





TEMAS DE VERANO

LOS SANTANDERINOS TIENEN LA PALABRA

Al turista hay que impresionarle con criterio casi escenográfico, dice el presidente del Real Motoclub Montañés

Don Carlos Nieto Iglesias, en esto del verano y el turismo —conceptos entre los que establece distinción—, sabe bien lo que se trae entre manos. Pertenece a una Empresa consiguatoria de nuestra ciudad, inspector de la Dirección General de Cinematografía y Teatro, presidente del Real Motoclub Montañés y poeta de fina sensibilidad, tiene en sus manos buena cantidad de elementos para abordar con acierto la cuestión que en la HOJA DEL LUNES se debate.

Lo hace bajo un punto de vista general, sin descender a detalles y sin detenerse en programas; pero las sugerencias que apunta, estimamos que son de gran interés para crear el ambiente preciso en torno al verano y el turismo. Juzgemos nuestros lectores por lo que sigue:

Muchas cosas que no ha traído en su equipaje o no piensa siquiera desempaquetar. Pero si quiere lavarse rápidamente, ducharse inmediatamente, cuando lo precise, porque no ha venido para gastar su tiempo en la habitación.

El turista no viene a la playa, ni viene a las carreras, ni viene al festival. Viene a todo y a nada, y más que los espectáculos concretos, en los que indudablemente participa una gran fuerza de atracción, quiere vivir el espectáculo global de la ciudad o la provincia entera, esa ojeada de conjunto en que apreciamos el buen o mal gusto con que está montado un salón.

El turismo, tal y como hoy se concibe, puede ser hijo de aquel antiguo verano que por un hijo diferente, es un muchacho joven que no se contenta sólo con descansar.

El verano ante la permanencia, la relación encadenada, de año en año, con las familias de aquel lugar, es que el niño de guardia le saludase en la estación por su nombre y le preguntase por Eivissa, que este año se había casado y no venía a veranear. El turista busca lo contrario: la estancia breve, el contacto rápido, el momento que se escribe en el calendario como un día de la referencia imperecedera de aquella calle, en aquella población cuyo nombre no recordamos exactamente.

Gastar nuestro dinero con mesura, a lo largo de un mes, y circular en el fondo de un ambiente, incluso en su familiaridad, esto es ser veraneante. Derramar el dinero en unos días, ver mucho y rápido, sentirse extraño en todas partes puede ser un buen brevísimo del cotidiano turista.

LA BUENA PRESENCIA EXTERIOR

De esta diferencia, turismo y veraneante, puede extraerse una norma para actuar. El turista no es nunca un huésped de la casa, un amigo, un vecino de familia. No hay que buscarle con ataduras ínfimas, sino tratar de impresionarle con una buena presencia exterior.

No le digamos jamás a un turista que nuestras gentes, nuestros convalecientes, son gentes muy amables, que el montañés es muy afable, o que hace fácilmente amistad. No le interesa en absoluto y, en el mejor de los casos, no tendría tiempo para hacer esta comprobación. Al que llegó el primero de agosto y se marchará el día 3, será inútil hablarle de las regatas del 25 o de la carrera del 16.

El veraneante que pasaba aquí treinta días, podía aburrirse durante diez, entreteniéndose una decena y divertirse mucho otros diez. La humana naturaleza, y la misericordia divina, hacen que de este ciclo sólo se recuerde lo mejor. Pero si al turista, que va a estar dos o tres días, le toca estar entre los días grises, no conservará un recuerdo muy esperanzador.

UN CRITERIO CASI ESCENOGRAFICO

El turista tiene, y quiere, aprovechar sus horas, y no le importa mucho la belleza de un paisaje si, una vez visto y recogido en su "esbama", ha de seguir allí. No le interesa mucho una alcaoba anacrónica, llena de muebles, de colchones y de cajonillos donde guardar esas

Para atraer al turista, o para recomendarle, es necesario mantener un criterio, que se aproxima mucho al escenográfico. El conjunto bello, aunque sea papel, pinturas gratis, candelillas. Una obra ligera, que mantenga el interés sin alibajos, sin esperar a lograrlo todo en la apoteosis final.

TAN IMPORTANTE COMO UNA CUOTA MENSUAL

Por eso es, a mi juicio, tan difícil la labor encomendada a la Junta Provincial de Turismo que, bajo la inteligente dirección del excelentísimo señor don Jacobo Roldán Losada, tanto ha de trabajar.

Porque no se trata de editar unos folletos, ni de montar una campaña de Prensa, ni de hacer un buen arrojado de publicidad. Eso son cosas de flautas, de oboes o de violín. Y lo más ingratito, hacer eso y todo lo demás, es llevar a la convicción de los montañeses la necesidad de cooperar activamente en la Empresa turística, saber que una mues-

tra de tienda hecha con gusto, una fachada bien pintada, un dependiente amable, un bar con un "pick-up" y una luz adecuada, hacen tanto por el turismo en nuestra provincia como una cuota mensual.

Y, paracomiento a esto, pensar que poco dinero supone en el presupuesto de una Empresa la suma que para estos fines se propone y muy pocas veces se da. Porque, en dos o tres anuncios "de compromiso" librados a cualquier agente de publicidad, hemos pagado bastante más que lo que puede suponer nuestra aportación a una empresa colectiva local y provincial.

He dicho más arriba que el ambiente turístico se crea con un conjunto grato, aunque sea ligero. Y es verdad. Pero no puede pensarse que eso es muy barato, sino al contrario. Son miles de detalles los que habrá que ir corrigiendo.

La Junta Provincial de Turismo sabe de esto mucho más que lo que yo pudiera aclarar.

Carlos NIETO IGLESIAS (Presidente del Real Motoclub Montañés)

Al habla con nuestros lectores

¿Por qué está tan caro el calzado?

De don Eugenio Ruiz Roldán recibimos la carta que insertamos a continuación, relacionada con el tema del calzado:

Señor director de la HOJA OFICIAL DEL LUNES.

Muy distinguido señor mío: Tenía resuelto intervenir en la campaña turística, que tan bien lleva usted en su periódico, y hasta había hilvanado ya unas cuartillas acerca del tema. Pero cuando vi que el turismo le salían chilenos, olvidé las cuartillas redactadas por continuación, relacionada con el tema del calzado:

Porque son falsas. Si al público le fuera dable llegar de veras al fondo de la cuestión, con todos sus detalles de precios de materiales, impuestos, cargas de producción, transportes, comisiones, márgenes comerciales, etc., se vería que esto último, los márgenes comerciales, van más allá de lo inteligente, de lo que aún permite a los expendedores de los artículos mantener en la granja a la gallina de los huevos de oro.

El calzado en Santander —yo hablo de Santander porque es donde visto y... no calzo— es un negocio extraordinario. La abundancia de establecimientos de este tipo lo

demuestra. Estoy por decirle que hay más zapaterías que pies. ¡Y zapaterías son ellas, señor director, de lujo y bien parecidas...! ¡Y precios tienen que ser también ellos, en consecuencia!... Todo es optimismo en el montaje: en las cifras de los cartelitos que cabalgan sobre cada par de "Intocables" en la luminosidad en escaparates y dependencias interiores; en la grácil desenvoltura de dependientes y propietarios. Visto desde la calle, aquel es un ambiente de prosperidad que "consuela".

Por lo que nos dicen los que lo saben a ciencia cierta, en la carestía del calzado ha habido siempre un metro de fundamento y tres kilómetros de lamentable codicia comercial. Hay quien ha hablado, en las bromas y veras, de que al llegar el género a los establecimientos expendedores se han venido fijando los precios caprichosamente, como a voleo, sin la atención tradicional y normal a las facturas de origen. Y luego, señor director, eso hermoso cuanto de calzado de artesanía! Pero me parece que me estoy apartando un poco de la razón específica de esta carta, que no es otra que la de consignar y aclarar la frase de "Nada mejor que encargar una cosa para que se abarate".

El calzado, en efecto, es injustificadamente caro y tiene que abarataarse. La crisis de ventas llamará al instinto de conservación de los comerciantes del ramo y los cartelitos de los precios tendrán que aparecer con nuevas cifras. ¿Razonables? He aquí la cuestión; he aquí aquello del sutilísimo sentido comercial de lo que hablaba antes. Porque un buen día puede anunciarse pomposamente: "Para que se vea que a nosotros no nos duelen prendas, y que nos preocupan los intereses del público, ahí tienen ustedes: zapatos marcados hasta ahora con el precio de 220 pesetas, los cedemos desde hoy a 190." Que esto es abaratar una cosa que nos parecía cara, no deja

lugar a duda, y el comercio correspondiente puede apuntarse un tanto de generosidad en el ánimo de la masa humana de buena fe. Pero el resultado que el precio de 220 se ha podido bajar hasta 150, con muy cumplida y justa satisfacción de los márgenes de ganancias, pues... eso que declamamos antes del sutilísimo sentido comercial de encarecer una cosa para abaratarla. Y brindar un toro al sol, que siempre acarrea aplausos.

Y no sé por qué me viene a las mentes el hecho histórico de aquella lechera que, cazada al fin y mullada por su contumacia en la adulteración de la mercadería, exclamó con una franqueza digna de mejor causa:

—¡Quinientas pesetas de multa...! ¿Y qué? Pero que miren, que miren lo que he metido ya en la carilla.

Creo, señor director, que en el reajuste de los precios del calzado —que es urgente y justo— debe intervenir la autoridad superior, delegada en los elementos técnicos autorizados, que hagan públicos los precios de las materias primas y demás pormenores del caso para que el comprador, por intuición y cálculo, sepa a qué atenerse "de verdad". En tanto, una buena política de defensa de los intereses familiares es la de aumentar la crisis de ventas, acudiendo a la compra hasta acabar con los lacones y las medias suelas de repuesto.

No creo, señor director, que sea indispensable testimoniar aquí mis respetos para aquellos establecimientos del ramo aludido que han sabido no perder dinero, como es lógico, pero tampoco hacer que lo pierda el público con una política de precios a todas luces intolerable.

Es de usted afmo. s. s., lector consecuente y descalzo forzoso, Eugenio Ruiz Roldán.

El programa del aluminio en España

El proyecto actual es de fabricar en Valladolid 10.000 toneladas métricas anuales de aluminio de primera fusión y 4.000 en Sabiñánigo. Aparte de esto, el que se obtenga por segunda fusión y el que se importe en lingotes. Es muy probable por tanto que se pase de las 20.000 toneladas métricas anuales de consumo de aluminio. Y por eso se quiere aumentar la producción, aunque en precios es difícil competir con los grandes "trusts".

BAUXITA METALURGICA EN ESPAÑA Después de largos años de prospección, parece que al fin se ha encontrado bauxita de tipo metalúrgico en España. Se habla de un yacimiento catalán con sesenta millones de toneladas métricas, con 60 por 100 en óxido de aluminio. Hasta aquí, los numerosos yacimientos localizados sólo servían para utilización en química o en abrasivos.

La clase obrera se aparta del comunismo

Una ola de derrotismo en el partido, en el Paso de Calais, y disidencia en la Cuenca de Briey

El Paso de Calais constituye un elemento típico de la pérdida de independencia del partido comunista sobre la clase obrera. La última movilización de masas organizada por el partido comunista en esta provincia que cuenta con unos 120.000 mineros y donde todas las actividades están basadas sobre la mina, se remonta a las huelgas de octubre-noviembre de 1948. Esta demostración de poder y de organización del partido comunista y de la C. G. T. fue impresionante.

Durante un mes, bajo pretextos reivindicativos, verdaderas grandes maniobras (estábamos entonces a algunos meses del golpe de Praga) con sabotajes, transportes de tropas de choque en los camiones de las cooperativas mineras, etc., se fueron haciendo, pero los resultados más o menos forzados entre los comerciantes, se desarrollaron de un extremo a otro de la provincia.

Desde esa época una especie de lenta asfixia se apoderó de las organizaciones comunistas o paracomunistas, aunque al exterior no trascendiera.

En el plano político la pérdida de sufragios fue relativamente mínima. Las últimas elecciones parciales acusaron, sin embargo, en la primera vuelta una pérdida de al-

"La Madrileña"

Mantiquería-Fiambres y Ultramarinos Finos

Los más selectos artículos y a los mejores precios. SANTA CLARA, 1 TELEFONO 21-22

COMPañIA SEVILLANA DE ELECTRICIDAD Capital acciones: Ptas. 900.000.000 SUSCRIPCION PUBLICA de 200.000 Obligaciones hipotecarias (primera hipoteca) de 1.000 pesetas nominales cada una TIPO DE EMISION: al 98 por 100, libre de gastos para el suscriptor INTERES: 6,75 por 100 anual en cupones semestrales de vencimiento en 1.º de febrero y 1.º de agosto de cada año. El primer cupón se abonará el 1.º de agosto de 1965 RENTA LIQUIDA, 5,23 por 100 aparte la prima de amortización

BANCO DE SANTANDER FUNDADO EN 1.857 Capital escriturado, totalmente desembolsado pts. 100.000.000 Reservas " 140.000.000 CAJA DE AHORROS APROBADO POR LA DIRECCION GENERAL DE BANCA Y BOLSAS CON N.º 1482

COMPañIA SEVILLANA DE ELECTRICIDAD Capital acciones: Ptas. 900.000.000 SUSCRIPCION PUBLICA de 200.000 Obligaciones hipotecarias (primera hipoteca) de 1.000 pesetas nominales cada una TIPO DE EMISION: al 98 por 100, libre de gastos para el suscriptor INTERES: 6,75 por 100 anual en cupones semestrales de vencimiento en 1.º de febrero y 1.º de agosto de cada año. El primer cupón se abonará el 1.º de agosto de 1965 RENTA LIQUIDA, 5,23 por 100 aparte la prima de amortización

ANIS MARABÚ Rectificado



**Comercial SAN MIGUEL**  
 Daiz y Velarde, 3 Teléfono 51-06  
 Distribuidor de Bicicletas «CIL»  
 MODELOS DE TODOS LOS TIPOS  
 ACCESORIOS EN GENERAL  
 Motores «Motoblo» de 60  
 60 c. c. Especial sistema de  
 ventas de invierno. (8) 17/1

# Resultados y CLASIFICACIONES

Diecinueve jornada

## Excursiones de Primavera

Solicite folletos  
 e información en:

LAS AGENCIAS DE VIAJES

### WAGONS-LITS // COOK

ORGANIZACION MUNDIAL

(A. V. G. A. T. E)

Plaza de Arzobispado, 1 Teléfono 40-54 SANTANDER

(O) 17/1

## Segunda División

GRUPO PRIMERO	RESULTADOS	CLASIFICACION G. E. P. F. C. P. CR.
Leonesa, 2; Oviedo, 1.	Leonesa... 13 3 3 48 18 29+9	
Lérida, 3; Avilés 2.	Baracaldo... 11 3 5 31 21 25+5	
Osasuna, 3; Baracaldo, 2.	Logroñés... 11 3 5 38 28 25+5	
Perrol, 3; Sestao, 2.	Oviedo... 11 2 6 39 20 24+4	
España Industrial, 5; Juvenil, 1. (Jugado el sábado.)	Gijón... 8 7 4 30 23 23+5	
Leonesa, 5; Zaragoza, 2.	Zaragoza... 9 2 8 41 31 20+2	
La Felguera, 1; Eibar, 0.	La Felguera... 7 6 6 29 29 20+2	
Avilés, 2; Sestao, 0.	Lérida... 7 5 7 26 31 19-1	
Gijón, 1; Caudal, 1.	Eibar... 8 2 9 33 18 0	
	Osasuna... 8 2 9 31 33 18-2	
	Caudal... 7 3 9 23 36 17-1	
	Perrol... 5 5 9 28 40 15-3	
	Juvenil... 3 8 8 29 40 14-6	
	Avilés... 6 1 12 31 40 13-7	
	Sestao... 5 3 11 28 38 13-7	
	España Ind. 2 7 10 15 28 11-5	

## ABONOS COMPUESTOS para praderías y cultivos

Fórmulas autorizadas por el Ministerio de Agricultura  
 Garantía depositada

FABRICANTE:

### MARTINEZ FERNANDEZ Y ANUARBE

Plaza de las Estaciones - Teléfs. 2202 y 3166 - SANTANDER

ALMACENISTAS IMPORTADORES DE CEREALES Y PIENSOS DE TODAS CLASES

ALMACENES: Nicolás Salmerón, 6 y 8

(1) 17/1

## Ascenso a Segunda División

PRIMERA JORNADA 30 DE ENERO

- Burgos-Torrelavega.
- Pontevedra-Indauchu.
- Salamanca-Arsenal.
- Langreano-E. Delicias.

## Talleres Wunsch

1854 (Primer centenario) 1954

Radiadores, limpiezas y reparaciones - Silenciosos - Tubos de escape - Juntas de culata - Piezas estampadas - Embellecedores.



AUTOCHAPISTA

Exclusivista y depósito de **RADIADORES ORDOÑEZ**

Alameda Primera e Isabel la Católica, 1

Teléfono 35-35 SANTANDER

(2) 17/1

## PRIMERA DIVISION

RESULTADOS	CLASIFICACION G. E. P. F. C. P. CR.
Real Madrid, 3; Hércules, 0.	Real Madrid 13 4 2 48 15 30+10
Real Sociedad, 1; Sevilla, 2.	Barcelona 13 3 3 49 25 29+11
Valladolid, 1; Alavés, 0.	Al. Bilbao 8 8 3 46 24 24+0
Deportivo Coruña, 1; Deportivo Español, 1.	Sevilla 10 2 7 45 35 22+2
Barcelona, 5; Celta, 2.	Valencia 9 2 8 46 35 20+2
Atlético de Bilbao, 1; Atlético de Madrid, 1.	Valladolid 8 3 8 33 39 19-1
SANTANDER, 3; Valencia, 2.	Hércules 5 7 30 31 19-1
Málaga, 2; Las Palmas, 0.	Celta 6 6 7 36 38 18-1
	Coruña 7 3 9 34 39 17-1
	R. Sociedad 5 6 8 36 37 16-2
	Al. Madrid 6 4 9 30 43 16-2
	Español 5 6 8 26 30 16-2
	Las Palmas 6 4 9 27 43 16-2
	Alavés 0 3 10 26 43 15-3
	Málaga 4 6 9 25 40 14-4
	SANTANDER 6 1 12 28 52 13-5

## Camiones Leyland

Autobuses  
 ENTREGA INMEDIATA  
 Chapa blanca a nombre del comprador  
 CONCESIONARIO EXCLUSIVO:  
**RUFINO ECHEVARRI**

GARAJE CON SERVICIO DE ENGRASE Y LAVADOS  
 TALLERES CON SERVICIO C. A. V. PARA MOTORES DIESEL  
 OFICINAS Y SECCION DE VENTAS:  
 Ruiz de Alda, 8 Teléfono 40-46

(3) 17/1

## FUTBOL INTERNACIONAL

Italia gana a Bélgica, en Bari, por 1-0

Bari.—Se ha jugado el encuentro internacional de fútbol entre las selecciones de Italia y Bélgica, en el que venció Italia por un gol a cero. El tanto de la victoria lo marcó el extremo Boniperti, (Afil.).

## CAMIONES PEGASO-DIESEL

ENTREGA INMEDIATA  
 Distribuidor exclusivo para Santander y su provincia:

**José Vidal de la Peña**

PASEO DE PEREDA, 35 - Teléfonos 1233 y 1368

(4) 17/1

## La quiniela ganadora

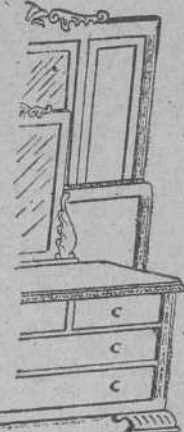
PRIMERA DIVISION	SEGUNDA DIVISION
REAL MADRID - HERCULES ... 1	L. GROSOS - OVIEDO ... 1
REAL SOCIEDAD - SEVILLA ... 2	OSASUNA - BARACALDO ... 1
VALLADOLID - ALAVES ... 1	FERROL - SESTAO ... 1
CORUÑA - ESPAÑOL ... 1	LEONESA - ZARAGOZA ... 1
BARCELONA - CELTA ... 1	LA FELGUERA - EIBAR ... 1
A. DE BILBAO - A. DE MADRID ... 1	GIJON - CAUDAL ... 1
SANTANDER - VALENCIA ... 1	
MÁLAGA - LAS PALMAS ... 1	
	RESERVAS
	1.º LERIDA - AVILES ... 1
	2.º BADAJOZ - MURCIA ... 1

## MUEBLES

Armarios de todos los tamaños. Camas. Mesitas. Comodines. Calzadoras. Sillas. Tresillos. Comedores.

Somiers de madera y Numancia. Colchones de borra, de lana y tapizados. Cama tu cas. Camas plegables Numancia. Sofás-camas.

Paragüeros. Percharos. Consolas. Vestibulos de rafia. Muebles de cocina.



## Lámparas

RADIOS «ATLANTA», desde 1.400 pesetas  
 AL MES, 159,80, A LA SEMANA, 39,10

Establecimientos PEREZ DEL MOLINO (5) 17/1

## Segunda División

GRUPO SEGUNDO	RESULTADOS	CLASIFICACION G. E. P. F. C. P. CR.
At. Tetuán, 6; Extremadura, 0.	At. Tetuán 12 2 5 38 21 26+6	
Tenerife, 2; Granada, 0.	Murcia 12 1 6 48 25 23+7	
Levante, 1; Castellón, 2.	Jerez 10 4 5 45 25 24+4	
Sabadell, 2; Jerez, 1.	Granada 11 1 7 37 20 23+3	
San Fernando, 4; Tarrasa, 0.	España de T. 8 6 5 30 30 22+4	
Linense, 2; España de Tánger, 1.	Belis 8 5 6 35 29 21+3	
Belis, 1; Jaén, 1.	Jaén 8 5 6 41 36 21+3	
Badajoz, 3; Murcia, 0.	Castellón 9 2 8 35 34 20-2	
	Badajoz 9 1 9 32 44 19+1	
	Sabadell 7 4 8 32 32 18 0	
	Extremadura 7 4 8 33 41 18-2	
	Tarrasa 7 2 10 34 37 16-4	
	S. Fernando 6 3 10 34 42 15-3	
	Tenerife 7 1 11 21 31 15-1	
	Linense 5 2 12 26 57 12-8	
	Levante 3 3 13 27 44 9-11	

## Frigoríficos Chiloverg

CHIMENO, LOPEZ Y Cia., S. A.  
 instalaciones para Cloruro de Metilo, Freón y Amoniaco en todas las potencias y aplicaciones

Exclusivistas para el Norte de España de:  
**GELPHA, S. A. y ATLAS (Copenhague, Dinamarca)**

Casa central: **BILBAO**

SUCURSALES: Santander (Eduardo Benot, 4 - Teléfono 28-25)

León - Oviedo - Vigo - La Coruña - Pamplona - Torrelavega

Lugo - Orense - Vitoria - Logroño - Burgos

(6) 17/1

## Partidos para el próximo domingo

### PRIMERA DIVISION

- Sevilla-Hércules (1-1).
- Alavés-R. Sociedad (0-2).
- Español-Valladolid (2-4).
- Celta-Coruña (2-4).
- A. Madrid-Barcelona (0-4).
- Valencia-A. Bilbao (0-7).
- Las Palmas-Santander (1-2).
- Málaga-Madrid (1-4).

## Radio Novedades

### Mariano Renedo

REPARACIONES Y ENCARGOS  
 ELECTRICIDAD EN GENERAL

INSTALACION DE LUZ FLUORESCENTE

Paz, 4 Teléfono 62-63 SANTANDER

(7) 17/1



# Un magnifico gol de Alsúa, dió los dos puntos al Real Santander

## En un esfuerzo "a lo gran equipo", el Valencia igualó dos goles de ventaja racinguista

### COMENTARIOS

#### Sigue la lucha con la indecisión habitual

Con la de ayer se ha consumado una nueva jornada sin que se haya producido en la cabeza ni en la cola. El que el Madrid y el Barcelona sigan la lucha por el primer puesto, con notable desplazamiento hacia la retaguardia del Valencia y del Atlético de Bilbao, no es más que lo que se ha producido en esta jornada, ya que quedó bien paralizado en el anterior. Observamos, una vez más, que el Barcelona se encuentra en la clasificación real con un punto positivo de ventaja sobre los madrileños. Estos tendrán que apretar de firme —el domingo en Málaga— para superar esta ventaja.

#### Mucha emoción y excelente juego en el segundo tiempo del partido

#### Por 3-2 ganó el Real Santander al Valencia en el Sardinero

Nos habían dicho que el Valencia no estaba bien, y nos lo habían dicho, gentes que conocen a fondo al equipo de Mestalla, de forma que aceptábamos esta afirmación como indudable, y de ahí que al terminar el partido de ayer no pudiéramos explicarnos la razón en que se fundamentaban quienes hacían esta afirmación.

### OPINIONES DESPUES DEL PARTIDO

#### A Urquiri le gustó el Valencia del segundo tiempo

#### Y a Monzó, capitán valencianista, le sorprendió el espíritu combativo del Racing

Al terminar el partido entramos en los vestuarios de los jugadores. En el del Real Santander advertimos más alegría que en otras ocasiones. No sólo porque se haya ganado, sino por la forma como se ha ganado.

#### La Federación agasaja a su ex presidente don Alejandro Quintana

La Federación Cantabra de Fútbol, presidida por don Juan Antonio Lanuza, se reunió ayer en una comida íntima con el ex presidente de dicha Federación y querido compañero en la Prensa, don Alejandro Quintana Suerro.

#### IMPRESION CRITICA

En el Valencia difícilmente podríamos destacar a nadie. Todos han jugado a un mismo nivel de entusiasmo y técnica, pero entre todos, fueron los extremos, Mañó y Masroig, los más peligrosos, y la defensiva actuó como una línea de gran solidez, más perfecta por las alas que por el centro.

#### PUNTO Y APARTE PARA JUZGAR AL REAL SANTANDER

En cuanto al Real Santander... pero esto ya merece punto y aparte. Hagámoslo.

#### Máquinas de punto "CONAHEM"

#### CAMISERIA BENITO

#### Chocolate Galdos

### Los preseleccionados, en lista no oficial

#### Barrenechea y Marquitos figuran en ella como defensas centrales

Madrid.—De buena fuente —aunque no oficial, claro está— se dice que la lista de jugadores de fútbol preseleccionados por don Ramón Melcón para formar el equipo nacional y que presentará a última o pasado a la Federación Española de Fútbol, estará formada por los siguientes jugadores:

#### AGENCIA AUSTIN

#### LUDY Optico Diplomado

#### AMOR ZEISS KODAK

#### Como con calefacción central.



#### COÑAC Majestad

### EL VIENTO LO IMPIDIO

En el primer tiempo, el fútbol que desarrolló no fue de mucha calidad, todo hay que decirlo. Fue el suyo un fútbol brioso, entusiasta, dirigido hacia la rápida consecución de la victoria y basado en el juego de los interiores y medios; pero no fue, técnicamente, muy brillante, y no por su culpa sino porque el viento reinante, en muchos momentos con categoría de huracán, hacía la vida imposible a los jugadores.

### AVANCES SIMULTANEOS

El juego siguió con idénticas características de avances simultáneos, y a los veinticinco minutos del Valencia, esta vez por mediación de Mañó, lanzó un tiro cruzado fuera del alcance del meta santanderino y que colocaba al equipo de Mestalla más cerca de la victoria que de la derrota.

### LOS GOLES

Hemos descrito ya los dos goles del Valencia y el de Alsúa. Ha-

#### Automovilismo

#### Fangio ganador de III Gran Premio Argentino

#### B. y los deportes

#### Soldavilla de Cartes, en primer lugar, en el campeonato provincial

#### Reunión especial para el partido A. Bilbao-Racing

#### REUNION DEL COMITE DE COMPETICIONES

#### TREN ESPECIAL A BILBAO

#### REUNION DEL COMITE DE COMPETICIONES

#### TREN ESPECIAL A BILBAO

#### REUNION DEL COMITE DE COMPETICIONES

#### TREN ESPECIAL A BILBAO

#### REUNION DEL COMITE DE COMPETICIONES

#### TREN ESPECIAL A BILBAO

#### REUNION DEL COMITE DE COMPETICIONES

#### TREN ESPECIAL A BILBAO

