

Setembro 2014, Nº 2 | Exemplar gratuíto | Primeira edición

A praza é túa

Federación de Prazas de Abastos de Galicia



XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE ECONOMÍA
E INDUSTRIA
Dirección Xeral de Comercio

2-5	A horta
6-7	Os bos clientes
8	Promoción
9	Normativa
10	Entrevista
11	Historia das prazas
12-13	Directiva de Fepragal
14-15	Fepragal
16	A marca
17	Fórmula anticrise
18-20	De festa
21	Produtos de calidade
22-23	Peque-Chef
24	Produto do mes

DAS MELLORES HORTAS ÁS MELLORES PRAZAS

Leituga lisa, rizada, branca ou negra; pemento amarelo, verde ou vermello; de piquillo ou de catro picores, pemento de Padrón ou italiano. Feixóns brancos, feixóns verdes, feixóns redondos, feixóns planos... Cebola branca, cebola vermella, tomate do país, de ensalada, cherri, tomate negro, remolacha, cenoria lisa e rizada, berenxena, perexil... Todo iso e moito máis cultívase nas fermosas e coloridas hortas do Salnés. E todo iso e moito máis o teñen os clientes das prazas de abastos asociadas a Fepragal o mesmo día na súa mesa. Porque se Galicia presume da calidade e frescura dos produtos do seu mar, o mesmo pode facer coa súa horta. Igual que o mexillón que chega de madrugada á lonxa e de mañanciña á praza para ser servido ao mediodía na casa, tamén as leitugas da horta recóllense a primeira hora coa rosada para xa moi cedo lucir as súas cores e o seu frescor nos alegres postos da praza, compartindo espazo cos explosivos tomates e as saborosas cebolas coas que poucas horas despois fan a ensalada os clientes que máis saben da praza. Eses que saben como sabe de verdade un tomate...

E todo iso é posible grazas aos agricultores que plantan a semente, aboan a terra, regan as plantacións e miman o produto noite e día para darlle ao cliente o mellor que se pode colleitar do agro galego, que non é pouco.

Un traballo esforzado e non sempre agradecido, porque para que esas cebolas que rebentan de sabor poidan exhibirse ben cedo no mercado, xunto cos olorosos limóns ou as vistosas cenorias, hai familias detrás que coidan vintecatro horas ao día dunha plantación, que compaxinan ese traballo con outras labores, dentro ou fóra do campo, que crían os seus fillos e pagan os seus estudos, que cociñan, labran, colleitan e transportan, que

separan e seleccionan o mellor para o seu cliente, que o aconsellan, o miman, o alimentan... E así ano tras ano, soportando as treboadas no inverno cando hai que sementar, as chuvias de primavera cando hai que sarchar, o sol do verán cando hai que recoller...



No verán, pero tamén agora no mes de setembro, os postos de hortalizas son a alegría das prazas de abastos, na eclosión mesma da natureza e a viveza que dá esa gama de cores, esa variedade de sabores... Por iso, cando teña na súa mesa ese tomate que sabe, ese pemento picante ou esa rechamante remolacha, non esqueza os traballos do seu praceiro para levarllos á mesa, e sobre todo, non esqueza que chova ou neve, mañá estará alí de novo.

o praza é túa

EQUIPO EDITORIAL

Xunta directiva da Federación de Prazas de Abastos de Galicia

Coordinación: Mari Rodríguez

Redacción: L Louzao

Fotografía: Janite, Miguel Souto, C. Pontanilla

D.L.: PO 268-2014

Páxina Web: www.fepragal.es

www.facebook.com/fepragal

Tfno. 669 776 017

© FEPRAGAL 2014

Patrocinado pola Dirección Xeral de Comercio da Consellería de Economía e Industria da Xunta de Galicia.



XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE ECONOMÍA
E INDUSTRIA
Dirección Xeral de Comercio



AS HORTALIZAS SON UN ARCO DA VELLA DE CORES, UN BANQUETE DE SABORES E UN FESTIVAL PARA OS SENTIDOS
PRACEIRAS DO GROVE

EXPLOSIÓN DE CORES



OS POSTOS ESTÁN CADA VEZ MÁIS PROFESIONALIZADOS E AS VENDEDORAS SON AUTÉNTICAS EMPRESARIAS
 PRACEIRAS DE PORTONOVO

Son agricultores que miman o seu produto para que a primeira hora da mañá, aínda coa rosada da noite, reloza fresco na praza. Son, case sempre, mulleres que entenderon de xóvenes a importancia de ter un traballo que axudara a complementar a economía familiar e co que acadar a independencia que dá ter a súa propia empresa de comercialización de produtos frescos. Son xente que ama o campo, que medraron no campo e que ofreceron, ás veces perante máis de corenta anos, o mellor do campo aos seus clientes. As máis das veces, aos seus amigos.

Son vendedoras de hortalizas como Isabel Expósito, que coa axuda do seu marido foi quen de sacar adiante dous fillos e que agora presume de netos na praza de abastos de Portonovo, competindo pola fermosura do seu posto con Rosa María Moraña Cacabelos, compañeira de toda a vida nun mercado que nos meses de verán explota

“O cliente de Portonovo sabe o que quere, sabe apreciar as cousas boas”

Isabel Expósito Portonovo

“A horta do Salnés é moi boa, eu estou encantada no Grove, o cliente sabe que é produto fresco, que chega da horta á praza”

Susa Seoane O Grove

“Levo trinta anos na praza de Cambados e teño unha clientela preciosa”

Carmen Peiteado Cambados

de cores e sabores nos seus alegres postos de verduras. «As leituigas collinas esta mesma mañá —asegura Rosa María— e o demais a véspera; a cebola, as patacas, os pementos, tomate, pepino, calabacín, limón... Está todo moi fermoso».

Abofé que si. Tan fermoso como a segunda planta da praza de abastos de Cambados, onde están os postos de froitas e hortalizas e onde venden frescos aos seus clientes mulleres como Juanita Cores ou Gardenia Martínez, esta última dende hai só uns meses. «Teño invernadoiro na casa e antes estaba nunha cooperativa, pero deixeiño e agora vendo na praza». Das mellores hortas de San Adrián de Vilariño ou deses outros lugares do Salnés cubertos dun manto verde que se salpica de vermello, morado, amarelo e toda a gama de cores que pinta a veiga. «Eu teño unha clientela preciosa, o cliente de Cambados é moi bo», di Carmen Peiteado. O non hai máis que engadir.

OS MÁIS FRESCOS DO LUGAR

A horta é escrava, porque hai que erguerse cedo para recoller o produto fresco e telo a primeira hora na praza, e porque o inverno é duro e nin hai tanta variedade que ofrecer como no verán nin tanto cliente a quen vender. Nembargantes, os que levan toda a vida da horta á praza sacaron adiante familias enteiras e pagaron carreiras aos fillos co suor da súa fronte. Pode presumir diso María Angustias Xil, que case todos os días do ano dende hai 35 carretou o mellor da súa horta de Meaño á praza do Grove; que sabe como de duros e longos son os invernos no campo e que entende que as novas xeracións miren cara outro lado. «Non hai relevo porque os fillos queren outra cousa; a miña filla ten unha perruquería e o meu fillo é xerente dunha empresa, pero os seus estudos pagáronse con este posto». Nese tempo compartiu experiencias con Susa Seoane. «Levámonos ben —di a segunda sorrindo—. Ás veces discutimos pero ao momento xa estamos aí». Susa reconece que está encantada nesa praza. «É un mercado moi bo, o cliente sabe que o noso é produto fresco, que vai da horta á praza». Alí vende tamén Carmen Valladares, que aos seus 72 anos xa perdeu a conta de cando empezou a despachar no Grove as mellores legumes cultivadas na súa horta de Dena. Xa fala de xubilarse, e máis agora que ven de atravesar un duro inverno. «Tiven que empeñarme e a ver se recupero. Pero vouno botar de menos; estás aquí a falar todos os días con catro ou cinco clientes de sempre...» É o seu traballo, a súa empresa e a súa vida.

Tanto tempo como Carmen leva María Ángeles Cacabelos (Maruja) na praza de Sanxenxo, onde a froitaría Gondariño xa é un clásico. Ademais de ser da directiva da asociación de praceiros, Maruja é a campiona absoluta da Festa da Cebola, de tantos premios acadados. Pero sobre todo é unha vendedora orgullosa. «Teño clientes desde hai corenta anos, algúns son restaurantes, outros de todo o ano e outros de toda a vida. Hai confianza, e o mesmo que veñen á praza veñen a casa e collen o produto da mesma horta se non lles chega». O mesmo que María Garrido, de Vilalonga. «Hai que aforrar do verán para o inverno —advirte—. Con isto non se saca unha familia adiante, pero é un complemento. Aínda que hai que traballar moito, o campo é moi duro». Se o saberán elas, donas e señoras das súas propias empresas.



O MELLOR DA HORTA DO SALNÉS
PRACEIRAS DE SANXENXO

CUESTIÓN DE CONFIANZA

Por unha cuestión de confianza. Esa é a principal razón pola que Manuela Buceta, clienta da praza de abastos da Pobra, leva toda a vida indo ao mercado. Pero como ben di ela, «a confianza gáñase co tempo». Ou sexa, que os praceiros de toda a vida levan anos gañándose a de Manuela. «Eu ao súper non vou, que está todo remexido. Na praza non. Vou polo peixe, pola carne, pola froita... E non están pasadas por todas as mans, pides a froita que queres e non está apalpada. Ademais, como os coñezo de toda a vida, se lles teño que dicir algo, dígollo. No súper, non».

A Manuela o mercado quédalle agora máis a man que nunca, «porque vou todos os días a buscar ao neto ao colexio». Leva toda a vida alimentando a familia cos produtos frescos do mercado, e non queren outra cousa. Nin sequera lle preocupa se é algo máis caro. «Non o creo, e tampouco estou seguido a preguntar polo prezo. Dinme canto é e xa está».

Da praza de abastos da Pobra do Caramiñal tamén é moi boa clienta Julia Santiago, que ten de toda a vida a súa perruquería ao lado do mercado. «Vou todos os días. Pola mañá miro o que teñen as peixeiras e xa o deixo encargado, logo fago o mesmo na froitaría, cos feixóns e os tomates. Se hai xente, déixoo encargado, e cando saio do traballo vou buscalo». Non é só por comodidade. «A miña nai tamén está enfronte e levo indo desde os 18 anos, e agora teño 54...».

Julia ata ten argumentos de peso para rebatir a quen di que vai ao súper por comodidade, porque cre que se lles ofrece un mellor servizo. Ela ten probas de que non é así: «Os sábados normalmente entramos máis cedo, porque temos vodas e así, e cando paso aínda está pechada a praza, pero eu teño o móbil dos vendedores e chámoo e preguntolles se teñen isto ou o outro; déixoo encargado e ao saír recóllo. Iso non o fan no súper».

E logo que está orgullosa da súa: «Moi ben situada e moi limpa, e ten un aparcamento moi bo. A da Pobra é unha praza moi bonita».



MANUELA BUCETA SÓ CONFÍA NOS PRACEIROS DE SEMPRE NA POBRA

“Vou todos os días. Pola mañá miro o que teñen as peixeiras e xa o deixo encargado, e cando saio do traballo vou buscalo”

Julia Santiago

“Teño 56 anos e levo toda a vida indo á praza; por unha cuestión de confianza, pero a confianza gáñase co tempo. Ao súper non vou”

Manuela Buceta



JULIA SANTIAGO ESTÁ MOI ORGULLOSA DA SÚA PRAZA

«NON GASTAREI NOOUTRA COSA, PERO PARA COMER, EU QUERO CALIDADE»



CHALO SEMPRE FAI A COMPRA DE DIARIO NOS SEUS POSTOS DE CONFIANZA NA PRAZA DE PADRÓN

Gonzalo Rodríguez —en Padrón todo o mundo o coñece como Chalo— di que é un mandado, que el vai á praza a comprar o que lle manda a súa muller. Pero non é certo; un fala con el e decátase de que Chalo sabe perfectamente onde atopa o produto que busca, e iso pasa unicamente na sala de vendas do mercado do seu pobo. «Son un pouco daquela maneira; o peixe ten que ser o de Loli —a súa peixeira— e coa froita pásame o mesmo, e sei que na praza son de confianza». Esa é a clave. Chalo é monitor deportivo e sabe o importante que é a alimentación na saúde, por iso el busca o mellor. Faríao aínda que lle resultase un chisco máis caro. «A miña muller di que eu en comida gasto moito, pero a min non me importa porque comer é básico e eu quero calidade; non me preocupa ter un móbil mellor ou peor, pero comer ben si que me preocupa».

É o que se encarga de facer a compra a diario. Porque tanto el como María, a súa muller, traballan, pero a el a praza quédalle de camiño para o concello, onde é monitor, así que pola mañá vai polo mercado e logo de com-

prarlle o peixe a Loli colle tamén un pouco de froita e outros produtos para o menú que a parella ten pensado ese día. Sardiñas, pescada, rape, nécoras... o que a súa peixeira de cabeceira lle recomende, aínda que cando falamos con Chalo atopámolo cociñando nabizas con bacallao e patacas. «Non son un experto, pero se a miña muller traballa pola mañá, o lóxico é que cociñe eu. Non son o marido perfecto, pero fago o que podoo».

“Son un pouco daquela maneira; o peixe ten que ser o de Loli e coa froita pásame o mesmo, e sei que na praza son de confianza”

Gonzalo Rodríguez

“A min despois de tantos anos xa é moi difícil que me enganen, son veterana, e os vendedores de toda a vida non o van facer”

Ángela Santos

Fixo que Chalo crúzase decote con Ángela Santos, outra boa cliente de Padrón. Ángela xa ten 73 anos, un marido, seis fillos e seis netos. ¡Moitas bocas que alimentar a diario como para non saber de que estamos a falar! Por iso ela confía na praza e nos seus pranceiros. «A min despois de tantos anos xa é moi difícil que me enganen, son veterana, e os vendedores de toda a vida non o van facer»

O peixe de Loli, o marisco vivo de Paquiño, a carne de Manolo, de Cándido os conxelados e as verduras... «As verduras de todos, un día cólloas nun posto e outro, noutro». E nesta época do ano non pode evitar facerlle unha homenaxe aos seu produto estrela: «Os pementos, porque son da terra».

A ela non se lle pasa pola cabeza cambiar a súa praza polo supermercado. «Gústame mirar o que hai e de paso, falar cos amigos, porque son amigos». Aínda que como todo é susceptible de mellorar, Ángela aproveita a súa experiencia para darlle un consello aos vendedores: «Deberían poñer ofertas, iso animaría á xente a vir máis ás prazas de abastos».



«COME O MAR» ESTIVO NAS PRAZAS DE BUEU, SANXENXO, PORTONOVO, CANGAS E MOAÑA

O MAR ESTÁ PARA COMELO

Un pincho elaborado no mercado ou unha invitación a cociñar á beira do mar. Estas foron algunhas das propostas que atoparon os clientes das prazas de abastos da man dos grupos de acción costeira durante o mes de xuño. Os GAC son entidades sen ánimo de lucro que traballan na promoción do mar e do seu desenvolvemento económico, tanto desde o punto de vista turístico como do gastronómico. Nas rías galegas hai sete grupos de acción costeira, e todos eles puxeron en marcha a campaña «Come o mar», espallada en moitos e diferentes frontes: pratos mariñeiros nos menús dos restaurantes, ofertas especiais nos hotéis da costa, obradoiros, exposicións e campañas de promoción dos produtos do mar. Foi con este obxectivo que os GAC contaron coas prazas de abastos, elexidas como centros neuráxicos dunha mercadoría fresca, de calidade e, sobre todo, dinamizadora da economía local. Por iso as campañas centráronse na elaboración de menús con peixe de baixura —o que se pesca na propia ría— aínda que preparados dunha maneira distinta, fácil pero sorprendente. Como dicía en Portonovo o cociñeiro Fran Sotelino, «son receitas sinxelas, que o cliente da praza poda preparar na casa, pero diferentes». Había xurelos, pero non xurelos fritos, e o sargo fuxía tamén das receitas tradicionais.

Sotelino, co GAC 6, da ría de Pontevedra, cociñou para os clientes das prazas de abastos de Bueu, Sanxenxo e Portonovo, entre outras. Nelas preparou pratos tan sorprendentes como o sargo afumado sobre sandía, amorado, tomatiños e dados de pan, ou o bocata de chourizo de xurelo cun chimichurri de algas, unha receita que realmente sorprendeu porque ninguén pensara en facer chourizos coa carne de xurelo. Pero o certo é que os que probaron, repetiron.

«Emprázate» foi a campaña desenvolvida polo GAC 7, da ría de Vigo, en mercados como Cangas ou Moaña, nos que ofreceron aos clientes un «pincho praceiro pracenteiro». Porque claro, na praza, un pracer.



CORPUS EN BUEU



JOSÉ PEDRO FERNÁNDEZ PÉREZ
ADMINISTRADOR DA PRAZA DE ABASTOS DE BUEU

«O QUE UNHA PRAZA NECESITA É QUE HAXA ORDE E LIMPEZA»

L

evo aquí doce anos, desde que abriu a praza nova, e ao principio estaba eu só; desde que se constituíu a asociación e hai unha nova xeración, as cousas melloraron moito». Quen así fala é un funcionario, pero un funcionario orgulloso de seu. É José Pedro Fernández Pérez, administrador da praza de abastos de Bueu, e a súa figura —xunto co traballo da asociación de praceiros, de Fepragal e de cada un dos vendedores— é clave para explicar que, malia os malos tempos que corren, «aquí a crise notouse a cuarta parte que nos outros mercados».

O administrador da praza é fundamental para dar unha imaxe de marca. Pedro, por exemplo, está acertadamente obsesionado con que o recinto reluza limpo, que o chan estea seco, que os produtos se exhiban marcados e que os vendedores vaian uniformados. El o resume dicindo que «o que unha praza necesita é orde e limpeza». E el pon orde e limpeza. Sen ollar o reloxo nin contar as horas de traballo, chegando á praza ben cedo para que cando abran os postos todo funcione como debe.

Non foi fácil. Recordamos hai doce anos, cando abriu

a praza nova e tivo que convencer os vendedores de que aquilo era un negocio e había unhas normas que cumprir. «Nalgúns casos os problemas resolvéronse coa xubilación; hoxe os praceiros saben que isto é un comercio de alimentación e que ten que funcionar como tal».

Hai outros segredos na praza de abastos de Bueu; un deles, fundamental, é que sempre abriu pola tarde. «Pola mañá os clientes son os veciños, e pola tarde veñen de Vigo, de Pontevedra e ata de Ourense». A boa coordinación coa lonxa, que ten poxa de peixe a todas horas, tamén ten moito que ver. «Non hai ningunha praza na

que ti podas ver o peixe vivo como aquí», di convencido. E constata que, rematado o verán, como fixeron outros anos, «os turistas marchan coas caixas cheas de peixe para conxelar».

Pedro é, ademais, enlace entre os vendedores e os clientes, entre a praza e Fepragal, entre os asociados e o concello... Todo iso traducíuse en prestixio, a palabra máxica. E cre que aínda poden ir a máis. «A miña ilusión é que isto sexa mil veces mellor que El Corte Inglés, e iso é posible»

A FIGURA DO
ADMINISTRADOR
É FUNDAMENTAL
PARA
PROFESIONALIZAR
O MERCADO E
FOMENTAR A SÚA
MARCA

A praza é máis que un mercado, é unha asociación de comerciantes que viven dentro dunha comunidade; por, e para esa comunidade. Téñeno moi claro en Bueu, por iso a asociación de praceiros procura involucrarse na vida do pobo. Fixérono hai uns meses por mor da celebración do Corpus. En realidade levan catro anos facéndoo, confeccionando a súa propia alfombra floral que se suma as outras corenta dos veciños. Pedro, o administrador, fai o deseño, e os socios aportan o material, o traballo, o madrugón e a ilusión. «Estamos dende as sete da mañá ás doce; a procesión pasa por diante e aquí temos un altar».



Ángeles Cruz, a presidenta da asociación, Imelda Soage e María José Cerqueiro, as súas compañeiras na directiva, están orgullosas dese traballo. «Facemos o logotipo da asociación, que é unha dorna, e este ano tamén o nome da praza». Axuda moito que Pedro é deseñador e pon a parte creativa. Saben que é unha tradición do seu pobo e gústalles participar. «É unha obriga moral, porque pertences a unha rede social», subliña Pedro.

Mágoa lles dá que o costume vaise esvaecendo coas novas xeracións. Recordan cando en Bueu había tres quilómetros de alfombras e todo o mundo quería ter a mellor. Aínda así hai xóvenes que chegan cada ano ata do estranxeiro para confeccionalas, porque a rede segue a tecerse.

FORTALEZAS E RETOS DE FUTURO NA PRAZA DE ABASTOS DO GROVE

Fepragal leva anos traballando man a man co seu alcalde, Miguel Ángel Pérez García

Non foi un camiño de rosas o que percorreron nos últimos anos a asociación de praceiros do Grove e a Federación de Prazas de Abastos de Galicia (Fepragal) para modernizar a praza de abastos e crear unha imaxe corporativa no mercado. Tendo en conta que se trata dunha infraestrutura municipal, foi necesaria a implicación do Concello. No caso do mercado meco, Fepragal leva unha longa traxectoria de traballo co actual rexedor, Miguel Ángel Pérez, que xa fora alcalde dende 1999 ata 2007 e que recuperou o cargo no 2011.

Os comezos foron difíciles, porque ás veces costou convencer ás corporacións municipais da necesidade de modernizar as prazas como motor económico dos municipios. O alcalde grovense recoñece que «en xeral houbo unha deixadez anos atrás nos mercados e por iso ese foi o noso obxectivo no ano 1999. Quizáis polas agresións que sufriron dos centros comerciais, o certo é que pouco a pouco foron quedando abandonados». Fepragal e os praceiros traballaron man a man co rexedor coa imprescindible axuda da Dirección Xeral de Comercio, que foi quen sacou adiante unha liña de subvencións para a modernización das prazas que permitiu que no Grove se levaran a cabo obras de mellora. «Era un edificio obsoleto que non cumpría condición algunha, xa non só de mobilidade, senón tamén de hixiene e outras moitas carencias que tiña. Aproveitamos que a Xunta, a través de Comercio, priorizou os mercados e así, en estreita colaboración con Fepragal, fixemos unha remodelación integral e quedaron unhas instalacións modernas e atractivas». Aínda

“Agora hai unha ordenanza en vigor que fixa dereitos e deberes dos vendedores do mercado, e que está para que se cumpra”

queda traballo por facer. De feito, o Concello ten previsto máis obras. «Si, este ano imos actuar na cuberta, que ten problemas de filtracións».

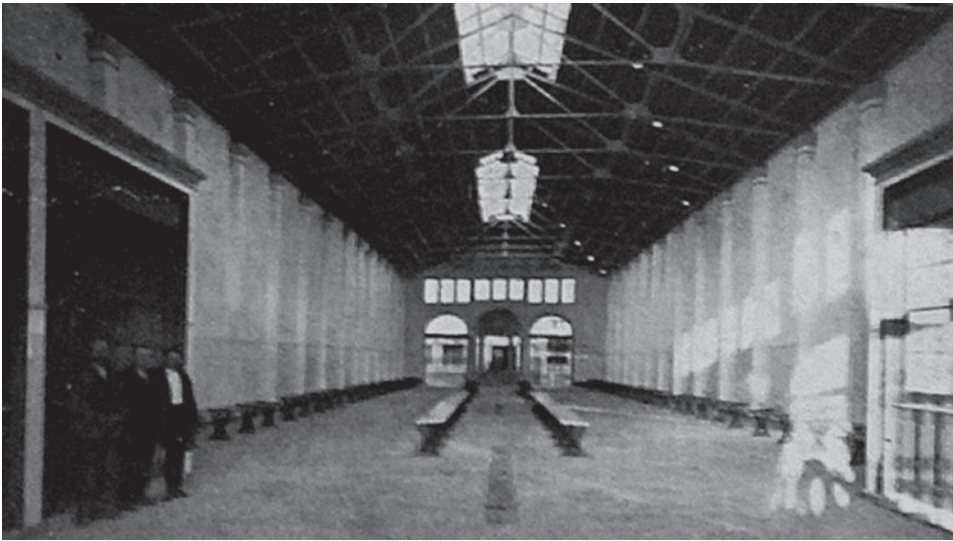
Pero non todos os atrancos son de infraestruturas. A praza do Grove sofre, dende hai anos, a competencia dunha peixería aberta fóra do edificio pola confraría de pescadores. Certo é que o que en principio podería ser un problema, tamén pode ser un reto de futuro. E así o ve o rexedor. «É semellante ao que pasa coas áreas comerciais; non queda máis remedio que aprender a convivir. É certo que se procurou que a peixería abriña dentro do mercado, que probablemente fose máis beneficioso porque sería un tirón. Creo que non se canalizou correctamente, pero demostrou que funciona e sobre todo, que se vende peixe pola tarde. Penso que faltaron reflexos e faltou adaptación ao que os novos tempos demandan. O que ten que facer o mercado é xogar coas súas propias fortalezas, e a forza que ten baséase no produto que ofrece, fresco e de calidade. De feito, o gran reclamo do mercado é o peixe, xunto co marisco e as hortalizas, a produción máis artesanal. Pero tamén creo que o futuro do mercado pasa pola súa profesionalización».

A praza de abastos está nunha situación magnífica, no peirao, e ten unha



O ALCALDE GROVENSE APOSTOU POLA MODERNIZACIÓN DA PRAZA

mercadoría de primeira. Ou sexa, que o camiño andado nos últimos anos da man de Fepragal dou os seus froitos, pero queda moito por facer. Como dicía o rexedor, profesionalizarse, crear unha marca e ampliar o horario de venta. Un dos pilares para lograr ese obxectivo está na aprobación dunha ordenanza pola que Fepragal leva anos loitando no Grove. Por fin, é unha realidade. «Si —subliña o alcalde—, hai unha ordenanza en vigor que fixa dereitos e deberes dos vendedores, e que está para que se cumpra». Só dese xeito conseguiráse que o cliente máis novo crea na praza de abastos. O seu alcalde si cre no futuro do mercado. «Crieime ao lado da praza e creo nas súas posibilidades. A min persoalmente ir buscar o peixe a unha área comercial non me gusta. Non me sinto cómodo».



PRAZA DE ABASTOS DE CALDAS
FUNDADA O 12 DE OUTUBRO DE 1930

A FORTUNA DO REI DO MAÍZ

A historia da Galicia está marcada pola emigración. Nos primeiros anos do século XX, foron moitos os nenos galegos que tiveron que deixar as súas familias na procura dunha incerta fortuna alén dos mares. Pero a historia de Galicia é tamén o legado que lle deixaron algúns deses homes que si foron quen de trunfar en América, os coñecidos indianos. A través das sociedades agrarias, loitaron por sacar o seu país da miseria da que eles tiveran que fuxir, case sempre investindo en educación e cultura, de aí que sexan desa época a maioría das escolas rurais que se construíron cos cartos da emigración.

Pero non sempre. Algúns preferiron investir en sumidoiros, en infraestruturas ou, como é o caso do que imos falar, na creación dun mercado que permitira ao seu pobo natal desenvolverse económica e comercialmente. Un deles foi o caldés Juan Fuentes Echevarría.

Naceu en 1852 e con só 14 anos embarcou cara Arxentina, onde agardaba por el un irmán que emigrara con anterioridade. O seu primeiro emprego foi como peón nun salgueiro, e logo lavou copas nun hotel, pero o seu bo olfato para os negocios non tardaron en facelo empresario.

Estreouse nos transportes, cunha dilixencia que unía as cidades de Rosario e San Nicolás. Pero aquelas grandes extensións de terras estaban sen explotar e, sabedor diso, Juan Fuentes foi mercando hectáreas e máis hectáreas ata facerse un dos gandeiros e agricultores máis ricos da Pampa arxentina. Por iso acadou o alcume do Rei do maíz.

Sábese da súa vida pola prensa arxentina da época, que contaba como Juan Fuentes fundara unha sociedade agrícola que levaba o seu nome, fixera construír un palacio en Rosario e chegara a acumular unha fortuna dun cento de millóns de pesos.

Non esqueceu a súa terra natal á que doou 115.000 pesetas para a construción da praza de abastos de Caldas, en memoria da súa nai Graciana Echevarría de Fuentes, como di a placa que preside a entrada principal do edificio inaugurado o 12 de outubro de 1930. *El Litoral de Santa Fé* recolleu en 1934 a noticia do seu pasamento: «Esta mañá, á idade de 82 anos, faleceu o colonizador Juan Fuentes. Don Juan Fuentes chegou ao país con vinte centavos e converteuse a través dos anos no maior produtor de maíz da provincia de Santa Fé».

A PRAZA DE
CALDAS FOI
INAUGURADA
EN 1930 COAS
115.000 PESETAS
QUE DOOU
JUAN FUENTES

Na Echevarría de Fuentes, como di a placa que preside a entrada principal do edificio inaugurado o 12 de outubro de 1930. *El Litoral de Santa Fé* recolleu en 1934 a noticia do seu pasamento: «Esta mañá, á idade de 82 anos, faleceu o colonizador Juan Fuentes. Don Juan Fuentes chegou ao país con vinte centavos e converteuse a través dos anos no maior produtor de maíz da provincia de Santa Fé».

O EXPERTO DIEGO LÓPEZ

A praza é unha despensa ideal, máis aínda en Galicia. Para un cociñeiro coma min é un auténtico luxo dispoñer dela tan só cruzando a rúa, permitíndome mercar día a día os mellores produtos coa frescura que demando. Eses mesmos produtos marcan a miña cociña dándolle personalidade e carácter, polo que é moi importante consumir o produto local e de tempada.

A praza é sinónimo de calidade de produto, pero tamén de calidade humana, atopas un trato directo e familiar e, sen dúbida, é o valor engadido que as diferencia. Xustamente é o que tratamos de ofertar nós no noso restaurante, un servizo profesional coa mellor materia prima sen renunciar a ese trato familiar.

Os tempos de hoxe obrigan a reinventarse e as prazas están a facelo moi ben coas actividades que realizan de cotío —exaltacións dos produtos, actividades con nenos, etcétera— achegando así á xente nova. Pero é necesario seguir con ese traballo, profesionalizándose día a día, abrindo as portas a máis xente, xa que a praza ten un forte valor social, é un punto de encontro con amigos e veciños e tamén un lugar no que aprendes día a día da man dos praceiros, e iso non se debe perder.

Penso que é importante que a administración siga apoiando as prazas, xa que son pasado, presente e futuro da nosa cultura e alimentación.

Xa que cada vez se mira máis por ter unha alimentación saudable, ¿que mellor sitio para mercar que a praza, no que atopas todo o necesario, coñeces de onde ben o produto e apoias o comercio local?

Eu, sen dúbida, apoio e presumo de praza.



Diego López,
chef do
restaurante
La Molinera
(Lalín)

“Arrancar foi complicado, porque non éramos unha asociación de empresarios, éramos autónomos e había un vacío legal”

Elena Otero, presidenta

“Temos que incentivar o asociacionismo; aínda que pareza que cada un vai ao seu, no fondo temos todos os mesmos problemas”

Javier Paz, tesoureiro

“Quédanos por facer tanto ou máis do que levamos feito, porque todos os días hai necesidades e xorden cousas novas”

M^a. J. Cerqueiro, vicepresidenta

Directiva da Federación de Prazas de Abastos de Galicia

«AGORA SI NOS ESCOITAN»

Por **L. Louzao**

Cando xa as trece asociacións das prazas de abastos levaban feito o seu camiño, xurdiron novas necesidades, e para enfrontarse a elas foi necesario federarse. Pasou hai cinco anos, e cóntao dunha maneira moi simpática a presidenta, Elena Otero Serantes, praxeira de Sanxenxo. «Un bo día a xerente díxome que tiñamos que formar unha federación, e que como eu lle parecía unha persoa sensata... e así desde aquela. Tivemos que ir varias veces a Santiago, á Xunta, e cando xa fomos falar cos xefes empecei eu a poñerme nerviosa, porque decateime de que a cousa ía en serio».

— **¿E como foi que convenceron aos responsables da Consellería de Industria e Comercio de que realmente ía en serio?**

— (Mari Rodríguez) Penso que viron sinceridade e ganas de traballar, que éramos xente da rúa e que non tiñamos outros intereses que dignificar os mercados. A directora xeral era daquela Nava Castro, e seguimos a ter a mesma sintonía coa actual, Sol Vázquez. Penso que elas viron que realmente había un colectivo desfavorecido, que as asociacións de comerciantes nunca pensaran neles, que consideraban á xente da praza como de terceira categoría, e que



FEPRAGAL DEFENDE OS INTERESES DE TRECE PRAZAS EN GALICIA

había moito traballo por diante que facer.

De sacar adiante ese traballo encárganse, ademais da presidenta Elena Otero e da xerente Mari Rodríguez, a vicepresidenta María José Cerqueiro, o tesoureiro Javier Paz, a secretaria Rebeca Rodríguez e Víctor Rodiño, o máis xoven, que vén de sumarse á directiva de Fepragal; un colectivo de praxeiros concienciados e desinteresados que miran polo futuro de centos de familias que viven dos mercados.

— **Antes traballaba cada asociación**

pola súa conta. ¿Que foi o que obrigou a crear Fepragal?

— (Mari Rodríguez) Todas tiñan máis ou menos os mesmos problemas, pero cada unha andaba polo seu lado. O obxectivo da federación era, e é, darlle publicidade ás prazas, que se deran a coñecer. Tivemos que devolverlles o lugar que lles correspondía historicamente, dignificar o sector e recuperar ese lugar que tiñan antes dende o punto de vista comercial.

— (Javier Paz) Tamén temos que demostrarlles as administracións que somos un todo, que temos unha identidade propia.



DE ESQUERDA A DEREITA, VÍCTOR RODIÑO, MARI RODRÍGUEZ, ELENA OTERO, JAVIER PAZ E MARÍA JOSÉ CERQUEIRO

«TIVEMOS QUE DEVOLVER ÁS PRAZAS O LUGAR QUE LLES CORRESPONDÍA HISTORICAMENTE»

Non cabe dúbida algunha de que Javier, Elena, Mari ou María José son persoas concienciadas ás que non lles importa dedicar boa parte do seu tempo libre á federación e, polo tanto, ao ben da colectividade, pero, ¿que pasa cos demais praceiros?

— **Entre as funcións da directiva está tamén convencer os demais praceiros. Sendo como son un colectivo de autónomos, ¿como se lles explica que aínda que non o vexan directamente é polo ben de todos?**

— (Javier Paz) Ás veces hai quen cre que non vai con eles, pero penso que porque é máis cómodo; no fondo, todos ven as cousas que se fan e todos saben que iso é bo.

— **¿Vale a pena?**

— (María José Cerqueiro) Vale a pena porque hai certas cousas que non é o mesmo buscalas entre todos que individualmente. Ao xuntarse moita xente daste de conta de que o teu problema non é único, que os demais tamén o teñen. ¿Que hai que dedicarlle tempo? Si, pero vale a pena.

“Falta concienciación municipal; os edificios teñen que adaptarse ao século XXI e quedaron no XIX, están todos obsoletos”

Mari Rodríguez, xerente

— **¿Que conseguiron nestes cinco anos?**

— (María José Cerqueiro) Que se nos preste atención, que agora si nos escoitan.

— (Javier Paz) E recuperamos o noso sitio dentro do comercio. Logramos que se creen as Mesas Locais de Comercio para que todas ocupemos o noso espazo e tomemos decisións conxuntas. Nas Mesas de Comercio e desde Fepragal formamos parte do desenvolvemento do municipio e poñemos en marcha os nosos propios proxectos.

— **¿E agora que queda por facer?**

— (Elena Otero) Tense que consolidar o proxecto, que haxa prazas que nos chamen a nós, que veñan elas.

— (Javier Paz) Nótase a diferenza coas prazas que non están asociadas. As que empezaron con nós, en dous anos xa se lles notaba, e iso debería partir da propia administración local, porque somos mercados municipais.

— (María José Cerqueiro) Queda por facer tanto ou máis que o que fixemos. Todos os días hai necesidades e xorden cousas novas.

— (Elena Otero) Nas redes sociais xa estamos, pero falta informatizar as prazas e poder pagar con tarxeta.

— (Mari Rodríguez) Queda a adecuación á venda *on line*, porque hai sectores que aínda non están mentalizados. Falta a exportación do produto, pero falta tamén concienciación municipal; os edificios teñen que adaptarse ao século XXI e quedaron no XIX, están obsoletos; así non poden ter ordendores nin TPV. Nós ofrecémonos para botar unha man, que saiban as administracións locais que estamos aí. Poden contactar con nós na web fepragal.es ou no teléfono 669776017.

ORDENANZAS MUNICIPAIS: A GARANTÍA DE CONTROL

As palabras claves as pronunciou a directora xeral de Comercio na presentación da revista «A praza é túa» e da páxina web de Fepragal. Sol Vázquez apostou polas prazas de abastos como futuro do comercio de proximidade, e nese obxectivo leva anos traballando man a man coa Federación de Prazas de Abastos de Galicia.

Pero a chegada dese futuro pende de varios retos. O máis evidente é a remodelación dos edificios nos que se desenvolven os mercados, que na maioría dos casos permanecen coa mesma estrutura que cando foron creados, alá polo século XIX. Pero hai outro aspecto igual de importante e igual de visible, aínda que nun primeiro momento non o pareza: a modernización das normas que rexen os mercados, que teñen que adaptarse tamén ao que demanda o comercio do século XXI. E esa actualización non ten outro camiño que o da revisión das ordenanzas municipais redactadas hai xa demasiadas décadas e que, polo tanto, non se adaptan á nova Lei de Comercio de Galicia.

Esa lagoa legal foi a que levou a Fepragal a recordar en todos os concellos



AS ORDENANZAS TEÑEN QUE ADAPTARSE Á NOVA LEI DE COMERCIO

“A modernización non afecta só aos edificios, tamén hai que actualizar o funcionamento interno das prazas”

Mari Rodríguez, xerente de Fepragal

a necesidade de revisar e actualizar as ordenanzas. Trátase dun aspecto fundamental, porque eses documentos que teñen que ser aprobados polas corporacións municipais establecen, por exemplo, o horario de apertura e peche, o de carga e descarga, as funcións diferenciadas da sala de vendas e os demais departamentos do edificio, a presentación do produto, a marca que o identifica, a imaxe do vendedor... Dereitos e deberes das administracións locais, dos praceiros e dos seus clien-

tes que se traducen nunha marca comercial e nunha imaxe corporativa.

Agora que algunhas prazas están en plena revisión das ordenanzas e outras na actualización das concesións dos postos, Fepragal quere tamén que eses documentos inclúan aspectos como a obrigatoriedade de manter o negocio aberto. Porque as prazas non son un conxunto de postos individuais, son un todo; polo tanto non se trata só de ter ao día o pago da concesión, senón tamén de explotala como parte dun centro especializado en produtos de alimentación. Un mercado no que a metade dos postos están pechados non é un mercado con vida, e os vendedores que pechan prexudican aos que abren todo o ano. Por iso as ordenanzas deberán regular os períodos de vacacións e baixas, así como a ubicación dos postos que non traballan a diario, entre outras cuestións.

OS CONCELLOS ESTÁN OBRIGADOS A ACTUALIZALAS

Non é un empeño particular de Fepragal; é unha necesidade á que obriga a propia administración. Porque agora que por fin está en vigor a nova Lei de Comercio de Galicia, todas as normativas subordinadas a este texto legal teñen que adaptarse ao que di a nova lexislación, e entre elas están as ordenanzas das prazas de abastos e do comercio de proximidade en xeral,

que na maioría dos casos levan décadas sen revisar e están obsoletas.

Polo tanto, a propia Xunta de Galicia, a través da Consellería de Industria e Comercio, esixe esta actualización; de feito, as administracións locais que queren pedir subvencións para melloras nos mercados están obrigadas, porque así o recollen as bases desas axudas, a actualizar as ordenanzas de funcionamento

dos mercados para os que demandan as subvencións.

Ese o reto de Fepragal e das trece asociacións de praceiros para este ano; cada unha, na procura de solucións para os problemas do seu propio mercado, mentras que Fepragal ocúpase de cuestións comúns a todas elas, como as campañas de promoción ou as ordenanzas.



A DIRECTORA XERAL DE COMERCIO, SOL VÁZQUEZ, COA DIRECTIVA DE FEPRAGAL NA PRESENTACIÓN DA REVISTA

UNHA XANELA ABERTA

Foi a festa grande de Fepragal, un premio a un lustro de loita, o recoñecemento ao traballo ben feito, a colleita da boa semente... O pasado 17 de xuño, na praza de abastos de Vilanova, presentouse o primeiro número desta publicación que teñen nas súas mans, así como a páxina web fepragal.es. Ámbalas dúas ferramentas, xunto coa entrada de Facebook, son unha xanela aberta pola que calquera pode asomar para coñecer as actividades da Federación de Prazas de Abastos de Galicia e os méritos destes cinco anos, desde que as asociacións de praceiros do Grove, Caldas, Sanxenxo, Portonovo, Lalín, Pontevedra, Padrón, Moaña, Cambados, Bueu, Cangas, A Pobra e Vilanova acordaron unir os seus esforzos na defensa do mercado de proximidade.

Foron moitos os que quixeron estar presentes. Por suposto, estivo a directora xeral de Comercio da Xunta de Galicia, Sol Vázquez Abeal, sempe atenta ao seu compromiso con Fepragal. Acudiu tamén o alcalde de Vilanova, Gonzalo Durán, a concelleira de Mercados de Lalín, María José Batán, e membros da directiva de Fepragal, entre eles, a súa presidenta, Elena Otero, Javier Paz Jueguen –presidente da asociación de praceiros de Vilanova– e María José Cerqueiro, de Bueu, xunto con membros das asociacións de vendedores de Padrón, Bueu, Pontevedra, Lalín e Vilanova.

Nunha pantalla mostrouse a páxina web que contén información de todas as

actividades de Fepragal e de cada unha das súas asociacións, así como un útil vínculo á páxina de Facebook na que os propios praceiros penduran as súas fotos e informan das súas actividades, as súas ofertas, os produtos da tempada, etcétera.

Ao mesmo tempo, a revista ía de man en man, co seu atractivo deseño e un concepto de publicación dinámica que pretende transmitir aos potenciais clientes das prazas de abastos a riqueza do mundo que se desenvolve no mercado, coas súas vivencias persoais, as súas historias humanas, os seus grandes clientes, as novas xeracións, os máis pequenos da casa e, en definitiva, todo o rebumbio que rodea a un mercado do século XXI.

Así o subliñou tamén a directora xeral de Comercio, que aproveitou o acto para destacar a importante labor da Federación de Prazas de Abastos de Galicia e das asociacións que forman parte dela na mellora competitiva dos mercados, coa posta en marcha de iniciativas conxuntas ao longo de todo o ano. Sol Vázquez Abeal salientou que

tanto a nova publicación como a páxina web servirán para abrir «novas canles de comunicación» cos clientes, recollendo as súas opinións e achegando información de interese, e lembrou que o asociacionismo é un dos eixos nos que traballa a Xunta para mellorar a competitividade do comercio de proximidade.

A xanela, como poden ver, segue aberta.

A PRAZA DE VILANOVA
ACOLLEU O 17 DE XUÑO A
PRESENTACIÓN DA REVISTA
E A WEB DE FEPRAGAL



CADA PRAZA DE FEPRAGAL TEN A SÚA PROPIA MARCA

UNHA MARCA CORPORATIVA CON TODOS OS SENTIDOS

O cliente das prazas de abastos asociadas a Fepragal sabe moi ben o que busca e o que atopa no seu mercado, por iso leva a cabo nel a súa compra diaria e non noutro centro de venta de produtos de alimentación. Porque iso son as prazas de abastos, centros comerciais abertos nos que se ofrece ao cliente, antes que nada, produtos frescos e de calidade, pero tamén un trato profesional, unha presentación axeitada, un protocolo de funcionamento acorde ao que esixe un centro de vendas do século XXI e unha garantía que se traduce nunha marca corporativa.

No caso das prazas asociadas a Fepragal, os vendedores contan coa federación para a solución de aqueles

problemas comúns a todas elas; pero cada praza ten un cliente específico, unha mercadoría que a caracteriza, un horario de apertura e unhas normas de funcionamento que se fan visibles na marca comercial, nos uniformes, na limpeza e hixiene da sala de vendas e na imaxe corporativa que indica que a praza non é unha suma de vendedores individuais senón un centro especializado na venta de produtos de alimentación frescos e de calidade.

Todo isto, que é unha garantía cara o consumidor, ten que ser tido en conta polos concellos, que deben reivindicar a súa praza non só como mercado de proximidade que promociona os produtos propios, senón tamén como unha oferta laboral para os seus veciños.

A ENQUISA DOS TURISTAS

O ano pasado fíxose unha divertida enquisa aos turistas que viñeron pasar as súas vacacións en Galicia, para saber o coñecemento que tiñan dos costumes, a cultura e as tradicións da terra elixida para o seu descanso. O resultado non puido ser máis sorprendente.

A todos eles se lles preguntou cantas patas tiña unha nécora, e o que quedou claro e que ningún pensaba nas matemáticas cando as comía, porque foron moi poucos os que atinaron. Máis difícil aínda foi que souberan responder que se comía do percebe, porque algún estaba disposto a tragar ata as unllas e o pel, xa que respostas houbo de todo tipo.



A función das bateas é un misterio para vascos e madrileños, aínda que hai que admitir que despois da saída da Volta Ciclista a España desde unha delas en Vilanova, o coñecemento deses artefactos sobre o mar foise estendendo. Aínda así houbo quen dixo que seguramente servían para medir a subida e a baixada das mareas. Os que ían algo máis encamiñados e sabían que se trataba dun viveiro de moluscos, pensaban que nas súas cordas criaban mariscos de todo tipo, ata vieiras. En canto as navallas, algúns non tiñan constancia máis que das de Albacete, pero un manchego espabilado houbo tamén que dixo: «Hai unhas que se comen e están boísimas, e logo están as de Albacete que nos permiten abrir as outras para poder zampalas».

UN É DE ONDE NACE E DE ONDE PACE

Ás veces un nace e pace na praza de abastos. Iso é o que lle pasou a Catuxa Moldes, e tamén a Diego Pazó; a primeira criou se nunha carnizaría do mercado de Cangas e o segundo, nunha peixería. Son dous exemplos da chamada terceira xeración, e hai moitos máis.

Pode que os seus pais non tiveran outra saída máis que traballar nos postos que con tanto sacrificio sacaran adiante os seus avós. Pero non é o caso deles. As xeracións anteriores, con traballo e esforzo, foron quen de pagar estudos aos netos. E os netos estudaron, pero nestes tempos difíciles que corren, a falta de traballo, o mercado familiar foi unha saída máis que oportuna para evitar o paro. Iso é o que fixeron tanto Catuxa como Diego.

Catuxa criou se na carnizaría dos seus avós. «Ao principio era un xogo, pero logo, cando quedou miña nai, xa lle axudaba as fins de semana. Eu estudei Psicoloxía Clínica, pero miña nai tivo que operarse, e o que ían ser tres meses de baixa acabaron sendo dous anos». A pensión no daba para vivir, eran catro irmáns e había que botar unha man. E así foi como Catuxa leva xa catorce anos na carnizaría que



CATUXA MOLDES



DIEGO PAZÓ

rebautizou co seu nome; sete coa súa nai e outros sete ela soa. As vendas xa non son o que eran. «Meus avós gañaron, aforraron e compraron, e miña nai sacou os catro fillos adiante e pagou a hipoteca. Agora xa non é así, pero eu xa lles digo aos fillos, non iremos de vacacións, pero a neveira está chea». Toda unha lección de vida desta muller que é, ademais, secretaria da asociación de comerciantes de Cangas.

Na mesma praza está Diego, que primeiro buscou sorte fóra do mercado e estudou un ciclo de metal, pero o tempo pasaba e agora, con 35 anos e ante a imposibilidade de atopar un traballo, optou por seguir a tradición familiar e vender peixe coa súa nai. Do mellorciño peixe da ría, como antes fixeron os seus avós. «O peor deste traballo é que hai que madrugar moito, pero tal e como están as cousas non me podo queixar», reconece. Iso si, leva no sangue o orgullo familiar, porque sabe que como o peixe que eles venden non hai outro. Admite que «os meus avós non se fixeron ricos, pero antes era máis fácil». Aínda así agradece ter un traballo que lles permita saír adiante a el e á súa nai. Non todos poden dicir o mesmo.

ABANCA APOSTA POLAS PRAZAS

Abanca cre no futuro das prazas e por iso, a directora territorial da entidade en Pontevedra, Mari Carmen Fernández Pena, ven de firmar un convenio coa presidenta de Fepragal, Elena Otero, que ofrece aos praceiros asociados condicións melloradas na contratación de produtos como pólizas de crédito, préstamos, leasing ou avais, así como tarifas especiais para Terminais de Puntos de Venta. Fepragal agarda o apoio de Abanca en vindeiras campañas de promoción.



MARI CARMEN FERNÁNDEZ FIRMOU UN CONVENIO CON FEPRAGAL



A PRAZA DE PONTEVEDRA VIVIU CON INTENSIDADE A CELEBRACIÓN DA FEIRA FRANCA

FEIRA FRANCA: O MERCADO DE PONTEVEDRA MIRA AO PASADO

A praza de abastos de Pontevedra e a súa contorna veñen de facer unha viaxe ao pasado coa celebración da Feira Franca, un acontecemento que rememora cando o rei Henrique IV autorizaba a celebración dun mercado libre de impostos nas rúas da cidade. Inaugurada no ano 2000, a festa que se celebra sempre no primeiro fin de semana de setembro é moito máis que diversión para os cidadáns ou negocio para os postos artesanais que se instalan na cidade; é tamén unha promoción do casco histórico pontevedrés, un dos mellores conservados de Europa.

E nese casco histórico ten a sorte de estar situada a praza de abastos de Pontevedra, un edificio emblemático rehabilitado polo arquitecto César Portela que, por unha banda, mira cara o Lérez e por outra, ás máis fermosas rúas da cidade. Por iso, clientes e praceiros viven con especial intensidade a festa, e ese fin de semana, os vendedores, os compradores, os postos de venda e ata os produtos dan un salto ao ano 1467, que foi cando o rei autorizou o mercado.

Traxes medievais, gastronomía da época, música tradicional e artesanía encheron eses días a praza pontevedresa para recordar aqueles tempos nos que, curiosamente, estábase a plantar o xerme dos mercados galegos.



A FESTA DO ALBARIÑO PREMIA ÁS PRACEIRAS DE CAMBADOS



A PRESIDENTA DOS PRACEIROS, COS OUTROS PREMIADOS NA GALA DO ALBARIÑO

Compartindo protagonismo con Eva Soto, a deseñadora cambadesa de moda por ser unha das elexidas pola cantante Lady Gaga. Ou con Paloma Ferro, unha das presentadoras de V Televisión. Ou co pai de Pibe, o futbolista cambadés que debutou no Betis. Con eles, Pilar Paz, a presidenta da asociación de comerciantes da praza de abastos de Cambados, que como os demais premiados na Gala do Albariño, estaba na imponente praza de Fefiñáns por dereito propio para recibir un recoñecemento máis que merecido.

Un día antes estaba ela traballando no mercado cando recibiu unha chamada. Era o alcalde, Luis Aragunde, para comunicarlle que se tomara a decisión de entregar a Folla de Prata con Albariño de Ouro no apartado empresarial á asociación de praceiros, pola súa traxectoria. Foi unha sorpresa, como recoñecía nerviosa uns minutos antes de recoller o premio. Pero unha moi agradable sorpresa. «Eu son de Cambados e para min é un orgullo que se acordaran de nós, que somos un colectivo de xente humilde e traballadora», subliñou. Para ela, foi un recoñecemento ao traballo feito nos últimos



PILAR PAZ, CO PREMIO

“Eu son de Cambados e para min é un orgullo que se acordaran de nós, que somos un colectivo de xente humilde e traballadora”

Pilar Paz, presidenta da asociación de praceiros de Cambados

anos por mellorar a praza. «Aínda que as instalacións non axudan porque están moi vellas, nós non paramos de facer cousas polo ben da praza, como o Peque-Chef ou as actividades do Día da Nai. Todo iso é positivo mentras agardamos a que se faga a praza nova».

Foi un acto moi emotivo no que o alcalde de Cambados agradeceu o traballo das praceiras e dos praceiros, por levar a cabo «un oficio tan tradicional e vinculado ao municipio». No nome de todos os vendedores do mercado Pilar Paz recolleu a Folla de Prata na compañía dun selecto grupo de premiados no que estaban, como xa se dixo, Eva Soto e a xoven promesa do fútbol Agustín Pastoriza, pero tamén o Seprona e V Televisión.

A gala celebrouse por mor da 62 edición da Festa do Albariño, presentada por Mari Carmen Mella e por Fernandisco, que animou o ambiente cos seus ritmos. Nun marco incomparable e nunha noite inesquecible, os praceiros de Cambados recibiron un recoñecemento máis que merecido á súa traxectoria profesional, co son ao fondo dos tangos de Café Quijano e a música da sempre impactante Edurne.



MARUJA CACABELOS LEVA ANOS GAÑANDO PREMIOS NA FESTA DA CEBOLA DE SANXENXO

AS DOCES CEBOLAS DE SANXENXO

Moi antes de se converter na meca do turismo galego, Sanxenxo tivo un pasado agrícola. Mellor dito, un pasado e un presente, como se pode comprobar cando se visita a praza de abastos e se admiran os maravillosos produtos da horta do lugar. De viveiros como os da Vichona chegan leitugas, tomates, berenxenas ou pementos que dá xeito velos. Pero por riba de todo están as cebolas, porque como as de Sanxenxo non hai ningunha. «Son as máis doces, din que porque temos aquí un microclima especial», di Maruja Cacabelos, experta onde as haxa no mundo desta planta, título avalado polos moitos premios que acumula na Festa da Cebola.

Porque o concello, para recordar e potenciar ese pasado agrícola, celebra dende hai décadas a Festa da Cebola, que este ano chegou á edición 32, e Maruja, propietaria de froitaría Gondariño na praza e membro da directiva da asociación de praceiros de Sanxenxo, faltou



REPRODUCCIÓN DE SANTA ROSALÍA

moi poucas veces á cita. Por iso xa ten unha ducia de figuras de Sargadelos na casa, unha por cada premio.

O xurado premia a cebola máis grande, a restrá máis longa e a composición artística, e é

sobre todo neste último apartado no que Maruja leva anos lucíndose, sexa cun piorno, un pombal, o botafumeiros, unha parella de gaiteiros, un carro de vacas, o apóstolo a cabalo, unha muller muxindo a vaca, a igrexa parroquial de Sanxenxo ou, como este ano, a imaxe da patroa, santa Rosalía. Uns días antes do 4 de setembro, Maruja xa está na súa casa da Vichona confeccionando as súas figuras. «E teñen que ser todo de cebola, co froito, as restras ou a semente, senón non vale»

A festa non é senón unha maneira de enxalzar e promocionar un produto único e cun sabor exquisito. Por iso este ano reserváronse sesenta postos, a maioría de agricultores de Sanxenxo, pero tamén dos arredores. Por iso tamén hai turistas que marchan de Sanxenxo coas súas restras de cebolas e outros que as encargan, para gozar delas todo o ano. Os do lugar teñen máis sorte, poden facerse coas mellores todos os días do ano na praza de abastos.



MARÍA DEL CARMEN GONZÁLVEZ, NATURAL DE HERBÓN, VENDE OS PEMENTOS NA PRAZA DE PADRÓN

PEMENTEIRAS CON DENOMINACIÓN DE ORIXE

O pemento de Herbón é cortiño e gordiño, ese é o auténtico de Herbón. O sabor tamén se diferencia, xa só o aroma do pemento... o outro é como se comeras herba, este non se achica na tixola e o que solta é o aroma, o outro infla e logo desinfla». Semellante lección sobre o auténtico pemento con denominación de orixe, o que é admirado, apreciado e aplaudido en medio mundo, a dá María del Carmen González, «pementeira de toda a vida».

De luns a sábado, María del Carmen é unha vendedora de legumes máis da praza de abastos de Padrón, na que leva toda a súa vida; pero de finais de primavera a comezos de outono, María del Carmen é moito máis, porque no seu posto ten un tesouro: o auténtico pemento de Herbón.

Son unhas sesenta familias desa marabillosa aldea —toda a aldea— as que viven de pemento, aínda que non só diso, porque como recoñece María del Carmen, «con isto non fas unha casa». Pero axuda, e se ademais o levas no sangue... Ela si, porque «levo toda a miña vida traballando, son pementeira lexítima, dende nena, os meus pais xa me deixaban aos seis anos na leira».

É un traballo duro. «Moi duro, porque unha cousa e ver aquí a parte

“Agora todos queren ser pementeiros e levar a fama de Padrón, pero a denominación de orixe é de Herbón” **M^a Carmen González**

bonita, vendendo os pementos aos clientes e aos turistas, e outra cousa é ir á leira pola mañá co orballo, que saes mollada e coa columna desfeita de cargar cos pementos. Eu xa tiven dúas inflamacións das que pasei de nena».

Co home botándolle unha man cando non estaba embarcado foron aos poucos aumentando a plantación e montando o invernadoiro no que cultivan os pementos e outras especies, porque no inverno, María del Carmen cultiva de todo, pemento italiano e marrón, leitugas, nabicol, fabas, xudías... «Tes que ter un pouco de todo».

E logo están as sementes. Con paciencia e con cariño, María del Carmen e os seus van recollendo os grans do froito e secándoos con dedicación para logo vendelos a quen quere platalos na súa casa. Ela, ademais, é a mellor conselleira dos seus clientes. «O

pemento non é para agora, seméntao en xaneiro; coa cenoria tamén tes que agardar un pouco, en xaneiro ou en febreiro. A nabiza si que a podes botar agora», dicíalle a unha muller mentras enchíalle de sementes un feixe de bolsiñas.

Pero non nos podemos despedir de María del Carmen sen facerlle a pregunta que se fai todo o mundo respecto dos pementos de Herbón. «¿Por que uns pican e outros non?» E ela, como un libro aberto, explica: «Pica pola planta que o dá, que pode dar o bo ou o malo; de pequeno non pica ningún, pero se se deixa medrar... por iso recoméndase collelo sempre cando é pequeno. Logo hai diferencias, o que pica ten unha cor máis brillante e o pel é máis duro. Pero eu non son adiviña, así que ás veces, por suposto, escápaseme algún».

Orgullosa do seu produto e do seu cultivo ecolóxico, María del Carmen quere que os seus clientes saquen o mellor partido dos pementos, por iso recomenda fritilos sen rabo. «Esa é unha moda dos restaurantes que non é boa, porque xunto ao rabo queda pegada a porcallada e ademais estraga o aceite, porque deixa nel o amargor do rabo. ¡Hai que quitalo, que para iso están os garfos e os escarvadentes!».

Palabra de auténtica pementeira.



OS NOVOS MESTRES DA COCIÑA DE FEPRAGAL



PROTAGONISTAS

As nais saben ben da importancia da alimentación para medrar dun xeito saudable. Por iso as clientas de Cambados, Vilanova e Padrón sumáronse este ano ao Peque-Chef e apuntaron os seus fillos nesta actividade na que os nenos gozan seleccionando os mellores produtos das prazas e elaborando con eles menús orixinais, sanos e saborosos.



¡QUE RICO!

¿Quen dixo que o peixe non podía ser unha comida divertida? Os nenos de Cambados prepararon, entre outros menús, unhas hamburguesas de salmón das que Gabriela, unha das vinte entusiastas alumnas do Peche-Chef, tomou boa nota. «Vounas preparar na casa para a miña nai», dixo ao final dunha interesante mañá de sábado.



SANO, SANÍSIMO

Os pratos que se elaboran no Peque-Chef non están escollidos ao chou. Un dos obxectivos é que os nenos aprendan a alimentarse sano, e por iso os menús baséanse en peixes, froitas e hortalizas. A hamburguesa de salmón, as albóndegas con arroz e a receita estrela, unha pizza enriquecida con kiwi, fresas ou plátanos, conquistan os padais dos máis pequenos.



MENÚ DE VERÁN

Antes de ir á praia, os nenos de Vilanova e os de Padrón foron á praza e sumáronse ao Peche-Chef, o programa que Fepragal reserva para os máis novos. En xullo no primeiro caso e en agosto no segundo, os nenos aprenderon a comprar o mellor da praza, a coñecer as propiedades dos ingredientes e a cociñar sano, sanísimo, sen renunciar a que todo fora rico, riquísimo.

CAMBADOS, VILANOVA E PADRÓN XA SON DO CLUB



ENFARIÑADOS

Pizza de pescada con tropezóns de xamón e queixo, milfollas de raia con pataca cocida, tomate e bechamel, uns chupa-chup de carne para chupar os dedos, e o último día, no Xardín Umbrío, cociñaron unha tarta de mazá que os enfariñou dos pés á cabeza e que arrancou risas de toda a familia da praza de abastos de Vilanova.

¡Foi unha festa!



FIN DE FESTA

Os nenos de Padrón gozaron como nunca aprendendo os trucos da boa mesa e preparando os seus pratos favoritos, como os chupa-chus de carne. E como non podía ser doutro xeito, coñecendo as propiedades e posibilidades do seu produto estrela, os pementos de Herbón, que fixeron recheos. Na clausura do programa estivo a directora xeral de Comercio, Sol Vázquez.

UNS PICAN E OUTROS NON

GALICIA PODE PRESUMIR DE DESPENSA EN CALQUERA ESTACIÓ, E AGORA QUE VEN DE REMATAR O VERÁN DEMÓSTRASE UN ANO MÁIS QUE A GASTRONOMÍA É O PRINCIPAL RECLAMO QUE LEVA OS TURISTAS A ELEXIR AS TERRAS GALEGAS PARA AS SÚAS VACACIÓNS. E SE HAI UN PRODUTO QUE O DEMOSTRA É O PEMENTO DE HERBÓN, UN MANXAR TAN XENEROSO QUE ATA FOI QUEN DE ADAPTARSE AO GUSTO DO CONSUMIDOR, E POR ISO UNS PICAN E OUTROS NON. ¡CANTOS ESTÓMAGOS AGRADECIDOS NON ESTARÁN AÍNDA RECORDANDO NAS SÚAS LONXANAS TERRAS ESE SABOR QUE TRAE Á MEMORIA VERÁN, VACACIÓNS E BOA COCIÑA! DE AÍ ESTA HOMENAXE TANTO A ESE PRODUTO QUE PRESUME DE DENOMINACIÓN DE ORIXE COMO A QUEN LEVA DÉCADAS CULTIVÁNDOO PARA QUE ASÍ SEXA, OS MAESTROS PEMENTEIRO DE HERBÓN.



XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE ECONOMÍA
E INDUSTRIA
Dirección Xeral de Comercio



Traballamos ParaTi.com