



# FERIA DEL REGALO

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

Depósito Legal: VG.-1-1958

Pontevedra, 23 de Diciembre 1958

Número 12

## REPORTAJE GRAFICO del Primer Gran Escaparate de la Industria pontevedresa

CONFORME ANUNCIABAMOS AYER A NUESTROS LECTORES, AMPLIAMOS EN EL NUMERO DE HOY LA INFORMACION GRAFICA REFERENTE A LA INAUGURACION DEL ESCAPARATE DE LA INDUSTRIA LOCAL, ACONTECIMIENTO QUE TUVO LUGAR, COMO YA ES CONOCIDO, EL PASADO DIA 18, CON ASISTENCIA DEL EXCMO. SR. GOBERNADOR CIVIL DE LA PROVINCIA; ILMO. SR. ALCALDE DE PONTEVEDRA; EXCMO. SR. GOBERNADOR MILITAR DE LA PLAZA; SR. DELEGADO REGIONAL DE COMERCIO, Y OTRAS AUTORIDADES Y REPRESENTACIONES.

EN DICHO ACTO PRONUNCIÓ UN BREVE DISCURSO EL DINAMICO PROPULSOR DE TAN IMPORTANTE EXHIBICION, PRESIDENTE DE LA CAMARA DE COMERCIO, SR. GOROSTIAGA, QUE ENSALZO EL ESPIRITU TRABAJADOR DE PONTEVEDRA, CUYA MUESTRA BIEN PATENTE ES LA PEQUENA EXPOSICION POR LA QUE, DESDE SU INAUGURACION, DIARIAMENTE DESFILAN MILES DE PERSONAS, PARA LAS QUE CONSTITUYE UNA AUTENTICA SORPRESA, PUES ERA GENERALMENTE DESCONOCIDO POR LAS GENTES DE FUERA DE LA CAPITAL —Y AUN POR ALGUNOS QUE VIVEN EN ELLA— LA VARIEDAD DE FABRICACIONES QUE EN PONTEVEDRA TIENEN ASIENTO.

ESTE SEGUNDO ACONTECIMIENTO COMERCIAL QUE TIENE LUGAR EN PONTEVEDRA EN ESTE MES DE DICIEMBRE—EL PRIMERO FUE LA FERIA COMERCIAL—VIENE A CORROBORAR EL EXTRAORDINARIO IMPETU QUE UN GRUPO DE ENTUSIASTAS PONTEVEDRESES, PRESIDIDOS POR SU ALCALDE PROPORCIONA A PONTEVEDRA PARA SITUARLA EN EL LUGAR QUE POR SU HISTORIA Y CULTURA DIGNAMENTE LE CORRESPONDE.



Momento de la bendición de la Exposición del Primer Escaparate de la Industria de Pontevedra, con la presencia de las autoridades.



El Excmo. Sr. Gobernador Civil, Sr. Fernández Martínez, y el ilustrísimo Sr. Alcalde, Sr. Landín Carrasco, contemplan los gráficos de la futura fábrica de pasta Kraft.



El Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Pontevedra, don Pedro Pérez Gorostiaga, pronuncia, ante las autoridades, las palabras inaugurales de la Exposición de nuestra Industria y Comercio.



El Excmo. Sr. Gobernador Civil, el Excmo. Sr. Gobernador Militar y el Ilmo. Sr. Alcalde de la ciudad, ante el magnífico "stand" de don Ovidio Alén Ogando.



El "stand" de la fábrica de tableros T.A.F.I.S.A.—una de las realidades en marcha de nuestra ciudad y una de las primeras conquistas por el camino de nuestra industrialización—ante el que se detiene el Excmo. Sr. Gobernador Civil de la provincia, interesándose por su sistema de fabricación.

### FIRMAS que componen el Primer Escaparate de la Industria de Pontevedra

- Stand. Industrias de Artesanía. (Saneamientos).
- " Constructora Motores Pazó. (Motores).
- " Delmiro Díaz Montenegro. (Conservas e Industria Axuran).
- " Edelmiro Vázquez y Hno, S. L. (Herramientas agrícolas).
- " Casa Bravo. (Marroquinería).
- " Tafisa, S. A. (Tableros de fibra).
- " Ovidio Alén Ogando. (Calzado artesanía).
- " Pinturas Honor. (Pinturas y barnices).
- " Eligio Canceña Cochón. (Chocolates).
- " Metalúrgicas "Fera". (Portaequipajes).
- " Industrias "Lep". (Pinturas y barnices).
- " Muebles Maysan. (Muebles).
- " Industrias Maber. (Productos limpieza).
- " Escuela de Maestría. (Artes y Oficios).
- " Proyecto del Puerto de Marín y Pontevedra.
- " Eduardo Dios Blanco. (Fundición).
- " Celulosa de Pontevedra, S. A. (Fábrica pasta papel).



Las autoridades se detienen ante el magnífico "stand" de la Escuela de Maestría Industrial, reflejo de la labor de nuestros futuros productores.

Gana dinero y compra mejor quien compra en Pontevedra

# GANA DINERO Y COMPRA MEJOR

## El COMERCIO es VIDA

Todos los vendedores reconocen que el mayor problema de la venta reside en poder hacerse con una buena clientela y que en la solución de este problema reside el secreto de venta. — K. Smith.

★ ★ ★

Por excelentes que sean las ideas de un hombre, si no sabe exponerlas con acierto, nunca logrará que se le atiendan debidamente. Si un individuo necesita una información que otros han de facilitarle, ante todo ha de saber cómo ha de interrogarles. Entre un buen vendedor y uno malo, no hay a menudo más diferencia que la de saber-conversar. — Warren.

★ ★ ★

El técnico de publicidad ha de ser, por encima de todo, un creador; ha de tener la imaginación, la fantasía y la visión plástica de un artista, unida a la expresión correcta y clara de un escritor y un vendedor a la vez. — Castells.

★ ★ ★

Quedar bien no cuesta gran cosa. Quedar bien está al alcance de todo el mundo. La experiencia de los negocios nos brinda una riquísima gama de ejemplos sobre gente aparentemente inaccesibles que han sucumbido a esta arma afilada, pero indolora del agradecimiento. — Vicens Carrió.

★ ★ ★

No siempre la primera idea es la más perfecta, pero nunca se debe ir de acuerdo con la indecisión. — Rivière.

★ ★ ★

Parte del trabajo del vendedor puede haberse realizado ya, como también haber estimulado previamente el interés de compra del público mediante una buena propaganda publicitaria. — Sheridan.

★ ★ ★

Dibujar bien, con gracia, con soltura, no es tan importante como crear una campaña y dar personalidad a un tipo de anuncio.

El dibujante publicitario no se distingue del dibujante sin apellido por chacers anuncios, sino por «crearlos». — Gil Fillo.

★ ★ ★

El escuchar es una cortesía que muchos vendedores olvidan. Es el único buen medio de atraerse favorablemente la atención de los clientes habladores. Un vendedor que ha sabido escuchar durante diez minutos a un cliente raramente es despedido. Utilízalo más las orejas y menos la lengua; o llevarás más pedidos. — Torfs.

★ ★ ★

En la mente de todo comprador hay siempre un «sueño» y una «necesidad» cuando efectúa una compra de alguna importancia. La primera cosa que el vendedor debe hacer, es satisfacer el «sueño» deseado, y la segunda asegurarse de que llena la «necesidad». — Wheeler.

★ ★ ★

Esfuércese en adivinar el momento oportuno para cerrar una venta. Después, resume claramente las ventajas de su proposición y solicite la firma del pedido. — Noel.

## RELACION de comercios adheridos a LA FERIA DEL REGALO

### TEJIDOS:

- Almacenes Olmedo.
- Almacenes Simón.
- Almacenes Clarita.
- Almacenes Gorostiza.
- Vía de Ernesto Pedrosa.
- Tejidos Casalderey.
- Ernesto Rodríguez.
- Gumerindo Fernández "La Fé".
- Tejidos "El Globo".
- Celestino Villeta.
- Anteoto Covelo.
- Tejidos Oregio.
- Tulidos Reguera.
- 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 Carmiña.
- Mercería Rossy.
- Mercería Moldes.
- Mercería Luisa Torres.
- Mercería "Quín".
- Mercería Bravo.
- Mercería Manuel Vidal.
- Mercería "Pacha".
- Mercería "Isolina".
- Mercería Amancio González.
- Mercería Julio Nieto.
- Mercería "La Rosa".
- Abuncia (antón).
- Mercería Igitena.

### CONFECIONES:

- Bleart.
- Javiña.
- Germán.
- Pamplín.
- "La Perla".
- Prieto.
- "La Gran Tijera".
- Fural.
- Reguera.
- Magdalena.
- Sergio Alvarez.
- Casa Vidal.
- Mercería "Lola".

### CAMISERIAS:

- Arlino Martínez.
- "El Buen Gusto".
- Pazos (Olivá).
- Pazos (Peregrina).

### SASTRERIAS:

- Iglesias.
- Gumerindo Vázquez.
- Luis Gómez.
- "La Confianza".
- Torres.
- Barcel.
- Maximino Otero.
- Cortegoso.
- Sastrería Maximino.
- Abuin.

### MUEBLES:

- La Preventiva.
- Establecimientos Santa Ana.
- Almacenes "La Fé".
- Est. "La Peregrina, S. A."
- Muebles Benito.
- Vía de R. Pozo.
- Muebles Míguez.
- Muebles Maysan.
- Muebles Arosa.
- Muebles Germán.
- Muebles "Los Muchachos".
- Muebles "Santa Lucía".

### CALZADOS:

- Pedestal.
- Gayoso.
- Cerra.
- Ovidio Alén.
- Casa Felipe.
- Gales.
- Luchano Jaral.
- Almon.
- "El Zapato Hispano".

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

- Tilma.
- "Dandy".
- Vía de Ferreira.
- Vázquez Echevarría.
- Costal.
- Enrique Fernández.
- C. I. I.
- Sánchez Jaral.
- Ubaldo Nazar.
- "Coyma".
- Buena.

### CURTIDOS:

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

### FERRETERIAS:

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

### MATERIALES DE CONSTRUCCION:

- Axilliar de la Construcción.
- Gabriel Santos, (Hijo).
- José María Gal'ero Elvas.

### DROGUERIAS Y PERFUMERIAS:

- Lorma.
- Del Puente.
- Elma.
- Magus.
- Hermanos Souto.
- Droguería Laud.

### AUTOMOVILES:

- Varela y Cortizo.
- Agencia Ford.
- Sollón y Abreu.
- Gumerindo Hivas.

### EMPRESAS DE AUTOBUSES:

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

### ESTACIONES DE ENGRASE:

- Costa Giráldez.

### LIBRERIAS Y PAPELERIAS:

- Parades.
- Portela.

- Antúnez.
- Martínez Gendra.
- Casa Vilas.

### ELECTRICIDAD Y RADIO:

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

### BAZARES:

- Nuevo Bazar.
- Bazar "Gran Garage".

### LUNAS Y ESPEJOS:

- Industrias Vidal.
- Cristalerías Romero.

### LOZA:

- Establecimientos Vilo.

### COMESTIBLES: (Mayoristas)

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

### COMESTIBLES: (Detallistas)

- Jesús Portela.
- Ultramarinos Marjoso.
- Franco Tillo.
- Olimpio Casal.
- Insolito Acosta.
- José Nuñez.
- Rafael Prieto.
- Diego Torres.
- Casa Melliras.
- Manuel Chabón.
- El Hórreo.
- José Pintos.
- Juan Vidal.
- Santiago Beledo.
- José B. Amigo.
- Ultramarinos Silgar.
- Miguel Blanco Bozas.

### BAR RESTAURANT:

- Casa Calixto.

### CARBONES:

- Clemente Carrascal.

### HOTELS:

- Hotel Universo.

## PAROLA na Feira



A Sra. Xabela, filla do albañista, Bonifacio en Mincaña, xa ós deznoventa e nove, e con mozo que val pra lexineiro, ven á Feira do Regalo, mui pirri-posta, que mego parecía un- ha feia, índe que xa ten a sorte de ser noviña, fermosa, e buteórica e con mozo á porta, tamén na Feira íle foi de perillas, pois non fixo almon meste car un paralaugas ao ouro co- rre pró tesouro, como aín os vellos — correspondítonle en sorte un par de zapatos de mo- llorciu que os zapateiros fan pras mozas casadeiras.

A Sra. Xabela, tan leda que- dou co-a sua boa sorte, que o primeiro que fixo foi pedir un parte pol-o aramio 5 mozo que estuda en Madrid e para na posada dos estudantes na rúa do Final. O rapaz, apro- veitando as vacacións de Nadal, e vesus axiña e, dous días des- puís, visitaban a feira dous na- morados que palicaban d'este xeito:

—Xabellini! tnto é intere- santísimo. Foi unha gran idea de noso Comercio escomeñar este camiño novo, isto xa ve- reces mesmo Madrid.

—Dende logo, a Gran Vía non, pero aseméllase muito a muitas das rúas da capital, non hai dúbidas. O noso Comercio despertou e, agora, xa podemos ter fachenda.

—Certo. E tamén unha avan- zada idea, de ter un conta 4 ese Escaparate da Industria da nosa capital da provincia.

—Quén diría que tiñamos tantas e tan boas industrias? Todo isto é unha mostra do que de- mos; pero é tamén a sinal do que podemos ter mañá, si non nos volvemos a dormir.

—Iso correspondévos a vos, á xente nova, ós lexineiros e ós demais técnicos que sodes os que agora cordades o bacallao.

—Falias ben e... xa que no mecheu ese peixe, aquí che parece al xantamos xusto?

—Acertado.

## Mejoras para la Capital

La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Pontevedra se complace en comunicar que ha conseguido una importante mejora en el servicio de enlace con Madrid.

Un tren ómnibus, con salida de Pontevedra a las 9 de la mañana, facilitará el desplazamiento hasta Redondela de los viajeros que deben continuar en el tren Taff, línea Madrid, evitándose la tan prolongada espera que hasta la fecha tenían que hacer en Redondela. Este ómnibus tendrá la llegada a Vigo a las 10'05.

Agradecemos a la RENFE el haber atendido nuestra petición, tan necesaria para los intereses de Pontevedra.



Hermoso aspecto del Jardín de Colón con el edificio de la Diputación Provincial.

PONTEVEDRESES:

La Industria pontevedresa marcha con pie firme hacia el futuro. Contempla sus propias realizaciones en el Primer Gran Escaparate de la Industria local.

PLAZA DE LA ESTACION

# GANA DINERO Y COMPRA MEJOR

# QUIEN COMPRA EN PONTEVEDRA

## OPINA EL COMERCIO

### 3 PREGUNTAS PARA CADA COMERCIANTE

1.ª—¿Ha rebasado el comercio pontevedrés los límites puramente locales?

2.ª—¿Con qué medios cuenta nuestro comercio para estimular al consumidor?

3.ª—¿Es imprescindible el esfuerzo para el desarrollo de la vida pontevedresa un mayor desenvolvimiento de las comunicaciones hacia la capital?

#### Cinco años se necesitan para el desarrollo de nuestro comercio

#### ACCESORIOS AUTO SOLIÓ

ABREU nos responde:

1.ª—Para que el comercio local amplíe sus límites naturales habrá de pasar, como mínimo, cinco años de desarrollo efectivo. Sin embargo, en mi caso personal, como Sub-Agencia de la Casa Renault dependo necesariamente de la Agencia que radica en Vigo.

2.ª—Por el momento se cuentan con los dedos de la mano y sobran dedos. Será necesaria la instalación de grandes complejos industriales en nuestra ciudad, centros de producción propios, para que el comercio desarrolle su vida a más alto nivel. Después será cosa de pensar en los estímulos para la atracción de mayor clientela.

3.ª—Como ya digo anteriormente, en esos cinco años de desarrollo efectivo, el número de líneas de coches habrá aumentado en proporción considerable, dando más facilidades para que el consumidor de la zona limítrofe a la capital venga a visitarnos, porque al hoy no viene a comprar a nuestra plaza no es tanto por falta de mercadería para abastecer al consumidor como la falta de comunicación entre la capital y los pueblos que la rodean.

#### Elevar el nivel de vida y centros de producción, primer estímulo

#### VARELA Y CORTEZO, contesta a nuestras preguntas:

1.ª—Es el ramo del automóvil—que nosotros trabajamos—sería materialmente imposible tener en nuestro establecimiento un "stock" completo de la infinita variedad de tipos que se precisan para atender la demanda. Es así que dependemos unas ciudades de otras. Pero tanto depende Pontevedra de ellas como ellas de nosotros.

2.ª—Elevar el nivel de vida de la ciudad, la capacidad adquisitiva de cada ciudadano. Se requieren

centros de producción. Cuanto más exija el cliente, más le ofrecerá el comercio. Y como el primer estímulo lo precisa el comercio y éste vendrá dado por la industria, es preciso, que cualquier centro industrial

#### Solvencia y formalidad, característica primordial de nuestro comercio

Don Aurelio Perreira nos responde por "LA MODERNISTA".

—¿Considera Ud. la FERIA DEL REGALO como un sistema del afán de la ciudad por superarse.

—Claro que sí. La meta de todas las personas que rigen fábricas, industrias y comercios está siempre más allá. Avanzar, desarrollar su producción, perfeccionar su sistema de venta, ampliar la zona de la industria de su negocio sin reconocer límites. Es así como se edifica la grandeza de los pueblos. Y nuestra ciudad la necesita. Es una de sus virtudes latentes que espera el esfuerzo de todos para florecer a su esplendor. No se pierden las cualidades porque en cierto momento, las circunstancias no sean favorables para su desarrollo. Y, si en la historia de nuestra ciudad hemos sabido una vez de un gran floreci-

#### Gana dinero y compra mejor quien compra en Pontevedra

Por SASTRERIA CORTEGOSO, nos responde D. José Cortegoso Solla.

—¿Cómo interpreta Ud. la campaña de la Feria del Regalo?

—La campaña de la Feria del Regalo, es hacer constar que el Comercio y la Artesanía de la capital están a la disposición del público de la provincia, y para que lo dicho pueda probarse, los centros que representan la estructura comercial de nuestra ciudad deben organizar exposiciones de nuestro trabajo.

—Según su criterio, ¿cuál es la mayor virtud y el mayor defecto del Comercio local?

—La virtud es que en Pontevedra aún conservamos la tradición del buen comerciante, que el público ya no comprende. Quizá seamos poco decididos y desde luego menos "fascinantes". En una palabra, dormimos en la honradez mientras otros trabajan para atraerse al público.

—Los frutos de esta campaña del Comercio local, serán efectivos por sí solos, o deben acompañarse por otras actuaciones en los distintos órdenes de la vida local?

—Los frutos de esta campaña es la puesta en práctica de principios

que en la ciudad pretenda instalarse sea ayudada hasta el máximo; que nada que pueda favorecer a la ciudad llegue, por apatía o desidia, a perderse. Lo demás lo pondrá el comercio, por añadidura.

establecimientos no tendrán que acudir a nadie.

—Los frutos de esta campaña del Comercio local, serán efectivos por sí solos o deben acompañarse por otras actuaciones en los distintos órdenes de la vida local?

—Los frutos de esta campaña del Comercio local, tiene que venir acompañados con el constante crecimiento industrial de Pontevedra, y esta labor es de todos, del comercio, la industria y de otras actuaciones con los rectores de la vida local, para lo cual es indispensable la cooperación de todos, sin distinción de clases, y si solamente en el bien común cuyo denominador es Pontevedra. Con esta primera salida del comercio local y siguiendo esta trayectoria en un plazo no muy lejano, todos comerciantes, industriales y trabajadores, haremos que Pontevedra vaya independizándose de muchas cosas.

—Según mi modo de ver las cosas, Pontevedra precisa aumentar su hostelería. Entiéndase que los hoteles actuales tienen atendidos sus negocios eficientemente. Pero considero que Pontevedra necesita más cafés, más bares, más hoteles, más restaurantes, más barras, más centros de distracción ya que, no debemos olvidar que el turismo es una fuente de ingresos para la ciudad. Y el turismo no se acerca a las ciudades muertas.

—¿Cuál es la característica primordial del Comercio pontevedrés?

—A mi parecer, las más importantes son su solvencia y su formalidad para con sus proveedores.

—¿Qué rama del Comercio está, según usted, más desatendida en la localidad?

—Según mi modo de ver las cosas, Pontevedra precisa aumentar su hostelería. Entiéndase que los hoteles actuales tienen atendidos sus negocios eficientemente. Pero considero que Pontevedra necesita más cafés, más bares, más hoteles, más restaurantes, más barras, más centros de distracción ya que, no debemos olvidar que el turismo es una fuente de ingresos para la ciudad. Y el turismo no se acerca a las ciudades muertas.

establecimientos no tendrán que acudir a nadie.

—Los frutos de esta campaña del Comercio local, serán efectivos por sí solos o deben acompañarse por otras actuaciones en los distintos órdenes de la vida local?

—Los frutos de esta campaña del Comercio local, tiene que venir acompañados con el constante crecimiento industrial de Pontevedra, y esta labor es de todos, del comercio, la industria y de otras actuaciones con los rectores de la vida local, para lo cual es indispensable la cooperación de todos, sin distinción de clases, y si solamente en el bien común cuyo denominador es Pontevedra. Con esta primera salida del comercio local y siguiendo esta trayectoria en un plazo no muy lejano, todos comerciantes, industriales y trabajadores, haremos que Pontevedra vaya independizándose de muchas cosas.

—Según mi modo de ver las cosas, Pontevedra precisa aumentar su hostelería. Entiéndase que los hoteles actuales tienen atendidos sus negocios eficientemente. Pero considero que Pontevedra necesita más cafés, más bares, más hoteles, más restaurantes, más barras, más centros de distracción ya que, no debemos olvidar que el turismo es una fuente de ingresos para la ciudad. Y el turismo no se acerca a las ciudades muertas.

—¿Cuál es la característica primordial del Comercio pontevedrés?

—A mi parecer, las más importantes son su solvencia y su formalidad para con sus proveedores.

—¿Qué rama del Comercio está, según usted, más desatendida en la localidad?

—Según mi modo de ver las cosas, Pontevedra precisa aumentar su hostelería. Entiéndase que los hoteles actuales tienen atendidos sus negocios eficientemente. Pero considero que Pontevedra necesita más cafés, más bares, más hoteles, más restaurantes, más barras, más centros de distracción ya que, no debemos olvidar que el turismo es una fuente de ingresos para la ciudad. Y el turismo no se acerca a las ciudades muertas.

#### D. Ramón PIÑEIRO, por Calzados CERRA, nos responde:

—¿Hay desequilibrio entre la oferta y la demanda del comercio pontevedrés?

—Creo que estas fuerzas vienen niveladas, puesto que el comercio de Pontevedra está preparado para ofrecer a sus clientes cuanto necesitan y superándose continuamente.

—¿Qué resultados vitales para la ciudad espera usted de la FERIA DEL REGALO?

—Resultados de vital importancia, aun cuando esta FERIA DEL REGALO fue organizada con prisa y falta de tiempo. Es un ensayo que viene a despertar el anhelo del comercio pontevedrés para con sus clientes y atraer a los que no lo son.

—Si Pontevedra es una ciudad en marcha, ¿está el comercio pontevedrés a la altura de ese rearmamiento?

—Las instalaciones comerciales son cada día mejores y más orientadas. Esto viene a demostrar que Pontevedra tiene vida latente y que no "duerme", como muchos creen. Para que nuestra ciudad progres y se ponga a la altura de las capitales modernas, es necesaria la colaboración de todos.

—¿Cómo interpreta Ud. la campaña de la FERIA DEL REGALO?

—La campaña promovida por el comercio local titulada "LA FERIA DEL REGALO", la considero como una medida acertada en bien del progreso de Pontevedra, puesto que los fines que persigue son el mover la corriente de futuros compradores hacia nuestra ciudad, haciéndoles ver que el comercio en todas sus ramas se halla a la altura de poder competir con sus similares de fuera de Pontevedra.

Esta campaña no se desarrolla para hacer que el comercio mejore sus ingresos, sino como atención del comerciante hacia sus clientes, puesto que esta campaña se desarrolla sin ninguna alteración en sus corrientes precios, y más bien, rebajándolos a sus mínimos márgenes comerciales.

—Según su criterio, ¿cuál es la mayor virtud y el mayor defecto del comerciante local?

—Nadie es perfecto, y por lo tanto todos tenemos defectos y virtudes, pero en Pontevedra abundan afortunadamente estas últimas, y a mi modo de ver, a nuestro comercio le hace falta modernizarse un poco y ponerse a la altura que se merece. Es una pena que locales magníficamente arduos de todas clases de mercancías, se encuentren con instalaciones no adecuadas a su categoría, pero confío que esto sea pasajero y a un tiempo corto, nuestros

—¿Conseguiste algún regalo en la Feria?

—Sí, el de comprar bien y barato.



Jardines de Colón, con la estatua del Almirante.

## 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, 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.

Comprador forastero: Pida en el comercio donde realice sus compras el boleto de la Feria del Regalo pontevedresa. Es un obsequio que le hace el comercio de la capital.

## Premios

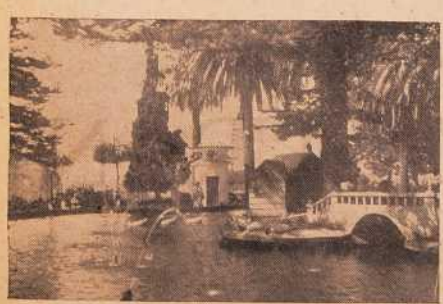
QUE SE SORTEARÁN ENTRE LOS COMPRADORES:

DIA 23 (Martes)

- UN JAMON.
- DIEZ METROS DE TELA PARA SABANAS.
- UNA CESTA DE NAVIDAD.
- UNA CESTA DE NAVIDAD.

DIA 24 (Miércoles)

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



Un detalle de los Jardines de Vicenti, o de las Palmeras, con el estanque y el palomar.

# QUIEN COMPRA EN PONTEVEDRA

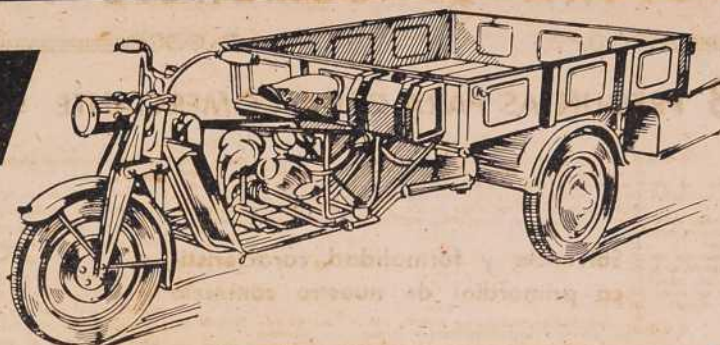
# ISO

CON LOS MODELOS DE SU CREACION  
ayuda a resolver el  
PROBLEMA DEL TRANSPORTE

## Isocarro

Un vehículo utilitario  
único para su negocio.

Motor bicilindrica ISO Potencia 6/7 H.P.  
Transmisión por diferencial. Frenos hidráulicos. Carga util de 300 kg. Caja de 1,34x1,24. Consumo 4 litros por 100 kms.



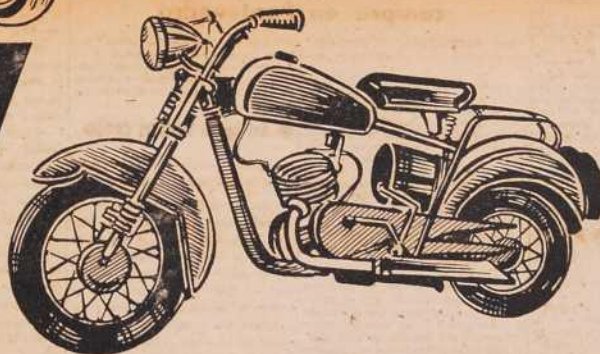
## Isettacarro 500

Una revelación del  
transporte.

Motor a dos tiempos de 236 c. c. Potencia real 9'5 CV a 4.500 r. p. m. Cuatro velocidades y marcha atrás. Suspensión independiente por amortiguadores. Cabina monocasco de chapa de acero. Carga util 650 kgs.

## Isomoto

La Moto deportiva de 2 tiempos, 125 c. c. y 6/7 HP. - Ruedas intercambiables con eje desmontable.



EXPLORACIONES INDUSTRIALES Y AGRICOLAS, S. A.

DELEGACION EN GALICIA:

# BERNARDO LOPEZ DURAN

SARMIENTO, 43 - PONTEVEDRA - TELEFONO 2079