita.  
Mercedaria Rossy.  
Mercedaria Moldes.  
Mercedaria Luisa Torres.  
Mercedaria "Quin".  
Mercedaria Bravo.  
Mercedaria Manuel Vidal.  
Mercedaria "Fachá".  
Mercedaria "Isolina".  
Mercedaria Amancio González.  
Mercedaria Justo Nieto.  
Mercedaria "La Rosa".  
Anuncia Cantiro.  
Mercedaria Iglezia.

## CONFECIONES:

Hicart.  
Javiña.  
Argandoña.  
"Pampín".  
"La Perla".  
Pelo.  
"La Gran Tijera".  
Peral.  
Reguera.  
Mangalana.  
Sergio Alvarez.  
Casa Vidal.  
Mercedaria "Lola".

## CAMISERIAS:

Ariero Martínez.  
"El Buen Gusto".  
Pazos (Oliva).  
Pazos (Peregrina).

## SASTRERIAS:

Iglesias.  
Gumerindo Vázquez.  
Luis Gómez.  
"La Confianza".  
Torres.  
Barda.  
Maximino Otero.  
Cortegoso.  
Maximino Otero (Hijo).  
Aboin.

## MUEBLES:

La Preventiva.  
Establecimientos Santa Ana.  
Almacenes "La Fé".  
Est. "La Peregrina, S. A.".   
Muebles Benito.  
Vda. de R. Pora.  
Muebles Miquez.  
Muebles Mayxan.  
Muebles Arosa.  
Muebles Gormán.  
Muebles "Los Muchachos".  
Muebles "Santa Inacia".

## CALZADOS:

Pedestal.  
Gayoso.

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

Cerra.  
Ovidio Alén.  
Casa Felipe.  
Gales.  
Leandro Jaraiz.  
Alabón.  
"El Zapato Hispano".  
Ylma.  
"Bandy".  
Vda. de Ferrelra.  
Vázquez Echevarría.  
Castaño.  
José Martínez Sánchez.  
Casal y Martínez, S. L.  
Turbillo Prieto Salvadores.  
Victoriano Moldes.  
Reyes Hermanos, S. L.

## CURTIDOS:

Casa Bravo.  
Manuel Queredó.  
J. María Fernández.

## FERRERIAS:

Hijos de S. Varela.  
Silva.  
"El Candado".  
Andrés Rodríguez.  
Ferrereria Gallera.

## MATERIALES DE CONSTRUCCION:

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

## DROGUERIAS Y PERFUMERIAS:

Lorma.  
Del Pacato.  
Elma.  
Magnus.  
Hermanos Souto.  
Droguería Landy.

## AUTOMOVILES:

Varela y Coriño.  
Agneda Ford.  
Sollito y Aroca.  
Gumerindo Rivas.

## EMPRESAS DE AUTOBUSES:

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

## ESTACIONES DE ENGRASE:

Costa Giráldez.

## LIBRERIAS Y PAPELERIAS:

Paredes.  
Portela.  
Antónex.  
Martínez Gendra.  
Casa Vilas.

## ELECTRICIDAD Y RADIO:

Casa Romero (Bazar).  
Miguel Otero.  
Auto - Radio.  
Elektra Moderna.  
Radio Zas.  
Radio Pontevedra.  
Electricidad Portela.  
Jesus Lago y Lago.  
Saverino Martínez.  
Exclusivas Salnz.

## BAZARES:

Snevo Bazar.  
Bazar "Gran Garage".

## LUNAS Y ESPEJOS:

Industrias Vidal.  
Cristalerías Romero.

## LOZA:

Establecimientos Viso.

## COMESTIBLES: (Mayoristas)

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

## COMESTIBLES: (Detallistas)

Jesús Portela.  
Ultramarinos Marjoso.  
Francisco Tlira.  
Olimpio Casal.  
Isolino Acosta.  
José Muñoz.  
Rafael Prieto.  
Diego Lorea.  
Casa Melltras.  
Manuel Chacón.  
El Hórreo.  
José Pintos.  
Juan Vidal.  
Sanfilago Beledo.  
José R. Amlejo.  
Ultramarinos Silcar.  
Miguel Blanco Bozas.

## BAR RESTAURANT:

Casa Calixto.

## CARBONES:

Elemento Carrascal.

## HOTELES:

Hotel Universo.

# ASI LA FERIA

Lector, este que tienes ante los ojos, es sólo un periódico de la FERIA DEL REGALO. Pero son muchos los pontevedreses que anhelan que la capital cuente con un órgano periodístico que, como éste, diga en la calle todos los días de nuestros problemas y afanes. No creas que te desmayas en el vacío, no, pero es necesario que cada uno ponga su grano de arena. Que esta posibilidad sea una realidad inmediata. Porque este diario que hoy tienes en tus manos nace al impulso de un solo sector de nuestra población. Aunándose todos, es posible que este anhelo tuyo y nuestro adquiera vida y permanencia.

Un pueblo sin periódico es un pueblo perdido. Un pueblo sin periódico es un pueblo sin memoria. Procura, lector amigo, que esta publicación de la FERIA DEL REGALO llegue a ser leída por todos y coadyuvamos al engrandecimiento de Pontevedra.

Cuando entráramos en una casa, si vemos que sus paredes están adornadas con hermosos cuadros, elogiamos seguidamente el buen gusto de sus dueños. Los escaparates de un comercio son los cuadros en las paredes de la calle.

Comerciante: que aquel que nos visite o los pontevedreses mismos cuando salimos de compras, no tengamos que avergonzarnos de nuestros escaparates comerciales. Cuida de que estén bien iluminados, que todo aquello que queda enmarcado detrás del cristal sea un cuadro hermoso y llamativo. La creación de un buen escaparate es un arte... Y este arte puede decir mucho en favor o en contra de su dueño.

La FERIA DEL REGALO ha desatado las lenguas. Críticas siempre las hubo. Es más fácil demoler que edificar. Pero lo que nos extraña y lamentamos en que algunas de estas críticas vengano precisamente de Pontevedreses que siempre han hecho gala, de palabra, de su amor a Pontevedra.

El auge de la FERIA DEL REGALO se nota principalmente en la pasión que ponen sus enemigos en combatirla. Son, y ellos al parecer lo desconocen, el mejor termómetro de su éxito. Dicen, sin saberlo, del calor con que fué acogida por muchos... Es como tirar piedras al propio tejado.

Si se ha comentado que este periódico no está editado en casa. Si en casa no tenemos cuchillo para cortar el jamón... tendremos que irlo a buscar a fuera. Esta es una razón que convence.

Pero al parecer lo que no ha convenido a la hipercrita es a que a pesar de ser Pontevedra una ciudad que cuenta con alimento entusiasta para lanzar un periódico diario, le pasa como al herrero del cuento, que tiene el cuchillo de palo.

Que el herrero mejore el cuchillo y... todo se irá.

Se dice, por algo Pontevedra es la ciudad de más fino y buen humor de España, que la FERIA DEL REGALO es un atentado que se hace a la paga extraordinaria. Si, pero el año pasado la paga extraordinaria también fué gastada en las compras naturales de estas fechas y sin la posibilidad de que la suerte le favoreciese a uno con... lo que la suerte diga.

Cuando observes que una persona dice no a todo, escapa de su lado porque es un ser angustioso y de espíritu negativo. Cuando veas a una persona que dice sí a todo lo que sea afán de prosperidad y progreso, cógelo del brazo, porque éste te llevará por el mejor camino de la prosperidad. La FERIA DEL REGALO es, lector, un sí del Comercio pontevedrés.

Cada uno habla de la feria según le va en ella. Pregúntale... preguntará a cualquiera de los afortunados en los sorteos de la FERIA DEL REGALO.

# EL COMERCIO es vida

No dejar para mañana lo que se puede hacer hoy. No encargarse a otro lo que pueda hacer uno mismo.

Para el consumidor, el problema capital reside en el modo de beneficiarse de una u otra manera. El comprador se desprende del dinero con la vista puesta, más que en el artículo que adquiere, en los beneficios que éste le reportará.—Leonard T. Thomas.

No menoscabe jamás el inmenso valor que poseen las relaciones cordiales y afectuosas y no olvide de prestar "color" y "calor" a las entrevistas que sostenga con sus posibles compradores, esforzándose para que la conversación discuta amena y agradable por ambas partes.—Hal W. Johnson.

Nunca es bastante conocida una marca como para prescindir de la argumentación. Siempre se encuentran argumentos. Siempre hay cosas interesantes que decir al público. Siempre se necesitan argumentos para nuevos clientes, que, a pesar de su fama, no conocen el producto.

Si los hombres que han triunfado en la vida hubiesen dicho tras sus primeros fracasos: "¿Qué mala suerte! Es inútil luchar contra ella!" no hubiesen conocido el ÉXITO.

Todos los hombres que han obtenido éxitos están de acuerdo en una cosa: la de que ellos fueron los causantes.

Un cliente que quiere comprar, entra porque sabe muy bien lo que quiere, y el vendedor debe saber dónde se halla en la tienda el artículo que el cliente necesita y la calidad que le conviene. Sólo así se consiguen buenas ventas.

Cuando un producto da satisfacción, honra a quien lo vendió. El precio se olvida, pero el recuerdo de la calidad, perdura. Vendiendo calidad se logran clientes adictos.

La producción en serie, factor integrante del desenvolvimiento económico, nunca hubiera podido desarrollarse sin el trabajo de los vendedores y de sus compañeros los agentes de publicidad.—Sheridan.

Que el negocio es lucha no cabe la menor duda. Lucha en la que quien tiene espíritu luchador lleva la mejor parte. En efecto, no sería posible, si no a costa de dolorosos sacrificios, mantenerse en la línea de fuego de los negocios si se careciese de espíritu combativo.

El capital de un comerciante radica en su clientela, y su clientela se compone de compradores que vuelven.

Pero vuelven solamente los compradores que quedan satisfechos con un buen servicio.—Irmo.

Al empezar un nuevo día, nos daremos cuenta de que hoy es el mañana que ayer tanto nos preocupaba y nuestros temores habrán perdido magnitud.—J. Boguía.

Nuestra correspondencia supone compromisos y obligaciones. Algo que quede poco claro puede ser objeto de una ruptura comercial. Hay que escribir respetando el interés de los demás y huyendo de cortesanías exageradas.—A. Mangada Sanz.

Lo que no es posible conseguir con la propaganda, es hacer aparecer como bueno un género que no lo es. La propaganda ayuda a la venta pero no concede a los artículos ningún valor más de los que en sí tienen.—J. Gardá.

# Opina el Comercio

(Viene de la 1.)

sumen su mismo poderío—llevarán a Pontevedra hacia adelante en más de cien años de futuro que, de otro modo, y yendo por sus pasos, para el mismo avance, tardáramos quizá unos siglos.

Pero lo que no hay que dudar es que nuestra ciudad avanza y, si nuevas ideas—como la FERIA DEL REGALO—se ponen en marcha, se hacen vigentes, obligan a acelerar el ritmo de nuestra vida local, conseguiremos llegar al desarrollo que, para Pontevedra, todos deseamos.

## D. Francisco Cimadevila

Habla don Francisco Cimadevila por ALMACENES CLARITA, uno de los comerciantes que más empujan la ciudad hacia su meta. Almacenes Clarita tiene ya un significado preciso y meritorio dentro de nuestra capital.

## Lo que nos dice ESTABLECIMIENTOS VISO

Comercio pontevedrés a la altura de ese renacimiento!

He aquí, ahora, lo que nos contesta Establecimientos VISO:

1.º ¿Qué resultados vitales para la ciudad espera usted de la FERIA DEL REGALO?

2.º Si Pontevedra es una ciudad en marcha, ¿está el

**COMERCIANTE:**  
EN LA CAMARA DE COMERCIO PUEDES RECOGER CUANTOS BOLETOS NECESITES PARA ENTREGAR A TUS CLIENTES SIN LIMITACION ALGUNA.  
[REPARTELOS CON ESPLENDIDEZ!]

3.º Hay desequilibrio entre la oferta y la demanda del comercio pontevedrés?

4.º ¿Qué resultados vitales para la ciudad espera usted de la FERIA DEL REGALO?

5.º Si Pontevedra es una ciudad en marcha, ¿está el

**Comprador:**  
Al realizar tu compra reclama el boleto que te corresponde en proporción a la misma.

# Desde el mostrador llama la suerte

## Un cliente que no exige el boleto, es un cliente educado

—No, no me venga con preguntas porque no se las contesto. Todo lo relacionado con la Feria no me ha dado más que quebraderos de cabeza.

—Pero usted no pertenece a ella.

—Por eso mismo. Porque no pertenezco me produce quebraderos de cabeza. Mire V., me llega un cliente, lo despacho y me pide un boleto. Y yo le digo:

—La Cámara de Comercio me ha dado tan pocos para repartir que ya los he agotado.

—Ya sabe usted, una discul-

## PAROLA NA FEIRA



A peixeira veu de Marín co-as robalizas na patela. Vendeu co peixe e dispouso fai a mercar as cousas que par'o seu fogar precisaba. Cando entrou no primeiro comercio dos da ringueira feiral atopouse con unha veciña da súa mesma porta, na banda do río, e así as dúas pararon:

—Que milagre, ti, Marica, en Pontevedra hoxe. Facíste en Marín na lonxa.  
—Al, muller, falároncheme da Feira do Regalo e deixei a lonxa por vir aquí, pois entre veu a tía Pataca e por mercar un refaixo déronlle un boleto can ran boa sorte que lle tocou unha maná.  
—Desde logo é boa sorte.  
—Pois pámate: a outra veciña que tiña tres boletos... non lle tocou nada; mais atopou un décimo de lotería.  
—Non me digas! Quítraves está ahí a sorte.  
—Todo pode ser. Pero non para ahí o conto.  
—¿Inda houbo máis xente sortuda?  
—Si, muller, si. Tamén a sobriña de Pepa do Macelo lle tocaron un zapato de coiro de serpe, dos que gastan as señoritas máis empingoradas.  
—¿E posíbre...?  
—Como dúas e tres son cinco. Esta xente con tanta sorte, pra min que falou co-a bruxa Teldereteira, e por iso levaron isas regalos.  
—Déixasme co-a boca aberta, miña amiga!  
—Mira, Marica, o que non proba a sorte non sabe si a ten.  
—Tes razón, muller, tes razón. ¡Vemos nós tamén a mercar algunhas cousas e axóndemonos da Feira do Regalo que... non ha de ser así-o-a tía Pataca a da sorte!

pa. Pero viene otro cliente. Vuelta a marearme con el boleto. Vuelvo a disculparme. Pero este cliente ya sabe que puedo ir a la Cámara a por cuantos boletos quiera. Y ya me tiene V. en inferioridad de condiciones frente al cliente que se va... quizá para no volver. Y todo por un boleto dichoso.

—¿Más disculpas?

—Si, sí. Todo un repertorio. A los clientes que son de Pontevedra les digo que los boletos sólo corresponden al comprador que es de fuera. Al cliente de fuera le digo que los boletos están hechos para darlos a los clientes de la capital.

—¿Usted no se da cuenta que el engaño puede descubrirse en detrimento, no sólo de sus intereses, sino de su seriedad comercial?

—Por eso le digo que lo de la FERIA DEL REGALO es un quebradero de cabeza. Ya no sé por donde salir.

—Por la única puerta que está abierta: La Cámara de Comercio. Vaya usted a ella y solicite los boletos que considere preciosos.

—Eso sí que no. Yo nunca doy mi brazo a torcer. Ya buscaré y ya encontraré disculpas. Ya hablaré mal de la Feria en la tertulia. Ya...

—No siga. Usted es uno de esos que llaman recalcitrante. Además, la ciudad espera que la Feria del Regalo sea el primer peldaño de la escalera que nos hará subir a mayor cumbre.

—Pontevedra es así y así será. Y yo no tengo por qué cambiarla.

—No hay muchos, por suerte, como V. La FERIA DEL REGALO está cumpliendo to-

dos sus objetivos. Unos dicen que, rostros que no han visto en quince años, han entrado en su comercio desde que se inició la Feria del Regalo.

—Pues alguno, perdido, entrará en mi comercio.

—¿Usted, luego, busca aprovecharse de la Feria?

## Esta vez el jamón se fué a Marín

Está eligiendo. Es bastante fácil. ¡Lástima de una balanza! No importa. Para una buena ana de casa la mirada basta.

—Aquí.

—¿El tercero, el cuarto, el sexto?

—No, no. Aquí.

—El jamón ya tiene nombre y una proletraria. Se baja de la fila hasta el mostrador.

—¿Su nombre, señora?

—Manuela Gil Pérez de Cereza.

—¿Vive?

—En Marín. Calle de M. Núñez.

—¿Número premitado?

—El 235.

—¿En qué comercio se lo dieron?

—En los Establecimientos de D. Gabriel Santos.

—¿Contenta?

—Pues, claro.

—¿Qué hará con el jamón?

—Primero, colgarlo. Después... Después, naturalmente, irá a dar a la mesa que es el sitio en donde paran todos los jamones del mundo, hasta los que tocan por gracia de la suerte.

—Pues que le aproveche.

—Muchas gracias.

Y allá se va el jamón, camino de Marín. Pero no lo vemos marchar con pena. Otro y otro y otro

—Naturalmente. Pero ya le digo que me da muchos quebraderos de cabeza, sobre todo aprovecharme de ella si detrimento de mi Comercio.

—Pues que siga, señor. Y que se aproveche como pueda. Ya lo sentirá.

quedan en el escaparate de la FERIA DEL REGALO. Alguno habrá de tocar. Pero que no sea cuando ya uno haya comprado el suyo como reserva de invierno. Que no se diga que... Cuando menos falta le hacía, le toca la lotería.

## OPINA EL COMERCIO

(Viene de la 2.ª)

hoy en día y dado que un sinnúmero grande de comerciantes se han propuesto resurgir el comercio local, como lo pueden ver en realidad propios y extraños, ya no existe. Vemos con complacencia, cómo forasteros que hace tiempo no nos visitaban, se muestran extrañados ante la marcha que llevamos. Artículos que hacía falta conseguir en otras plazas, hoy disponemos de ellos sin lugar a dudas y, por lo tanto, a mayor o surtido, mayor de...

El resultado ha de ser, sin duda, completamente satisfactorio. No vamos a pretender que en los comienzos de una obra el edificio luzca ya como en su terminación. Todo ello es una escalera de la cual hemos subido el primer peldaño. Estamos seguros que cuando esto se repita muchas veces más, sea entonces cuando también se le comiencen a notar los beneficios, que inteligencias poco emprendedoras no ven de momento.

Ya no es poco, el que en una ciudad relativamente pequeña se haya reunido para estos comienzos, un grupo de cerca de 200 comercios. Créalo o no, esto nos hacía mucha falta y la repercusión se empieza a notar fuera de nuestra capital, en donde se comenta favorablemente el empuje que se le quiere dar.

Previamente lo que se está pretendiendo con la Feria, en beneficio de todo un pueblo por que en realidad así es, fué pretendiendo en menor escala desde el año 50 por un número muy reducido de comerciantes modernos y decididos. De todo ello se fué haciendo paulatinamente un cierto modernismo.

## Sastrería Iglesias tiene la palabra

SASTRERÍA IGLESIAS, con su acreditado prestigio, responde amablemente a estas preguntas mientras que pretenden pulsar la opinión de todo el comercio local.

# TRADICION Y COMERCIO

(Continuación de la pag. 1)

las ciudades modernas por tener una parte urbana antigua cómo tiene Pontevedra? Sería el sueño dorado del alcalde de Nueva York, de Caracas, de cualquier otra ciudad moderna. Pero dicho sueño es imposible.

En cambio Pontevedra puede poseer y posee ese tesoro, sin que para ello su Alcalde tenga hipotecado todo el progreso que, el más idealista de los alcaldes, pueda soñar. Mejorémos, adaptemos y conservemos nuestra zona monumental. Iniciativa privada y dirección competente, tienen que trabajar juntas. Pero trabajar; no pararse. No entorpecerse mutuamente.

Que no falten buenos comercios, eso sí, pero para ello no creemos que haga falta destruir nada. Por otra parte el progreso, incluso en su aspecto económico, no consiste en destruir o borrar, sino en conservar y aumentar.

Si esto hacemos, amaremos a la tradición y al progreso, y con ello a Pontevedra.

Calles nuevas. Nuevas fábricas. Nuevas barriadas: Progreso. Y en el otro extremo la Tradición, con sus piedras que hablan, sus casas chorreando pasado, sus calles estrechas y retorcidas pregonando a los turistas y a los visitantes, la mímica de lo pintoresco. Lo único que los pueblos modernos no pueden tener: ¡Ni ahora, ni nunca!

MARIANO MONTANES.

## PREGUNTAS:

- 1.ª—¿Cómo considera usted esta aportación casi unánime del comercio pontevedrés a una acción conjunta?
2.ª—¿Es posible llevar este sentido de unidad a otros órdenes de la vida ciudadana?
3.ª—Usted, naturalmente, considera acertada la Feria del Regalo. ¿Podría decirnos alguna realización dentro de las posibilidades de la ciudad que pudiera coadyuvar a la misma?
RESPUESTAS:
1.ª—La valoración o análisis del

pensamiento actual del comerciante pontevedrés, equivalente a "esta aportación casi unánime", está en período de realización. Sólo después de haber finalizado, con un sereno juicio de los hechos, referidos tanto a vendedores como a compradores y opinión pública en general, podríamos darnos el porcentaje de contribución del comercio, a una acción de muy amplias perspectivas.

2.ª—Si, Pero cuidando ciertas cosas que propugnan, precisamente, la inexistencia lógica de unidad.

3.ª—Las posibilidades son muchas. Los medios pocos. Favorecer, sin embargo a alguno, sino a todos. Igualdad.

## Manifestaciones de D. Enrique Castro Montoya, por CALZADOS PEDESTAL

ENRIQUE CASTRO MONTOTA, responde a nuestra entrevista de la siguiente forma:
—¿Cómo considera Vd. esta aportación casi unánime del comercio pontevedrés a una acción conjunta?
—El principio elemental de todas las grandes empresas es que "la unión hace la fuerza". De ahí al que fundadas todas las iniciativas, que hemos apostado en varias reuniones en nuestra Cámara de Comercio, se realizara el "milagro" de nuestro triunfo en la denominada "FERIA DEL REGALO".
Ante tal unanimidad de aportaciones tanto económicas como morales de todo el comercio pontevedrés, sólo nos queda la satisfacción de saber que contamos con el medio eficaz para desterrar, de una vez, para siempre, la leyenda de que, "Pontevedra duerme".
—¿Es posible llevar este sentido

de unidad a otros órdenes de la vida ciudadana?

—Si: Entre muchos otros hay uno de gran importancia, cual es la organización de nuestras fiestas patronales.

Teniendo los esfuerzos e iniciativas de la Comisión de Fiestas, Cámara de Comercio, organismos oficiales, industria y comercio de la capital, podríamos estar seguros del éxito de las mismas, con resonancia en el ámbito nacional y extranjero.

—Usted, naturalmente, considera acertada la FERIA DEL REGALO. ¿Podría decirnos alguna realización dentro de las posibilidades de la ciudad que pudiera coadyuvar a la misma?

—Acertadísima; Pero contribuiría a resaltarla mucho más si se colocasen, más luz en los escaparates, rótulos luminosos y música en los establecimientos.

## Parola no parque



—Verdadeiramente a Feira do Regalo é unha monada...
—Penso com'a ti, é coído que debemos ir a mercar dous monos para vestirmos de home... e pedir boletos numerados, a ver si nos toca algunha monería das muitas que na feira se reparten.

# La Puente tiene su Historia



La nueva avenida Pontevedra-Marín en el tramo Pontevedra-Placeres, en cuya documental se observa la zona de relleno que servirá de planta al mejor progreso de nuevas industrias de esta capital.

## LA VERDADERA

- ☞ AÑO 1000 A. J. C.—SE ME CITA EN EL "ITINERARIO" ☞
- ☞ DE ANTONINO. ☞
- ☞ AÑO 1600.—SE CONSOLIDA MI ESTRUCTURA. ☞
- ☞ AÑO 1658.—UNA IMPETUOSA RIADA DERRIBA MIS ☞
- ☞ HERMOSAS BARANDAS DE PIEDRA. ☞
- ☞ AÑO 1800.—COMO HACIA PALTA, ME RECONSTRUYEN. ☞
- ☞ AÑO 1702.—NUEVAS REPARACIONES. ☞
- ☞ AÑO 1720.—LA INVASION INGLESA ME DEJA EN ES- ☞
- ☞ TADO DE RUINA. ☞
- ☞ AÑO 1802.—ME AMPLIAN LA CALZADA, SOMETEN A CI- ☞
- ☞ RUGIA CONSTRUCTIVA MIS FOMALES. ☞
- ☞ AÑO 1806.—ME CONDECORAN: ME NOMBRAN JOYA DEL ☞
- ☞ DEL CAMINO REAL QUE VA DE SANTIAGO A PUENTE SAM- ☞
- ☞ PAYO. ☞
- ☞ AÑO 1822.—ME APAGAN LA LUZ DE CINCO ARCOS. ☞
- ☞ AÑO 1890.—ME REFORMAN, PASO DE LA EDAD DE PIE- ☞
- ☞ DRA A LA EDAD DEL HIERRO, NO SIN DETRIMENTO DE ☞
- ☞ MI PERSONALIDAD. ☞
- ☞ AÑO 1894.—PIERDO DOS ARCOS EN UN ARREGLO. ☞
- ☞ AÑO 1964.—ME ENSANCHAN, ME PONEN COMO NUEVO ☞
- ☞ Y PIERDO DE MI ESTRIFE ROMANA LO QUE HE GANADO ☞
- ☞ EN CONCHAS DE PEREGRINO. ☞
- ☞ AÑO 1958.—Y AQUÍ ESTOY. ☞



El centro de la capital pontevedresa, visto desde el aire. En el grabado aparecen, en primer término, destacados, el Convento de San Francisco y la Plaza de la Herrería, hoy de España.

Pontevedra tiene un puente y todo puente tiene su historia. Si para una ciudad el río es su vena mayor, el puente es su memoria. Esto, en parte, no reza para Pontevedra que ha trazado su geografía urbana a espaldas del hermoso río que abraza su cintura, lo que no impide que nadie pueda vituperarlo o desdenarlo sin que nos ofenda gravemente.

Qué pasó en la historia de nuestra ciudad para que desamparara las orillas de su río, que se edificara se parándose cada vez más de su vena mayor? Las crónicas que hemos leído no dan ninguna luz acerca del particular.

constancia del sentido que se le da hoy a los sucesos que en la puente ocurrieron ayer, como quien dice. Con sentido y con humor, al menos.

En primer lugar la puente tuvo amores sobre su calzada. Y fueron sus amores reales. Tan reales como los del verso del conde de Villamediana; pero él no estaba presente.

Los amores reales sobre la puente tuvieron lugar en el mes de abril de 11... (en el mes puede uno equivocarse

sin peligro grave; pero en el año nos lo prohíben las leyes de la erudición; no dando la fecha completa nada más y guardamos la ropa; y de este modo podemos luchar contra todos los eruditos que en el mundo hubo, sino a brazo, a fecha partida).

Y recordando a Villamediana, me vino a las mientes el nombre de Pero Niño. Pero Niño era el Julieto de dueñas y doncellas que en la villa había, el cual corvetó,

blandió la espada, malfirió y quedó mal ferido en rudo combate sostenido sobre el pavimento de la puente contra el enemigo desfavorable.

En el escudo de Pero Niño brillaban, con el mismo esplendor, los insignias galantes y los emblemas guerreros. Pero Niño, por amores...

Y basta de la grande historia para dejar hueco y hablar de la guerra, fría que sostuvo el tabernero Domingo da Chouca contra todo el Concejo de todos, por abrir una taberna

a la salida del puente sin permiso municipal, lo cual era cosa tan prohibida en aquel tiempo como lo es ahora, con ligera ventaja para los infractores de entonces, porque, según dicen, fué más difícil cerrarle la taberna a Domingo da Chouca que hacer de un tonto un escribano.

Y más adelante en el tiempo, fué la puente escenario de un plural combate a piedra menuda entre lecheras y

agentes municipales, por aumento del tributo que aquéllas habían de pagar a la entrada de la villa. Hubo empujones por algún tiempo.

No hay puente sin leyenda y el nuestro también la tiene; unas dicen que cantada por Muruais; otros dicen que sólo puso la letra. Nosotros no ponemos ni quitamos rey, pero decimos que la letra es mala. Dice la leyenda que cuando una embarazada temía por el nacimiento de su hijo, era éste bautizado antes de nacer por el primer peatón que pasare por la puente a aquella hora de las doce y con luna, bajo la sombra del crucero que en medio de la susodicha puente hubo.

—Es extraño—me decía un periodista belga—que las márgenes de este hermoso río se hallen sin vida.

—En parte es que los pontevedreses—entre los que me incluyo—abandonamos casi siempre las cosas que tenemos, para soñar con las que nos faltan—le contesté.

Y ella me respondió con los versos de un poeta español: «Sóñar, tal vez dormir...»

El caso es que el río parece que siente en sus aguas este abandono nuestro porque cada vez enflaquece más, supones que de tristeza y desamparo.



Una vista histórica de la capital pontevedresa durante las obras de ampliación del puente del Burgo en la carretera de Santiago a Vigo, en cuya dirección está tomada la vista aérea, con la salida del río Lérez al mar.

Y así empieza a contar el caso de ese bautizo a lo pagano, el citado Jestis Muruais:

Poida que non me creades mais xürobos abofellas que o mirei, con estes ollos que ten de comer a terra. E que non estaba bébedo nin c'unha pinga siquera. O caso foivos na ponte que dou nome a Pontevedra.

Otros versos he olvidado, que el hombre siempre se contagia de lo peor. Y pido perdón por este glosario que de actualidad tiene el nombre, que no el estilo, escrito en la falsilla de tanta lectura a históricos criticones.—C. N.

Sin embargo, en el fondo, (no en el de arena sino en el otro) lo queremos y para demostrárselo hemos vestido a su puente con un traje de luces espléndido; paliando así un poco quizá, la soledad de sus márgenes sin vida.

Como a nosotros nos gusta la tradición local, hemos hurgado en el acervo histórico de la ciudad, llevados de la mano por el señor Ferrnández Villamil, para dejar

COMPRADOR: EXIJA LOS BOLETOS, EN PROPORCION A SU COMPRA, QUE LE DARAN DERECHO AL REGALO DE LA FERIA.