



FERIA DEL REGALO

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

Depósito Legal: VG.-1-1958

Pontevedra, 22 de Diciembre 1958

Número 11

Editorial

Buenos días,
Pontevedra

EL RUEDO de lo POSIBLE

Se ha dicho en muchos lugares e incontables veces, y se repite como un tópico sin fin, que hay que hablar menos y hacer más. Ignoramos si los que esto repiten tanto, están convencidos o no, de lo que dicen. Aun cuando lo estén, no estará de más darle una ligera pasada a la frase, con la cual tendremos materia para el comentario de hoy.

Todos sabemos la estrecha relación que hay entre el pensamiento y la palabra, y esto parece indicar que el que habla piensa. Sin embargo, reconocemos que no siempre es así. Hay, en efecto, quien piensa poco y habla mucho y nada hace ni realiza. En ellos la frase se cumple con pleno realismo. Pero hay quien piensa mucho y nada consigue hacer, y también quien podría hacer y nada piensa. Y ya tenemos el hilo de la cuestión. Ahora tratemos de desarrollarla.

En primer lugar, colocamos el problema de la industrialización de Pontevedra. En ese punto creemos que todos estamos de acuerdo; es decir, de acuerdo en que urge llevarlo adelante. Y ahora toca preguntar cómo ha de resolverse el problema. Todos queremos industrias y más industrias, pero del deseo a la realización hay un camino largo, que no se anda con palabras. Nada de palabras. Obras, como dicen todos, y menos palabras. Y ahí queda todo; ¡en palabras! Y lo que hace falta son ideas y no palabras.

Según la técnica del negocio y de la empresa, ésta sólo puede hacer mediante un plan elaborado por personas expertas en la materia. Plan concienzudo, escrupuloso, en el que han de conjugarse elementos financieros, económicos, con factores de rendimiento y problemas de riesgo, producción, venta, mercados, localización, etc. Una vez elaborado este estudio, tenemos ya la estructura ideal de la empresa o de la industria. Hasta aquí sólo una fuerza ha entrado en juego: el pensamiento. Nada de palabras. Pero las palabras entran ahora en acción para convencer y atraer al capital y,

una vez que éste se ha conseguido, comienza la realización. El proceso no parece garantizar que la frase «hablar menos y hacer más», sea cierta; sino que indica que, primero hay que pensar, luego hablar y por último realizar.

Este encañamiento lógico y objetivo del tema, nos sirve para situar y luego mover, los elementos básicos e indiscutibles del proceso de industrialización, que ordenamos así:

Primero, acción de los técnicos económico-financieros. Estructura económica, financiera, jurídica y administrativa, sin cuyas bases no pueden existir negocios.

Segundo, acción de especialistas técnicos: ingenieros, químicos, arquitectos, etc. Estructura físico-mecánica.

Y último, realización del capital, sin el cual los proyectos serán solamente palabras.

Creemos que no hay más camino para la industrialización que éste. Y ahora, analicemos la posible colaboración de cada factor.

El primer factor, o sea el de técnicos económicos financieros, Pontevedra tiene los que cualquier otra ciudad. Recientemente fué creado el Colegio de Titulares Mercantiles, que una vez que sea aprobado por los poderes correspondientes, podrá convertirse en un centro de estudios, iniciativas y colaboración. En una frogua de proyectos y proyección de industrias y de negocios. Los ochenta y seis adheridos podrán, pues, crear la primera fase, y además ambiental, mediante divulgaciones, al capital local y aun el que pudiera arribar de afuera.

El segundo factor, o sea los técnicos en estructuras, instalación y montaje, Pontevedra debe de reunir un equipo de químicos, ingenieros, peritos y otros que a las órdenes de un organismo local, redacte en primer lugar una lista de las industrias que más convenga establecer, contando con los recursos naturales de que disponemos, y unido a cada una, un presupuesto de coste de instalación.

(Continúa en la pag. 4)

EL PRIMER ESCAPARATE de la INDUSTRIA de PONTEVEDRA



Como una de las facetas de mayor interés en la Feria del Regalo, acertadamente organizada por el Comercio e Industria y Navegación, ha sido el montaje del Primer Escaparate Industrial, una especie de pequeña y simbólica exposición que se abre ante la mirada y la meditación de propios y extraños para ofrecerles una realidad conseguida y unas hermosas perspectivas encaminadas a la conquista de un futuro inmediato y lleno de promesas. Esta inauguración ha constituido un nuevo éxito, mereciendo grandes elogios. En el grabado, las autoridades y representaciones en uno de los "stands". (En el próximo número ofreceremos amplia información gráfica).

ESTO ES LA FERIA

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 en 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 tendrá en vuestras manos, como pregon 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 conducen 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.

ASI VA LA FERIA

Cada día que pasa se afirma más el primer impulso que dió nacimiento a la FERIA DEL REGALO del comercio local. Grupos, cada vez más numerosos, de gente, se sitúan frente a la oficina de información, en la que se celebran los sorteos, para comprobar la suerte de sus boletines. Y a medida que esta afirmación se hace más patente, la crítica malsana da sus últimos coletazos.

Es bastante difícil aunar a un pueblo en un afán común, eyaltar los tropiezos para quienes cargan sobre sus espaldas una tarea. Son muchas las que preceden a una ciudad y podría a río claro y sonoro. Necesariamente, obligatoriamente, hay que acabar con los intereses mezquinos de unos cuantos, la pobreza de espíritu de otros, la falta de conciencia como pontevedreses de otros. Los pueblos, son grandes — o empiezan a serlo — cuando sus ciudadanos tienen clara conciencia de lo que significa pertenecer a un conjunto, a un mismo pueblo.

Que tire la primera piedra el que se considere perfecto. Pero mejor será que la use, no para herir, sino para construir.

El entusiasmo de todos los pontevedreses debe centrarse en la contemplación de nuestras realizaciones, a través del Primer Escaparate de la Industria Local. Algo ha conseguido la ciudad en los últimos tiempos; más nos espera que conquistar. Y sólo felicitaciones caben a quienes nos presentan la propia realidad por su lado más halagüeño.

La ciudad despierta, abre los ojos y mira. Hubo quien, en la sombra siguió trabajando, mantuvo encendida la pequeña llama del horno de nuestra producción. Cosas se estaban haciendo en la ciudad ignoradas de casi todos.

Cada mañana la ciudad tiene un destino, gracias a lo que ha removido la Feria del Regalo, es decir, la Cámara de Comercio. Estamos esperando a que otros sectores de la ciudad se unan a la tarea común. A pesar de la lluvia y el viento, la animación de la ciudad ha ganado durante estos días, un cien por cien. Que esto continúe en tarea de todos.

¿A qué viene el negar la evidencia? Estamos en marcha y nadie ni nada nos hará dudar. Si ladrar, es porque cabalgamos. Si repiten nuestras actitudes, es porque hemos enseñado. Lo que hoy es poco será más mañana. Y si es poco hoy, no podemos culparnos más que a nosotros mismos.

La Feria del Regalo, la Exposición Industrial de la ciudad están llamando a la puerta de nuestro porvenir. Pontevedreses: todo lo que no sea ayudar es tirar piedras a vuestro propio tejado.

Siguen entregándose los regalos y sigue la gente entrando en la Exposición. Distintos son los diálogos, los elogios. Muchos aprenden; otros, que entraron en la Feria a desgana, un poco a trásmano, están ganados por el éxito. Yo también quiero cambiar, modificar, agrandar las cuatro ideas que, archaibañadas, ganadas, en desuso, y fúasas, tenía sobre mi ciudad. A la hora de la tertulia hablaré de tal o cual industria, de tal o cual taller, de tal o cual empresa, siempre con relación al beneficio que podrá aportar a la ciudad.

Lo que se puede hacer por Pontevedra es más, mucho más de lo que se está realizando. Pero bueno es empezar. La espiga nace de un solo grano.

CENTROS OFICIALES DE PONTEVEDRA



Este es el magnífico edificio de la Diputación Provincial de Pontevedra.

Premios

QUE SE SORTEARÁN ENTRE LOS COMPRADORES:

DIA 22 (Lunes)

- UN JAMON.
- UNA MANTA.
- UNA CESTA DE NAVIDAD.

Comerciantes:
No regatees el BOLETO.
Sé generoso con tus clientes.

El COMERCIO es VIDA

La regla a recordar en la venta es la siguiente: Lo que para una persona es un acicate para otra puede ser completamente inoperante. Por lo tanto, sirva el «acicate» al gusto del cliente que lo compra. — *Wheeler.*

El vendedor es en cierto modo, el punto de enlace entre el productor y el consumidor. Es el pionero moderno a la caza constante de lo nuevo y de lo mejor. — *Sheridan.*

Ante clientes o compradores enterados, el desconocimiento del artículo por parte del vendedor malogra muchas ventas porque causa mala impresión, infunde dudas y no inspira confianza. — *Carrío.*

Nos explicaba en cierta ocasión un avisado industrial, que los negocios, como la marea, tienen su flujo y reflujo, y la habilidad del industrial está en saber mantenerse a la defensiva durante el flujo y aprovecharse del reflujo con una acertada ofensiva. — *Gardó.*

A mi parecer, nada desprestigia tanto un negocio como un plan de persistente reducción en los precios y de escatimación en los géneros servidos. — *Cason.* «Revista Eficiencia». Barcelona.

El vendedor, en sus primeros momentos de contacto con el cliente, deberá atenderse a suministrarle los informes adecuados antes de abordar directamente la venta. Esta táctica se revela de sentido común para poder así darse cuenta de los deseos del cliente. — *Sheridan.*

Si una tienda importante logra darse a sí misma una reputación de amabilidad, no carecerá de clientela. Casi en todas las poblaciones hay un farmacéutico con fama de amable, un tendero de ultramarinos amable y un comerciante de tejidos amable. Son los tenderos que menos gastan en atraerse a nuevos clientes y que conservan los que tienen. — *N. Casson.*

Una persona que compra algo no lo hace por el simple placer de la posesión. Adquiere la mercancía o el servicio con la vista fija en la ventaja que éste o aquélla pueda proporcionarle. — *Noel.*

Existe una eficiencia de buena voluntad. Debéis entender por esto, que es cuerdo, práctico y de buenos resultados el hacer los negocios de una manera afable y simpática. Obrad de manera que el mayor número de personas piense bien de vosotros. Da resultados excelentes. — *Casson.*

Cuando se recibe una reclamación, lo primero es determinar la venta lo más exactamente posible. Si la falta es seria, ofrecer un regalo al cliente o un favor que compense. Los buenos clientes deben continuar satisfechos. Cada año se pierden clientes por no haber sido sus reclamaciones consideradas con cortesía, tacto y liberalidad. Pero antes hay que preguntarse: «¿Quién es la persona que hace la reclamación?»

COMERCIANTE:

En la Cámara de Comercio puedes recoger cuantos boletos necesites para entregar a tus clientes sin limitación alguna.

¡Repártelos con esplendidez!

OPINA EL COMERCIO

3 PREGUNTAS PARA CADA COMERCIANTE

● D. Luciano Jaraz, contesta por CALZADOS JARAZ

—Considera Vd. la FERIA DEL REGALO como un síntoma del afañ de la ciudad o de superarse?

—LA FERIA DEL REGALO es, indiscutiblemente, un acierto, y felicito a sus organizadores. Es, al menos, una demostración del afañ y deseo de comercio pondeveño de superarse y renovarse en sus métodos de venta. El comercio pondeveño ofrece al público todo cuanto necesita, no solo en calidad sino en variedad y precios y no hay razón alguna para que nadie dentro de la zona de influencia de la capital, se traslade fuera a hacer sus compras en otras plazas cuando todo cuanto necesite pueda adquirirlo aquí, en el comercio local con una ventaja además en precios de un 15 o un 20% por lo menos y además contribuir al progreso local. Únicamente por anobismo puede explicarse este fenómeno. Indiscutiblemente que una parte de las instalaciones comerciales pondeveñas se han quedado anticuadas y deben renovarse pero también es cierto asimismo que han surgido en estos últimos años instalaciones comerciales de estilo modernísimo y en callos céntricos sin donde hace sesenta años apenas había establecimientos hoy cuentan con un buen número de ellos instalados con gusto y estilo. Pero tanto en unos como en otros, los artículos que se venden son de calidad, de actualidad y de precios que compiten con mucha ventaja con todas las plazas de importancia de la región gallega.

—Pero no olvidemos, pondeveños todos y comerciantes de la capital, que el verdadero regalo, la verdadera FERIA DEL REGALO... son sus clásicas ferias. En la gran feria y agro provinciales está el verdadero regalo de la capital y para la capital, y hay que robustecerlas, atraer al campesino de sus alrededores a vender sus ganados y productos aquí, en el ferrial de la villa. Crear un buen ferrial con instalaciones adecuadas, organizar concursos de ganadería y productos campesinos ofreciendo premios a los concursantes. Es indispensable mejorar las comunicaciones de los pueblos con la capital tanto en carreteras como en medios de locomoción. No olvidemos que en la provincia hay pueblos de gran riqueza que por estar mejor comunicados con Orense y Santiago se han perdido comercialmente hablando para la capital, y debemos recuperarlos a toda costa facilitándoles el acceso a la capital y regresar a sus pueblos sin pérdida de tiempo inútil, ya que en la actualidad las difíciles comunicaciones con las zonas altas de la provincia, restringen su venta a la capital, y haciéndolo solamente para vender asuntos oficiales en las oficinas públicas. Son pueblos ricos y comercialmente «sanos» a los que gusta adquirir artículos de calidad. Hay que, que recuperarlos. Pues representan un buen «región» para el desarrollo comercial de Pontevedra.

—¿Cuál es la característica más destacada del comercio pondeveño?

—La característica más destacada del comercio pondeveño es, sin duda alguna, su honradez y solvencia moral. No hace mucho tiempo, un ilustre jefe militar, y con motivo de un homenaje, que se le rindió en el «Círculo Mercantil e Industrial», lo hizo destacar bien claro, diciendo que el comerciante pondeveño era el comerciante más honrado de España, y dijo a continuación: «Así le luce el pelo!». Y es verdad; su acrisolada honorabilidad no le permitió hacer su negocio en los tiempos de las vacas gordas y de extraperío. El comerciante pondeveño vive y trabaja para su clientela, vendiendo sus artículos con márgenes comerciales muy por debajo de los de las demás plazas de importancia de la región. Por esa razón no se ha enriquecido aprovechándose del río resuelto. Otra característica del comerciante pondeveño, es su amabilidad y complacencia para su clientela, a la que

LA FERIA DEL REGALO ESTA EN PLENO AUGE. YA NO SONRIEN IRONICAMENTE ALGUNOS DESPISTADOS QUE TODAVIA SIGUEN AFERRANDOSE A LOS VIEJOS MOLDES DEL COMERCIO. AHORA SE DAN CUENTA DE QUE HAY QUE RENOVARSE O... SEGUIR DORMITANDO TRAS EL MOSTRADOR. LA PROBLEMATICA DEL COMERCIO PONDEVINO NECESITA DE NUEVOS RUMBOS VITALES PARA ENCONTRAR LA SOLUCION. Y SOBRE ELLO NOS HABLAN LOS COMERCIANTES A QUIENES HEMOS SOMETIDO TRES PREGUNTAS SOBRE EL ALCANCE DE LA FERIA DEL REGALO.

trata con familiaridad y da toda clase de facilidades. Pues su trato sincero y amable le hace merecer la confianza entre cliente y clientela.

—¿Qué rama del comercio está más desatendida, según Vd., en la localidad? —Basta, es una preguntita difícil de contestar. En general, todas las ramas del comercio están bien aten-

didas. En unas ramas están más recordadas que en otras, pero lo cierto es que todas se desenvuelven bien y se «tocan» todas las gamas de las producciones manufactureras, y si alguna falta o escasea, sin duda debe ser debido a estimarse por los comerciantes no ser negocio su establecimiento, al menos por el momento. Pero... los comerciantes siempre estamos ojo avizor, buscando

do negocios, estudiando ideas comerciales, y si Vd. por casualidad supiera de un buen negocio para establecerlo en Pontevedra con garantías de éxito... no sabe cuánto le agradecería me lo dijera; pero... en secreto ¿eh?

COMERCIANTE:

EN LA OFICINA DE INFORMACION DE LA FERIA DEL REGALO TIENES TODOS LOS BOLETOS QUE DESEES PARA FAVORECER A TU CLIENTE. LA.

RELACION de comercios adheridos a la FERIA DEL REGALO

TEJIDOS.

- Almacenes Olmedo.
- Almacenes Simón.
- Almacenes Clarita.
- Almacenes Gorostiza.
- Vda. de Ernesto Pedrosa.
- Tejidos Casalderruy.
- Ernelio Rodríguez.
- Giménez Fernández «La Fé».
- Tejidos «El Globo».
- Celestino Violez.
- Aliceto Covelo.
- Tejidos Negro.
- Tejidos Roguera.
- Hijos de Manuel Peláez.
- Luis González, «La Moda».
- Luis Rey «Casablanca».
- Ignacio Juárez.
- Luis Fernández Moldes.
- Tejidos Casa Pepe.
- Tejidos Carrasco.
- Casimiro López.
- Perfecta Rodiño.
- Tejidos Luisa Boullosa.

MERCERIAS.

- Almacenes Garza.
- Almacenes Pontevedreses.
- Almacenes Rocafort.
- Almacenes Rodiño.
- Mercería «La Modernista».
- Mercería Carlina.
- Mercería Bossy.
- Mercería Moldes.
- Mercería Luisa Torres.
- Mercería «Quin».
- Mercería Bravo.
- Mercería Manuel Vidal.
- Mercería «Pachá».
- Mercería «Iolina».
- Mercería Amancio González.
- Mercería Justo Nieto.
- Mercería «La Rosa».
- Ancudia Canillo.
- Mercería Igleña.
- Baena.

CONFECIONES.

- Ricart.
- Javiña.
- Germán.
- Pampín.
- «La Perla».
- «La Gran Tjera».
- Pezal.
- Regueira.
- Magalena.
- Sergio Alvarez.
- Casa Vidal.
- Mercería «Lola».

CAMISERIAS.

- Arioso Martínez.
- «El Buen Gusto».
- Pazos (Oliva).
- Pazos (Peregrina).

SASTRERIAS.

- Iglesias.
- Gumersindo Vázquez.
- Luis Gómez.
- «La Confianza».
- Torres.
- Barcía.
- Maximino Otero.
- Cortegoso.
- Sastrería Maximino.
- Abuín.

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

MUEBLES.

- La Preventiva.
- Establecimientos Santa Ana.
- Almacenes «La Fé».
- Est. «La Peregrina, S. A.».
- Muebles Benito.
- Vda. de R. Pora.
- Muebles Míguez.
- Muebles Mayra.
- Muebles Arosa.
- Muebles Germán.
- Muebles «Los Muchachos».
- Muebles «Santa Lucía».

CALZADOS.

- Pedestal.
- Gayoso.
- Cerra.
- Ovillo Alén.
- Casa Felipe.
- Gales.
- Luciano Jaraz.
- Almón.
- «El Zapato Hispano».
- Tilma.
- «Dandy».
- Vda. de Ferrelra.
- Vázquez Echevarría.
- Costal.
- Enrique Fernández.
- C.I.A.
- Sánchez Jaraz.
- Ubaldo Nazar.
- «Ceyma».
- Baena.

CURTIDOS.

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

FERRERIAS.

- Hijos de S. Varela.
- Silva.
- «El Candado».
- Andrés Rodríguez.
- Ferretería Galicia.

MATERIALES DE CONSTRUCCION.

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

DROGUERIAS Y PERFUMERIAS.

- Lorma.
- Del Puente.
- Elma.
- Magus.
- Hermanos Lando.
- Droguería Laudy.

AUTOMOVILES.

- Varela y Cortizo.
- Agencia Ford.

- Sollís y Abreu.
- Gumersindo Rivas.
- EMPRESAS DE AUTOBUSES: «La Unión».
- Transportes Morrazo.
- Autobuses de Geve.
- ESTACIONES DE ENGRASE Costa Giráldez.

LIBRERIAS Y PAPELERIAS.

- Paredes.
- Portela.
- Antóns.
- Martínz Gandra.
- Casa Vías.

ELECTRICIDAD Y RADIO.

- Casa Romero (Bazar).
- Miguel Otero.
- Auto-Radio.
- Electricidad Moderna.
- Radio Zas.
- Radio Pontevedra.
- Electricidad Portela.
- Jesús Lago y Lago.
- Servicio Martínez.
- Exclusivas Salas.

BAZARES.

- Nuevo Bazar.
- Bazar «Gran Garage».

LUNAS Y ESPEJOS.

- Industrias Vidal.
- Cristalerías Romero.

LOZA.

- Establecimientos Vias.
- COMESTIBLES: (Mayoristas)
- Matias de Cabo Briones.
- José R. Rodríguez Hijos, S.R.C.
- José Martínez Sánchez.
- Casal y Martínez, S. L.
- Torbido Prieto Salvadorés.
- Victoriano Moldes.
- Reyes Hermanos, S. L.

COMESTIBLES: (Detallistas)

- Jesús Portela.
- Ultramarinos Marjoso.
- Francisco Tlivo.
- Olimpio Casal.
- Isolino Acosta.
- José Mallo.
- Rafael Prieto.
- Diego Lores.
- Casa Meltras.
- Manuel Chacón.
- El Hórreo.
- José Pintos.
- Juan Vidal.
- Santiago Heledo.
- José B. Amigo.
- Ultramarinos 80gr.
- Miguel Blanco Bonzas.

CAR RESTAURANT.

- Casa Callizo.

CARBONES.

- Clemente Carrascal.

HOTELS.

- Hotel Universo.

SACAR las CASTAÑAS del FUEGO

Narración

La GAITA EMBRUJADA

Por E. ALVAREZ NEGREIRA

Uno sabe—o dice que sabe—cuatro cosillas a hilván y descosido que, en ciertas ocasiones y por cumplir, hay que sacarlas del desván de la memoria, quitarles el polvo y ver si, siendo viejas, pueden todavía servir para algo, a pesar del temor que me anula y atribula de pensar que, después de leído, haya de sacar mis propias castañas del fuego.

Y a propósito de castañas. Dicese en las historias que se traen y se llevan los economistas—esos señores que nos cuentan las habas del caldo, reduciendo a filas de números el que si se come mucho de tal cosa y poco de la otra, como si cada uno en su casa no fuera rey para hacer y comer lo que le viniera en gana—que el plato típico de nuestros antepasados gallegos no era la patata sino la castaña; pero como la patata traía el membrete rechamante de la importación—Made in América—primero el señor feudal, después el estado llano y por último el campesino, tomaron placer en alimentarse del tubérculo, abandonando a la humilde y hasta entonces nunca bien ponderada castaña de los montes del Bierzo o de los castañeros de Betanzos.

En otro tiempo—siguen los economistas—estaban nuestros montes cuajados de castañeros (en ello no tenía nada que ver ninguna repoblación forestal, que era la mano de Dios quien sembraba) y tanto castañar había que la castaña hubo de aparecerse—se lo brindo a R. A.—en las historias de los milagros de la Virgen, en las coplas y en los romances de serrana que el juglar cantaba y contaba, como halago y requiebro y muchas veces como pago del yantar, a la moza del mesón, haciendo comparación de la castaña con otros frutos de lejanas tierras, entremetiéndose en la chacharra algún que otro galanteo:

—Moza lozana, garrida y espinoza, como castaña del Bierzo.

Lo de espinosa, a veces, no era más que una licencia poética que el juglar se permitía y que más tenía que ver con la castaña que con la moza. Era entonces cuando aparecía Minguillo, que lo veía, y Minguillo se encargaba de enterar a los vecinos de seis leguas contadas en redondo.

Por eso se decía:

Castañas que des al juglar Minguillo las ha de contar.

lo cual era justo, pues a él correspondió después sacar las castañas del fuego.

Si la castaña, como el corazón de las adolescentes, fuera de cristal, muchas historias y consejos y cuentos y refranes y adivinanzas que se han olvidado, las veríamos en ellas escritas como si fuera un pergaminu que no miniara monje sino la mano del pueblo durante las primeras horas de las noches invernales, junto a la lumbre y mientras la castaña saltaba gozosa y reidora sobre la caricia caliente de las brasas.

Esta castaña de que hablo no tiene nada que ver con las de Indias y sólo en el nombre coinciden. La castaña de Indias que guardan en la faldriquera las viejas, junto al rosario, evita el mal de ojo y defiende el sueño contra las visiones de aquelarre; es castaña, no para comer, si para preservar y cuidar el ánimo.

¿Qué más podrá desir de la castaña? El castaña, para los pondevedreses, ocupa un lugar geométrico preciso sobre la pisa de la ciudad y a lo largo de las empanadas, pero este castaña no que se gude da más uvas que ciruelas.

En la zona montañosa de Galicia, donde impera todavía el gusto por la moza rubia, redonda y maciza, la llegada de la castaña es recibida con alborozo, porque dicen que engordía. Claro que no podemos atestiguar si engordan porque comen castañas o porque las faenas del campo, en esta época, son menos penosas.

En Padrón hay costumbre de hacer desayunar a los niños el Día de Difuntos con una copa de aguardiente y castañas cocidas que ensartan como cuentas de rosario, adornándose el cuello. El que sale a la calle con la sarta más pequeña vuelve a casa llorando. Y es que los niños saben—y si no lo saben lo intuyen—que al que menos le toca tener más le toca llorar.

En nuestra ciudad, la máquina de tren (símbolo camponiano del progreso, dicho sea entre paréntesis) sustituyó a la antigua castañera de fogón callejero y chisporroteante, y de la cual no sigo hablando porque es figura literaria que pertenece a D. Ramón de la Cruz, no me vaya a demandar por plagio.

Sin embargo, todavía resulta agradable calentar las manos en el cucurucho de papel lleno de castañas (antes se echaban en la gorra) y mondarlas sentados confortablemente en las butacas del cine, a pesar de las murmuradas protestas de los vecinos.

Y esto es todo cuanto sé de las castañas, además de mondarlas y de comerlas. C. N.



Manuel de Soutelo se asomó a la ventana a ver salir el sol. En su cara de peticuido se apretaban las arrugas de hombre que había sonreído con exceso a la vida. Entre los cansados párpados asomaban sus ojos, aun brillantes por la picardía del aguardiente tragado a través de la locura de los años idos. La mañana, en la altura del monte, en la soledad de la cima, con árboles de brazos abiertos, rendidos en adoración al sol naciente, era una bendición. Manuel de Soutelo miró a lo alto y pensó: «El sol es vida».

Comenzó a prepararse un pitillo, que se quedó sin cama en la palma de la mano, pues los ojos del viejo se detuvieron, reidores, al ver subir por el sendero que trepaba la falda del monte al mozo gaitero Miguel Abelenda. Los madrugadores lagartos se asustaron al ruido de las recias pisadas del mozo, y los ligeros pájaros del amanecer se apartaron del camino. El pelo rubio y alborotado de Miguel brillaba al contacto apasionado del sol como una antorcha. «La juventud es vida», pensó Manuel de Soutelo desde lo alto.

—¿Qué ves a buscar?—le preguntó tan pronto lo tuvo a la altura de su voz.

De sobra sabía el viejo lo que Miguel buscaba. Le abrió la puerta, y Miguel se sentó en una banqueta, de espaldas a la ventana. El viejo se dispuso a concluir el liado del pitillo.

—¿Ti dirás?—añadió parsimonioso, mirándole por el rabillo del mozo.

Miguel de Abelenda levantó la cabeza y sus ojos se detuvieron en la gaita que colgaba de la pared. Dijo:

—Maestro, mañana a a festa de San Simón. Déxreme a sua gaita tumbal.

—Has tempo que andas tras ela, Miguel. Pero esta e unha gaitiña con seu secreto. Con esta gaitiña—y el viejo la miró cariñosamente—viñan inda depois das romerías os mozos e as mozas tras de min.

—Si me deixa a sua gaita tumbal, con a que usted fíxose famoso, eu chegaría a ser tan bo gaiteiro como usted foi—añadió el mozo.

Manuel de Soutelo sonrió:

—Vou vello, vivo aquí solo no monte, e inda teño ganas de festa, por iso doucha, pra que mañán a toques como si a tocara eu.

Manuel de Soutelo descolgó la gaita famosa de la pared y se la puso en los manos a Miguel Abelenda. Este la cogió reverente, entusiasmado.

Miguel descendió del monte, sintiéndose observado, desde lo alto, por los ojos risueños del viejo gaitero. Llevaba todo el contento de la mañana metiéndose en el corazón. Los lagartos se dejaron estar recostados en las piedras calientes. Ganas tenía de hacer sonar la gaita, de llenar el «fol» con el aire más ardoroso de sus pulmones; pero acordó estrenarla con sus labios al día siguiente, fiesta de San Simón.

La fiesta de San Simón es, en la aldea gallega a que nos referimos, la fiesta grande. Desde muy temprano, los

cohetes saltan a darle golpes de pecho a las nubes; los globos se pasean por los aires con sus caras moquetadas, y el cantar de la campana de la iglesia se trenza con las cintas e hilos de voz de las gaitas griteras y tumbales. Las grandes perolas del pulpo sientanse a lo largo del camino a fumarse sus propios humos, los mendigos llenan con voz plañidera la bolsa, los gitanos guañan un negocio a la sombra, los rapaces se tragan cuantos cerros de roscillas hay a vender. Y para que los mozos y las mozas bailen, gaiteros de muchos lugares acuden incansables a llenar con sus músicas vernaculas el corazón de la fiesta.

A la fiesta madrugó Miguel Abelenda. Se colocó cerca del atrio de la iglesia con su gaita tumbal, y tan pronto inició el preludio, poniendo de acuerdo el ronquillo con las notas principales del puntero, acudieron los bailarines. Lo cierto es que fue de éxito en éxito, ya tocase muñeiras o ribeiranas. No se cansaba nunca de tocar. Los demás gaiteros detestaban su música para mojar la garganta con la bota de ribeiro, pero Miguel seguía incansable, como besando la gaita, susurrándole palabras dulces, alientos casi amorosos, hablándole de la luz del atardecer, de las parejas sorprendidas por un rayo de luna a través de los pinos, de las canciones llenas de picardía: «Meu maridoño foise por pobre—deixou un fillo, topou dezamora.—Gracias a Dios e a todos los santos,—siquera me dixen de quien eran tantos.» Todo esto y mucho más le decía Miguel a su gaita tumbal, y lo cierto es también que poco a poco iba atravesando hacia su música a todos los mozos de la fiesta. Los otros gaiteros le escuchaban sorprendidos y hasta envidiosos, pero los más nobles decían:

—E da mesma madeira que o gran gaiteiro Manuel de Soutelo.

Llegó a ser Miguel Abelenda el único gaitero que tocaba en la fiesta. Los demás gaiteros, unos, al verse sin bailarines, se pusieron también ellos a bailar alegremente, y otros, los más rencorosos, marcharon a emborracharse y a comentar que en todo aquello tenía que haber algo de brujería.

Y llegó la noche, y Miguel seguía tocando. Y se encendieron las luces, y se encendió la luna, y los mozos seguían bailando, pues unos iban y otros venían, y siempre encontraban la música del joven gaitero sonando para ellos. Hasta hubo viejas que, contagiadas por la animación de los jóvenes, se atrevieron a salir a la danza, no sin antes comentar:

—A xuventud de agora e incansable, pero a nosa non era, menos. Recordáme cando tocaba Manuel de Soutelo... ballaban hasta as pedras.

Cuando las primeras luces tímidas del amanecer se posaron en el camaripano aun quedaban bailarines.

Miguel decidió dejar de tocar. Descolgó la gaita del hombro, y, ¡cuil! no sería su sorpresa al oír que seguía sonando! La volvió a coger, disimulando la emoción, para que los presentes no se dieran cuenta. Si, el viejo Manuel de Soutelo le había dicho que aquella famosa gaita tenía hechizo. Había estado él, Miguel Abelenda, joven gaitero, todo el día y la noche moviendo los dedos, soplando en su vientre musical; pero lo cierto es que la gaita, una vez puesta a tocar, sonaba sola. Los mozos y las mozas también parecían embrujados, no se cansaban nunca. ¿Qué haría el ahora? No podía decirles que aquella gaita tumbal, con la que había conseguido el éxito, era una gaita que tocaba por su cuenta. Lo mejor sería irse a casa de Manuel de Soutelo para que le diese remedio al hechizo. Si, echaría a andar, como despidiéndose de la fiesta, como alejándose con los últimos sonidos...

Así lo hizo, pero todos los bailarines de la fiesta se fueron tras él embrujados por las notas de la gaita. El iba delante, con ella al hombro, y detrás una fila larga, como una gloriosa cola humana de gaita, con mozos y mozas que seguían bailando el camino. Bailando también subieron el sendero que trepaba hacia la casa de Manuel de Soutelo, el cual, desde lo alto, esperaba sonriendo, divertido, maliciosamente contento, cómo toda la fiesta de bailarines ascendía hasta su morada de viejo y afamado gaitero.

EL RUEDO DE LO POSIBLE

(Viene de la 1.ª)

Con el presupuesto de instalación, la fisonomía financiera de una nueva industria puede ser terminada. Y ya sólo queda ofrecerla al capitalista, para que se ponga en marcha.

Y vamos con el tercer factor. Se nos dice que Pontevedra es una ciudad de rentistas y de capitalistas y otras cosas más. Creemos sinceramente, que Pontevedra es una ciudad más bien de capitalistas corrientes, pero si lo suficientemente fuertes para entrar en la financiación de negocios radicados en la ciudad. Sin embargo, los negocios, una vez proyectados, si

las posibilidades son buenas, como dicen los especialistas en la materia, las condiciones son óptimas, nunca han quedado sin financiar.

Por otra parte hay algo a favor de esa atracción: la circunstancia de que montar cualquier industria en Pontevedra saldrá bastante más barata, en algunos de sus aspectos, que montarla en Barcelona o Bilbao, pongamos por ejemplo.

Todos los problemas se resuelven. Pero volvemos a insistir que nos hacen falta hombres para ello. Con ellos, el rueda de posibilidades se ensancha y se extiende sin que para ello haya que invadir en ningún momento el campo de la ilusión. — Mariano Montañés.

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