

Ancora

SAN FELIU
DE GUIXOLS
1 ABRIL 1954

Año VII

N.º 327

Sintonía 

«ANCORA» ESTRENA UN TRAJE

¿Quién no ha experimentado el inefable placer de lucir por primera vez un vestido nuevo, un sombrero, un abrigo, una simple corbata? ¡Como se regodea satisfecho ese pecadillo de la vanidad, innato en los humanos, con mayor o menor realce en cada uno!

Pero ese momento breve, fugaz, de aparecer ante el público con una nueva vestidura, comporta implícitamente una sucesión de preocupaciones previas, de consideraciones hechas en vistas al efecto externo que produciríamos al aparecer en la calle con el semblante ornamental cambiado. Para los otros solo cuenta el minuto, el instante sorprendente de nuestra aparición ante ellos con un hábito inédito; todos los detalles preliminares a que nos hemos visto obligados a atender para la realización de aquel acto, han sido, deben haber sido ignorados por el prójimo, puesto que de un hecho de estricta intimidad de propósito se trataba, mas cuando este hecho trasciende al exterior, una vez que hacemos partícipes de él a los seres con quienes nos relacionamos, como ocurre con el estreno de una pieza de nuestra indumentaria, al hacer gala de ella ante la sociedad, entonces, por infima, por insignificante que sea la repercusión de nuestro gesto particular en el ámbito social en que nos movemos, forzosamente debemos tenerlo en cuenta, sopesarlo, analizarlo y cuidar de que no sea motivo de menosprecio para nuestra persona, más bien que añada una gradación más, por pequeña que sea, a la reputación de honestidad y prestigio que hasta aquel momento se nos ha otorgado.

Esto mismo, pues, es lo que ocurre en este momento de la mutación de formas de este semanario de nuestros desvelos. Su fondo, sus propósitos, su meta informativa y cultural es la misma, pero obedeciendo al principio de renovación a que están sujetos todos los organismos, so pena de perecer, remozar sus trazas, su decorado, se cambia de traje, por así decirlo, para poder continuar con nuevos atractivos su labor de intérprete y paladín de los intereses de la ciudad y sus moradores.

A veces, y muy a menudo, incluso, tiene Ancora palabras de censura para tal o cual aspecto ciudadano o para proceder erróneos que, a su juicio, conviene corregir. Y a veces,

Nuestro potencial turístico contará, hogaño, con otro

7 DIAS

Poco a poco, paso a paso, vamos camino de alcanzar nuestra gran meta. Nuevas demandas siguen llegando todos los días y por lo que, de julio a septiembre se refiere, hace rato que colgamos ya el «completo». Para junio existen igualmente las mejores perspectivas y lo mismo podría ocurrir para octubre por poco que las circunstancias quisieran, como en el pasado, mostrárenos favorables. En el presente mes de abril recibiremos ya a los heraldos de las primeras embajadas que llegarán en mayo. O sea, que aquella temporada veraniega de las cinco semanas de antaño —última de julio y las cuatro de agosto— se ha convertido en la espléndida realidad de hoy que nos permite por lo menos hablar de siete meses.

Ante tan halagüeñas perspectivas, es lógico y natural que la gente se sienta atraída a colaborar en la empresa. Y como que el grito unánime —consigna de esta pacífica campaña— es el de que faltan habitaciones, los hospedajes van día a día prodigándose, seguros de que, ante la gran demanda, el éxito puede darse por descontado.

5 minutos

—La casa que Vd. representa, hasta ahora solo había fabricado tapones de corcho. ¿Se ha pasado al otro bando?

—No existen bandos, creo yo. Los mercados son distintos; los clientes, otros. Al lado de la vieja fábrica, allí, en Alemania, hemos levantado la nueva de material plástico. Las dos funcionan.

—¿No puede, pues, el plástico sustituir totalmente al corcho?

—De momento, aún no es posible. No es posible por razones económicas, no de otra clase. Los tapones de corcho están al alcance de muchos bolsillos, no así los de plástico.

—¿Tan grande es la diferencia en los precios?

—En la actualidad, un kilogramo de corcho cuesta aproximadamente unas diez pesetas. Un kilogramo de poli-etileno, sustancia con la cual fabricamos nuestros tapones, cuesta seiscientas pesetas. Además la fabricación es difícil y no hay clases posibles en los tapones obtenidos. O salen bien o hay que tirarlos. ¡Ni segundas ni terceras!

también ocurre, precisamente por esa su manera de obrar, que hiere susceptibilidades con los más bienintencionados propósitos. Sin embargo,

fiel a sus normas y convencida que su aparición semanal representa un utilísimo servicio público, se propone continuar su trayectoria, con su

nuevo aspecto, esperando de sus lectores la misma grata acogida que hasta ahora le han dispensado. A todos, pues, muchas gracias.

centenar de habitaciones

Otro día, con más tiempo y espacio, hablaremos de ciertos errores que a nuestro juicio se cometen al no enfocar este problema con las debidas garantías, y sobretodo con aquella amplitud de visión que siempre resultó la característica de los grandes aciertos.

Hoy, en plan netamente informativo, cumples trasladar al lector el conjunto de esas pequeñas noticias que, parcialmente, muchos ya conocen.

Entre los hoteles que aumentaron su capacidad, las nuevas construcciones de las calles de Campmany y Maragall, habilitación efectuada en la calle de la Rutlla y conversión en Hotel de una señorial Residencia de San Elmo, ha logrado la ciudad aumentar su capacidad receptiva en la bonita suma que alcanza, número más, número menos, el centenar de habitaciones.

Evidentemente —y sin contar todavía los aumentos que, aunque fuera de nuestro término, sus rentas nos alcanzan igualmente— serán este año doscientos turistas más los que vendrán a engrosar el respetable número que ya albergamos en el pasado.

con ZIEGRA MAYER, TÉCNICO EN LA FABRICACIÓN DE TAPONES DE PLÁSTICO

—Con tantas desventajas iniciales, ¿cómo se atrevieron con el negocio?

—El corcho sube mucho; no todo es aprovechable de las planchas de compra. Los nuevos tapones son más bonitos, más limpos y tan eficientes ya como los otros. Además, uno confía en que los químicos hallarán nuevos subproductos del carbón, que podrán venderse a precios más asequibles. Entonces, todos querrán probar, pero nosotros ya tendremos la industria en marcha y conoceremos limpiamente sus secretos.

—Bien. Pero, de momento, ¿qué hacen Vds. con los tapones que fabrican?

¡Si tanto les cuestan y no los venden...!

—¿Quién dijo que no los vendíamos? Los exportamos a Francia.

—¿Qué dice el cliente?

—Admiten un éxito rotundo del plástico, para champán y licores. Sólo falta probar con el vino.

—¡¡Corcho!!

B