

Outubro 2015, Nº 5 | Exemplar gratuíto | Primeira edición

# A praza é túa

Federación de Prazas de Abastos de Galicia

# MOI PROFESIONAIS!!!



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

Unha vida na praza	4
A voz dos presidentes	7
Nos fogóns	14
A nosa oferta	15
A nosa cociña	16
Os mellores clientes	17
Infraestruturas	18
Promoción	19
Infraestruturas	20
Produtos autótonos	21
Materia prima	22-23
Produto do mes	24

## Profesionalidade

# Pasiño a pasiño de cara á PROFESIONALIZACIÓN



Os vendedores das prazas de abastos non son autónomos individuais que comparten un mesmo recinto. Son profesionais con intereses comúns que ofrecen aos seus clientes calidade, confianza e produtos autóctonos en beneficio da comunidade na que se desenvolven. Pero non chega só con sabelo, hai que divulgalo, que o saiban tamén os clientes, os veciños a as administracións. Con ese obxectivo naceu hai xa seis anos a Federación de Prazas de Abastos de Galicia (Fepragal), e pasiño a pasiño, os froitos dese esforzo xa se notan nos mercados. Hai unha marca corporativa que é o escaparate de todo o que ofrecen as trece prazas federadas (A Pobra, Padrón, Vilanova, Cambados, O Grove, Pontevedra, Portonovo, Sanxenxo, Caldas, Lalín, Moaña, Bueu e Cangas) e que se traduce na uniformidade dos vendedores, a modernización dos postos, o etiquetado dos produtos, o trato ao público, a

garantía de calidade e a materia prima da terra.

### Cousas por facer

Aínda quedan cousas por facer; algunhas, por suposto, dependen dos praceiros, pero outras precisan do compromiso das administracións. Fepragal conta co apoio da Xunta de Galicia a través da Dirección Xeral de Comercio e da súa directora, Sol Vázquez, pero os concellos teñen tamén que involucrarse na posta a punto dos edificios e a súa modernización. Só contando con infraestruturas axeitadas poderán as prazas dar aos seus clientes os servizos que precisan: abrir polas tardes, levar a cabo campañas de promoción e fidelización, atraer aos clientes máis novos, facilitar a venda a través de Internet ou dispoñer de ordenadores e TPV que permitan facer uso da banca electrónica. Todo moi profesional!

## a praza é túa

### EQUIPO EDITORIAL

Xunta directiva da Federación de Prazas de Abastos de Galicia

**Coordinación:** Mari Rodríguez

**Redacción:** L Louzao

**Fotografía:** José Luiz Oubiña

D.L.: PO 268-2014

Páxina Web: [www.fepragal.es](http://www.fepragal.es)

[www.facebook.com/fepragal](http://www.facebook.com/fepragal)

Tfno. 669 776 017

© FEPRAGAL 2015

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

# CHEGARON OS BROTES VERDES?



*Sanxenxo rebuliu de novo co turismo e a praza notouno; non foi a única.*

**N**as prazas da costa, os mellores meses son os estivais, cando chegan os veraneantes e os clientes se multiplican. De feito, ás veces unicamente os beneficios de xullo e agosto permiten sobrevivir aos meses máis duros do inverno. Pero desde que comezou a crise, os veráns xa non son o que eran, aínda que este, por primeira vez en moito tempo, asomaron uns tímidos brotes verdes. Iso non quere dicir que o rebumbio de xente sexa proporcional ao incremento nas vendas; moitos seguen a mirar o peto e outros, sobre todos os que chegan de fóra, entran por curiosidade e porque os mercados tradicionais teñen

un grande atractivo para eles, pero iso non quere dicir que compren.

En todo caso, por algo ten que empezar a ansiada recuperación. Como di Elena Otero, a presidenta dos praceiros de Sanxenxo, “foi unha mágoa que fallara o tempo en agosto, porque a xente cansouse e marchou, cando semellaba ser un bo verán”. Coincide con ela Juan, da peixería Juanes: “Xullo foi frouxo e agosto estragouse; foi mellor xuño. Nós estamos a expensas do tempo, se fallan as terrazas, fallan as vendas. En Sanxenxo hai 145 hoteis, e se lle vai mal á hostalaría, vainos mal a nós; isto funciona así, en cadea”. Jaime Rodiño, o carnicero, reco-

ñece que houbo moita xente. “Foi un dos anos con máis xente, pero de consumo, como os demais, porque as familias xa non veñen o verán enteiro, e aínda por riba, o tempo fastidiou o mes de agosto”.

## Ilusionados

Do mesmo xeito se pronunciaron os praceiros de Portonovo, O Grove, Cambados ou A Pobra, onde os mercados enchéronse de turistas e veraneantes nos meses estivais. E todos eles agardan ilusionados polo vindeiro verán, unha sensación que había tempo que non se percibía nas prazas. ¿Será verdade que remata a crise? ¡Ogallá!

# GLORIA CAÍÑO, peixeira que se xubila en Bueu



“Houbo que traballar moito, pero por suposto que valeu a pena”

Cando o lector teña esta revista nas mans, Gloria Caíño estará estreando a súa máis que merecida xubilación logo de toda unha vida vendendo peixe, primeiro polas lonxas e polas ribeiras de Vigo e Pontevedra, sufrindo o frío e máis a chuvia, e logo no seu posto na praza de abastos de Bueu. Igual que a súa irmá Josefa, que se xubilou por Nadal e lle deixou o posto a unha filla, Gloria pensa deixarllo a un sobriño. A vida, reconece, é agora máis descansada, pero tamén máis difícil. “Gostárame deixarlle tempos mellores”, reflexiona preocupada pola crise. “Alégrome de non ter fillos, tal e como se están poñendo as cousas, que te quita as ganas de comer ver como está a pasalo a xente...”

Os seus foron sacrificados, pero polo menos había traballo. “Foi

duro, empecei con doce anos porque o meu pai tiña barco, e había que levar o peixe no autobús, ou chegar a Vigo e carrexalo no carriño de Ana a Portuguesa, chea de filliños...” Pero pouco a pouco as cousas foron mellorando e Gloria e a súa familia saíron adiante en Bueu, primeiro na praza vella e logo na nova. Iso si, traballando arreo. “O que pense que vai sacar o posto adiante indo tomar café cada media hora está moi equivocado”. No caso da súa familia, admite, “nunca chegamos a pasar fame, pero tivemos traballo para nós e para os demais”, di con sorna e sen esquecer o sorriso co que lle falou sempre a cada un dos seus clientes.

#### Menos consumo de peixe

Non é só que non haxa cartos. Gloria asegura que a xente come menos

peixe que antes. “Hai anos marchaban coas cestas cheas”. E cre saber por que. “Porque a xente nova non cociña. Ou o fai a nai, ou senón eles compran conxelados e ao microondas”.

Malia todas estas cuestións, Gloria fai un balance positivo da súa vida na praza de abastos. “Houbo que traballar moito pero por suposto que valeu a pena”. Iso non quere dicir que a vaia botar de menos. “Non, virei buscar o peixe e nada máis”. Porque o que lle sobra é que facer nos vindeiros anos. Xa o ten todo planificado. “Voume apuntar a todo curso que haxa, ir ao ximnasio, tomar café e pasear co meu home. Xa fixemos tres cruceiros, e por min, facíamos vinte”.

Ben gañados e ben merecidos, por suposto.

# MARI CARMEN GONZÁLEZ REY, peixeira que se xubila no Grove

**N**on é de familia mariñeira, aínda que a súa sogra xa traballaba no mar. Pero cando a principios dos oitenta o seu home volveu da emigración, decidíronse por un posto de peixe na praza de abastos do Grove porque, en realidade, tampouco había moitas posibilidades máis. Agora, a piques de xubilarse logo de 33 anos no mercado, Mari Carmen González fai un balance positivo desta longa etapa da súa vida. “Houbo tempos mellores e peores, agora está máis frouxo, pero puidemos sacar a familia adiante. Tivemos tres fillos e os tres tiveron estudos”.

Ademais de levar o seu posto, formou parte sempre da directiva da asociación de praceiros, e lamenta que non todos os vendedores tiveran o mesmo compromiso. “Conseguimos un bo arranxo da praza, que antes estaba chea de charcos e puxeron piso novo, e agora a ver se a pintan. Pero para iso hai que ter forza e estar unidos, antes éramos máis de trinta asociados e agora non pasamos de vinte. Logo din que non se fan cousas, porque esquecen cando conseguimos, por exemplo, que cada praceiro tivera o seu posto, que antes tiñan que vir de madrugada para coller un. E logo acadamos tamén que abriera a cafetería, que é o posto que mellor funciona”.

## Media vida

Quédanlle poucos meses na praza na que pasou media vida. “Non creo que chegue a Nadal, penso que me xubilo antes”. Porque os tempos xa non son os que eran. “Dende hai oito anos, apenas cobre os custos, máis que dous patacos que fas no verán”. Non é só a crise, que tamén, senón a competencia dos supermercados que venden peixe e, sobre todo, a da peixería da lonxa, algo que Mari Carmen non entende: “Os que tiñan que mirar por nós, que somos os

seus clientes, foron os que nos deron a estocada”. Ela é partidaria de abrir polas tardes para facer fronte a esa competencia, “pero non ten sentido se non abrimos todos. Hai seis anos o intentamos, pero abrían un si e outros non, e o cliente chegaba e atopaba a metade dos postos pechados, e así foi a menos. Tamén abrimos martes e venres, pero a xente non está pensando no calendario nin en que día é da semana”.

Agora pensa gozar da súa netiña pequena, como antes fixo cos maiores, e asegura que non vai botar de menos o traballo porque vaille sobrar que facer. “Gústame moito ir ao ximnasio, fago Pilates, vou tomar café coas amigas, a pasear co meu home e cos netos... Vou facer moitas cousas e non vou quedar na casa”.

Como debe ser.



*“Vaime sobrar que facer, non vou quedar na casa”*



“A nosa familia inaugurou a praza de Lalín”

## RICARDO FAÍLDE e MARCOS GUTIÉRREZ FAÍLDE, da carnicería R. Faílde

Hai que remontarse a cando aínda non había praza de abastos en Lalín para atopar as orixes da familia Faílde como tratantes e vendedores de gando. Como recorda Ricardo Faílde, que agora rexenta a carnicería R. Faílde xunto co seu sobriño Marcos, foi o seu avó, Ricardo Faílde Sanmiguel, o que comenzou a comprar, matar e vender tenreira galega na súa casa de Prado. Pouco a pouco foron collendo sona pola calidade da carne, e así ata que o seu fillo, Ricardo Faílde Cortizo, colleu a testemuña, o mesmo que fixo despois Ricardo Faílde xunto con Marcos Gutiérrez Faílde, o fillo da súa irmá Marité. Ou sexa, que a tenreira galega leva dando de comer a cinco xeracións da familia.

O negocio permaneceu na casa de Prado ata que se construíu a praza de abastos. Meu pai -recorda Ricardo- foi o que abriu a praza no ano 1961, a nosa

carnicería foi o primeiro posto, o que inaugurou o mercado”. Fose por iso ou non, o caso é que durante dúas décadas, o gando matábase no baixo do edificio, no que había un matadoiro. E foi así ata que se levantou o municipal.

Os tempos empeoraron no que a vendas se refire, aínda que como recorda Ricardo, “o bo cocido ten que levar carne boa”, así que o segredo segue a ser o mesmo que hai décadas, unha tenreira de primeira calidade. “É tenreira lechal que mama da vaca e come o que se lle dá na casa, herba e millo, e como nós somos clientes de toda a vida e sempre lle compramos aos mesmos, pois sabemos como as crían. Son todas explotacións do Deza, de Rodeiro, de Agolada, sempre rubia galega”, subliña Marcos.

Se ese descenso nas vendas contabiliza no lado negativo, no positivo queda o

feito de que o traballo xa non é tan sacrificado como antes. Por poñer un exemplo, Ricardo recorda cando el ía persoalmente vender o gando á Illa de Arousa, antes de que se construíse a ponte. “A xente ía na motora e os coches e o gando, na barcaza. Normalmente leváballo vinte minutos, pero un día de temporal podía ser máis dunha hora, e había que chegar ás sete da mañá para facer cola e coller a barcaza, e logo o tempo que levaba chegar ata o mar... Tiña que saír de casa ás dúas da mañá”.

Esforzos todos que pagaron a pena, porque tío e sobriño están moi orgullosos do seu produto. “Temos tamén porco e embutido, pero o prato forte é a tenreira”, di Marcos. E é tan estreita a relación entre criadores e carniceiros e entre carniceiros e compradores, que todos eles forman unha grande familia, leven ou non o apelido Faílde.

# Lalín FEDERACIÓN de Prazas DE Abastos



## Miguel Rodríguez Taboada, LALÍN



### “TEMOS CADA VEZ MÁIS CLIENTES NOVOS”

Miguel Taboada, xerente do supermercado que hai na praza de abastos de Lalín, preside a asociación de praceiros desde que se creou e é un firme defensor do asociacionismo. “A praza cambiou radicalmente, como do día á noite, cambiaron as portas todas, puxeron as automáticas, substituíron o solo... É certo que sempre tivemos a axuda do Concello, tanto da anterior corporación como da nova, porque tanto eles como os de agora son clientes da praza, así que este é tamén o seu mercado. Pero desde que estamos en Fepragal, ademais, conseguimos moitas axudas da Xunta, porque somos trece prazas e iso dá máis forza”.

Na praza de Lalín hai moi boa compenetración entre clientes e vendedores. “Somos como unha familia”, di o presidente. Esa boa disposición, pero tamén o esforzo de abrir polas tardes, acadou un reto moi difícil, que é o de involucrar aos máis novos. “Si, nós temos cada vez máis afluencia de clientes, e cada vez vén máis xente nova á praza”.

Non se queixan os praceiros das instalacións. Aínda que é unha praza pequena, está coidada e case todos os anos se beneficia dalgunha reforma. “O novo alcalde, Rafa Cuiña, quere mellorar a praza, poñer un solo mellor e climatizala, para que non haxa tanta diferenza de temperatura. Pero iso non se fai dun día para outro, hai que deixar un tempo”.

## Blanca Cao Barral, O GROVE



### “TODOS ESTAMOS NA OBRIGA DE PROMOCIONAR A PRAZA”

Blanca Cao pode dicir ben alto que ela si está comprometida coa praza de abastos do Grove, porque leva sendo a presidenta da asociación de comerciantes desde que se fundou, hai uns dez anos. Pero ela bota en falla que ese compromiso non sexa maior entre os praceiros. “Habería que promocionar máis o mercado, para que veña máis xente, e iso é un pouco culpa de todos; tamén nosa, dos praceiros”.

Ser desde hai tanto tempo a cabeza visible da asociación conleva os seus sacrificios, pero ela está segura de que unicamente desde o asociacionismo se poden acadar as melloras que tivo nos últimos anos a praza de abastos do Grove. “Mellorou en todos os aspectos, agora está máis bonita, pintárona, temos a cartelería, nós asumimos que temos unha marca corporativa... E logo están as actividades polo día da nai e outras festas, que os clientes agradecen”.

Como noutras prazas, O Grove ten dificultades para atraer a xente nova. “Non comen moito peixe, e eu penso que deberían mellorar a dieta”, sermona convencida a presidenta.

O mercado arrastra tamén un problema de xestión, porque hai postos libres que non saen a subasta. “E iso provoca que non se lle dea un servizo completo ao cliente, porque falta unha floristería, unha charcutería, conxelados... O que compra quere ter todo a man”.

## Eugenia Fernández, CAMBADOS



### “O MEU PRINCIPAL OBXECTIVO É A NOVA PRAZA”

Acaba de estrearse no cargo logo dun cambio na directiva da asociación de praceiros de Cambados. Nova pero con experiencia, dado que xa leva cinco anos no mercado e antes xa traballou nun hotel, Eugenia Fernández Charlín afronta esta nova etapa con moita ilusión. “Son moi pelexadora e miro polos compañeiros e polos clientes e quero que o Concello nos faga unha praza boa para os vendedores e para os compradores”.

Xa houbo unha reunión entre os praceiros e o novo goberno local, que pretende modificar o proxecto orixinal da praza. “En principio parécenos ben -di a presidenta-; véxoos con moitas ganas de traballar e de axudarnos para facer entre todos un proxecto común. Polo menos, escóitannos”.

Eugenia Fernández adicará a tal fin o seu traballo na presidencia porque considera que é unha obra urxente. “Esta praza está desfasada, hai que facer unha que se adapte á nosa comodidade e á dos nosos clientes, que mollan os pés no chan, que non ten portas, que no inverno é moi fría... E logo está a parte de arriba, onde están as verduras, que os clientes non soben porque nin sequera ven as escaleiras”.

A nova presidenta colleu o posto que hai cinco anos lle deixou a súa nai ao xubilarse. “Estou contenta, gústame a atención ao público. En xeral, a praza de Cambados ten moi bos profesionais e da gusto traballar aquí”.



## Javier Paz, VILANOVA



### “O CLIENTE TEN QUE ATOPAR NA PRAZA TODO O QUE PRECISA”

Leva sendo o presidente desde o ano 2006, pero houbo outros sete antes ca el, porque a asociación de praceiros de Vilanova é das máis antigas de Galicia. Aínda que lle quita tempo, Javier Paz é un traballador nato e as horas que lle adica á praza xa forman parte das súas rutinas. “Tes que poñer algo da túa parte en beneficio de todos”, di convencido.

Non hai queixa do estado da praza de abastos de Vilanova, e aínda menos da súa ubicación, no centro do pobo. Pero a Javier preocúpalle a oferta, porque el pensa que “o cliente debería saír abastecido de todo o que precisa na súa casa. E se ben é certo que a praza de Vilanova sumou nos últimos anos produtos que non eran tradicionais nos mercados, como charcutería, panadería ou delicatesen, logo os clientes teñen que ir ao supermercado, e Javier pensa que iso non debería ser necesario tendo en conta que a praza dispón de espazo para un súper de menos de douscentos metros cadrados no que se poderían abastecer do máis básico. “Non estamos a falar dunha grande superficie comercial, senón de levar a compra do día, porque nós seguimos a ser un mercado de proximidade, ese é o noso negocio”.

E no edificio hai zonas axeitadas a tal fin, falta que o Concello se decida. “Hai estudos que avalan a importancia das prazas, o que non pode ser é e que teñamos que ser os vendedores os educadores da administración”.

## Víctor Rodiño, PORTONOVO



### “NON PODE TIRAR CADA UN PARA O SEU LADO, ISTO É UNHA EMPRESA”

Víctor Rodiño non leva máis ca un ano de presidente e xa lle doe que non todos os praceiros se involucren na asociación e que haxa xente que critique o traballo do colectivo. “As críticas construtivas son necesarias; o problema son as destrutivas”.

El si está convencido da importancia do asociacionismo, xa que únicamente traballando unidos acadaron que o Concello de Sanxenxo fora pouco a pouco mellorando as instalacións, aínda que todavía quedan asuntos pendentes, como arranxar o piso ou colocar portas automáticas e mellorar a iluminación. Con todo, o presidente reconece que o edificio é bastante funcional. “Todo se pode mellorar, e ás veces somos os propios usuarios os que deberíamos respectar máis os espazos comúns, que semella que como non son nosos, non os coidamos como debemos”.

Con todo, o principal problema de Portonovo, sobre todo no verán, é a falta de aparcamento. “Non se pode aparcarse máis ca unha hora, pero non o respectan. Xa falamos co Concello para que o vixíen. Tamén hai unha finca privada que reservamos para aparcarse os clientes”.

Pero Rodiño insiste; o principal problema é que non todos os vendedores entenden que teñen que estar unidos, “e non pode tirar cada un para o seu lado, isto é unha empresa”. Xuntos para adaptarse aos retos de futuro: “Hai vinte anos íase en mula e agora vamos en AVE, hai que modernizarse”.

## Ángeles Cruz, BUEU



### “A PRAZA FUNCIONA DE TARDE POLA FAMA QUE TEMOS”

Leva catro décadas na praza de abastos de Bueu, así que sabe do que está a falar. Comezou co bacallau na praza vella pero agora vende tamén marisco do mellor. “Teño de todo, bos camaróns, percebes, ostras...” Como a Ángeles, aos demais peixeiros de Bueu chéganlle clientes de todas partes; de Vigo, de Redondela, de Baiona, e esa é a principal razón polo que o mercado de Bueu funciona tamén moi ben de tarde. “É pola boa fama que temos, porque pola tarde é a subasta de polbo e xa é tradición que veñan compralo”. Nese senso, Bueu ten superado xa hai tempo o que outras prazas non acaban de acadar, o de abrir polas tardes para dar un bo servizo aos clientes. Como tamén entenden os seus praceiros que é necesario estar asociados. “Aquí, quitando uns poucos, a maioría son socios”, di a presidenta orgullosa. Tamén o está de que case todos vaian uniformados e respecten o etiquetado de prezos e outras normas ás que obriga un centro de alimentación de venda directa ao público. Ángeles Cruz reconece que nese aspecto melloraron moito desde que a asociación forma parte da Federación de Prazas de Abastos de Galicia (Fepragal). “Hai moito máis orden e limpeza”.

O traballo da asociación e de Fepragal foi fundamental nos últimos anos, pero Bueu tiña xa unha cultura de servizo ao cliente. “Xa na praza vella abríase de tarde -recorda a presidenta-. E eu son de Moaña e veño todos os días, mañá e tarde”. Un traballo que dá os seus froitos, como o demostra cada día a fidelidade da clientela.

## Mari Carmen Santos, PONTEVEDRA



### “IMOS REVISAR A ORDENANZA PARA REACTIVAR O MERCADO”

Leva trinta anos no posto no que a súa nai traballou máis de sesenta, así que poucos segredos pode ter o peixe para Mari Carmen Santos. Nin o peixe nin a praza de abastos de Pontevedra, porque aínda que ela é de Vilaxoán (Vilagarcía) a súa familia sempre vendeu na cidade, desde que hai xa moitas décadas a súa nai se fixo cun posto no antigo mercado. Nin hai máis que ver a mercadoría que ela leva todos os días de Vilaxoán, onde seu irmá vive da pesca, de Cambados ou do Grove, para entender que a Mari Carmen non lle vaia mal de todo, malia a crise.

Ademais, desde hai seis anos é a presidenta da asociación de praceiros, e aínda que o cargo lle quita tempo, está satisfeita, e de momento pensa seguir porque non hai substituto, pero sobre todo, porque cre no que fai. “As campañas que levamos a cabo son moi boas, o Pequechef, a revista... E conseguimos ir uniformados, que é algo moi importante”.

O principal problema na praza de Pontevedra era de xestión. As relacións co Concello antes non eran boas, pero agora abriuse unha xanela á esperanza co novo concelleiro de Mercados. “Polo menos escóitanos, el é cliente da praza e esperamos que teña en conta as nosas necesidades”. O obxectivo é dinamizar un dos mercados máis importantes da provincia coa optimización dos postos para que a oferta ao cliente sexa o máis completa posible. “Gustaríanos que se puideran alugar os que están libres, así melloraría a praza”, asegura a presidenta.

## Milagros Bastón, CANGAS



### “HOUBO QUE PELEXAR MOIÑO PARA MELLORAR AS INSTALACIÓNS”

Milagros Bastón Pérez substituíu hai uns meses a Rebeca Rodríguez na presidencia da asociación de praceiros de Cangas. “Eu xa estaba na directiva e xa acompañaba a Rebeca a todas partes. Ela levaba xa seis anos e estaba cansa, e como non hai quen se poña ao fronte, pois fíxeno eu”.

Coñece perfectamente todos os problemas do edificio e da organización da praza, xa que leva trinta anos rexentando un posto de peixe. Así que sabe cales son as súas fraquezas, pero tamén as súas fortalezas. E sabe perfectamente o traballo que lle queda por facer nos vindeiros anos. “Temos que lograr que o Concello nos escoite; acaba de cambiar o goberno local e agora que pasou o verán teremos que falar con eles, porque faltan moitas cousas, unha cámara frigorífica, unha máquina de xeo...” Recoñece que as instalacións melloraron moito, pero algunhas cousas non se fixeron ben. “Non hai un ano que arranxaron o solo e xa está levantado de novo. Quedaran en vir reparalo, a ver se os que están agora respectan ese compromiso”.

Iso non quere dicir que todo estea mal. Milagros é unha defensora do asociacionismo, e sabe que desde que teñen a asociación e desde que están en Fepragal acadaron moitas cousas, entre elas, a mellora da imaxe da praza cunha marca corporativa, o etiquetado do produto... Nese camiño pola profesionalización van esixir ao Concello que vixie que todos os vendedores estean dados de alta na Seguridade Social. “Non pode ser que haxa postos nos que só estea asegurado un e traballen catro”.

## Mercedes Castiñeiras, CALDAS



### “OS PRACEIROS MÁIS NOVOS TAMÉN TEÑEN QUE INVOLUCRARSE”

Leva cinco anos presidindo a asociación de praceiros de Caldas, o seu pobo. Daquela colleu as rendas da entidade porque deixou o cargo Ramón Fresco, aínda que Mercedes Castiñeiras é xenerosa e recoñece que o agora vocal da asociación segue a ser unha gran axuda: “Se non fora por el...” A intención de Merche é deixalo o ano que ven. “Teñen que involucrarse os praceiros máis novos, teñen que comprometerse outros, o que non pode ser é que esteamos sempre os mesmos, que logo hai moitas críticas, e algunhas son construtivas pero outras son destrutivas”. E iso que os praceiros de Caldas son un exemplo no senso de que a práctica totalidade deles están asociados e participan tanto das campañas que fai a asociación como das de Fepragal.

Mercedes rexenta a floristería Xeitanza desde hai 37 anos, primeiro na rúa Real e desde hai 15 na praza de abastos. Ela sabe que a maioría dos logros acadados débense ao traballo conxunto da asociación e de Fepragal, con campañas como o concurso de debuxo infantil ou os sorteos aos clientes. “E eles o agradecen”, sostén.

Quédalle por diante unha tarefa pola que levan anos pelexando, a de conseguir que o Concello saque a subasta os cinco ou seis postos que están libres e que poderían activar a praza completando a oferta que xa de por si ofrecen os demais praceiros, un colectivo profesional e que presume de marca corporativa pero que aspira a ser o motor comercial da venda de produtos frescos en Caldas.

## Ana Isabel Rodríguez, PADRÓN



### “EU VIVO A PRAZA E ESTE TRABALLO O FAGO PORQUE ME GUSTA”

Ven de poñerse ao fronte da asociación de praceiros de Padrón, da que xa era vicepresidenta. E iso que traballo non lle falta, porque ao posto de conxelados e marisco fresco que rexenta desde hai quince anos súmase agora o de polos que deixaron os seus sogros logo de xubilarse, e que levaba aberto case desde hai corenta anos. “Pero non había quen se presentara para a presidencia e tiven que collela eu, e non será porque non haxa problemas que solucionar, que a praza de Padrón é un edificio moi bonito, pero dentro hai que reformalo. A parte do peixe hai que facela nova, e logo están os que teñen postos abertos só as fins de semana ou os que non están regularizados. Todo iso temos que falalo co Concello, e agora a ver se nos poñemos en serio e nos fan caso”.

Ela, desde logo, está disposta a facelo, pero pide un pouco de colaboración dos seus compañeiros. “Ao final resulta que estamos a traballar sempre os mesmos”, quíxase.

Sabe que hai que seguir loitando, que o verán foi bo pero agora veñen uns meses de baixón ata Nadal, aínda que a praza de Padrón segue a ter un importante movemento de xente nas fins de semana. Ela e o seu home teñen tres rapaces que criar e pensa que como eles, os demais praceiros teñen tamén que dar a batalla para que o mercado teña futuro.

## María del Carmen Trigo, MOAÑA



### “A ÚNICA MANEIRA DE CONSEGUIR COUSAS É COA ASOCIACIÓN”

Leva toda a vida na praza e a praza é a súa vida. Rexenta unha froitería que complementa con eses outros produtos que non son de fresco pero que teñen cabida nunha praza de abastos. “A xente ven polo peixe ou pola froita, pero logo preguntan se non tes unhas lentellas ou un pouco de azafrán, e ¿por que non vas ter iso se así evitas que o cliente teña que ir ao supermercado?”

Ese amor que ela sente polo seu traballo foi o que acadou que sempre se comprometera coa asociación de praceiros que agora preside. “Levo desde o 10 de febreiro, antes xa era a tesoureira”. Admite que lle quita tempo. Que ten que colocar ou recoller catrocentos traballos do concurso de debuxo, preocuparse de que haxa bolsas, de que as revistas estean a disposición dos clientes... Pensa que o debe facer porque cre no asociacionismo, pero bota en falla algo máis de colaboración dos demais praceiros. “Que aquí somos corenta socios, que non son eu soa”, quíxase.

Pero vai seguir adiante cos retos que se lle presenten para os vindeiros anos, porque di que se sente feliz cando o mercado bule cheo de clientes. “Que a xente veña á praza é bo para o pobo e é bo para nós, así que temos que pelexar todos xuntos, e sen a asociación non poderíamos facelo”, di convencida.

## Elena Otero, SANXENXO



### “TODOS OS PRACEIROS DEBERÍAN SER SOCIOS”

Elena Otero leva oito anos na presidencia da asociación de praceiros de Sanxenxo, e aínda que pensa que debería chegar xente nova e con novas ideas, tamén sostén que “non estou disposta a botar abaixo o traballo de oito anos”. Así que aí segue, ao pé do cañón. Foi ese traballo, coa axuda de Fepragal e a colaboración do Concello e da Xunta, o que permitiu que a praza teña frigorífico e portas novas, melloras na limpeza e o arranxo dos baños, obra esta última aínda pendente pero a piques de levarse a cabo porque o Concello dispón xa da subvención.

Pero quedan aínda asuntos por resolver, e Elena Otero, que sempre fala claro, non os disimula. “O meu principal fracaso foi non conseguir que o cen por cen sexan socios. Eu penso que todos os praceiros deberían estar asociados”. Coa nova corporación mantiveron xa unha xuntanza para que se faga cumprir a ordenanza, porque hai postos que non abren todo o ano, “e os que si o facemos sentímonos burlados, que é moi bonito estar aquí no verán, pero o inverno é moi duro e ás veces temos que poñer do noso peto para cubrir os gastos”. Esa reestruturación permitiría, ademais, sacar a subasta os postos baleiros. Outro problema grande en Sanxenxo é a falta de aparcamento. “Xa sabemos que non hai sitio para un pàrking, pero habería que facilitarlles as compras aos clientes, que non teñan medo de que os multen ou lles leve o coche a grúa”.

## Elena Santos Domínguez, A POBRA



### “TEMOS UNHA PRAZA QUE É A ENVEXA DE TODAS”

Elena Santos leva dez anos na praza de abastos da Pobra, e dende hai tres é a presidenta da asociación de praceiros. Para ela, estar asociado é fundamental. De feito, está convencida de que foi así como se acadaron os logros dunha praza que “é a envexa de todas”, di sen dubidalo. “Investíronse moitos cartos -recoñece-. Antes tñíamos unha praza que non era nada accesible, con escaleiras e sen ascensor, e para a xente maior non era cómoda. Agora temos todos os servizos, ata aire acondicionado no verán e calefacción no inverno, ¡e unhas vistas envexables da ría!

Admite que as necesidades en infraestruturas non son moitas. O problema está na falta de relevo xeracional da clientela. “Gostaríame chamar a atención da xente nova para que veñan á praza, que eviten as grandes superficies, que aquí na Pobra sempre houbo bo mercado, e a calidade non ten nada que ver”. Que se o problema é a falta de tempo ou a comodidade, na súa praza tampouco existen esas carencias, porque ten un bo aparcamento, “e abrimos os venres pola tarde e poden facer a compra da semana”.

Por último, o produto non ten comparación: “Temos o mellor peixe da ría, e a carne tamén é toda galega e de calidade”.

# De tapeo por MOAÑA



## No éxito da tapería *Ovella Negra* ten moito que ver a materia prima da praza de abastos.

**P**ablo Gil levaba anos afastado da cociña, pero el criouse entre os fogóns do restaurante do seu pai e o levaba dentro, así que hai ano e medio, coincidindo co Entroido de Moaña, el e máis a súa muller, María do Mar Bermúdez, deixáronse levar por esa chamada que lles saía de dentro e apostaron pola hostelería. E acertaron, porque a súa tapería *Ovella Negra* está a ser todo un éxito.

Están moi contentos, xa que son sabedores do difícil que é hoxe en día sacar adiante un negocio. “Nós apostamos por algo que non había en Moaña, unha tapería de comida sinxela pero cunha oferta diferente. E xa se ve que había esa demanda, que logo abriron catro ou cinco máis”.

Teñen xente a comer todos os días. Hai unha carta de vinte pratos, pero logo eles engaden unhas suxerencias que son unha sorpresa para o comensal, que acostuma agradecerlo. “A xente chega a comer e non sabe o que vai atopar, poden ser uns ovos rotos con pan de millo e queixo de tetilla, ou empanada de millo de choco, polbo ou zamburiña, ou catro

ou cinco variedades que temos de ensaladas, por exemplo con figo fresco, distintas”.

Un cociñeiro e María do Mar son os que pinchan e cortan, aínda que as fins de semana o traballo multiplícase e poden ser ata dez persoas na tapería. E como di Pablo, a súa dona é “moi estricta, o que non quere para ela non o quere para os seus clientes”. Por iso a materia prima sae da praza de abastos, e esa é unha parte moi importante do éxito da *Ovella Negra*.

### Petiscos saborosos

Pablo xa ía de pequeno á praza para encher a despensa do restaurante do seu pai, así que xa sabe que os seus saborosos petiscos non o serían tanto se non fosen elaborados con produtos de primeira calidade. “Para nós é importantísima a materia prima, traballamos con produtos caseiros e tanto a carne como o peixe e os legumes saen da praza de abastos”.

Téndoo así de claro, non é de estrañar que hai uns días tiveran que dar de cear a oitenta persoas na noite na que se celebrou o desfile *Modiña*, en Moaña. “Acababan uns e xa había outros agardando pola mesa, así desde as oito e media da tarde ata a unha e media da mañá”.

Lóxico, porque o que sabe, quere o mellor, e o mellor está na praza de abastos de Moaña e na tapería *Ovella Negra*.

# PURA SEOANE ALBELA, de Horta San, en Pontevedra

“Somos unha burbulla que queremos cambiar o mundo”. Así é como se presenta Pura Seoane, e non lle falta razón. Porque Pura non se limita a vender produtos ecolóxicos na praza de abastos de Pontevedra; tamén os cultiva e os comercializa. Ela e outros produtores que volveron os ollos a agricultura tradicional e que cada vez son máis. A súa filosofía vai moito máis alá do rexeitamento dos produtos químicos na alimentación, senón que é toda unha filosofía de vida que tanto quere recuperar as relacións humanas e o cara a cara como apostar por un mercado sostible á marxe das grandes marcas internacionais, un obxectivo que casa moi ben cos mercados de proximidade das prazas de abastos, e por iso son cada vez máis as que inclúen postos de produtos ecolóxicos e artesáns na súa oferta.

A empresa de Pura, que se chama Horta San porque así a bautizaron os seus fillos, naceu hai catorce anos nas terras de Vedra, á beira do Ulla. “Un val precioso con boa horta”, subliña ela orgullosa. Antes traballou no Sindicato Labrego Galego, no que foi testemuña directa da manipulación que as

multinacionais levaban a cabo na alimentación, cos fitosanitarios, os abonos químicos e outros produtos contaminantes. Ela, que xa optara por outro xeito de vida, decidiu poñer en marcha a súa empresa, comercializando directamente e sen intermediarios os produtos que cría na súa horta.

## Agricultura e cociña tradicional

Non está soa; son cada vez máis os produtores que optaron por esta vía e entre eles puxeron en marcha algo semellante a un economato para darlle un mellor servizo ao cliente.

Pura está os martes, venres e sábados na praza de abastos de Pontevedra, e vaille ben, ata o punto de que ás veces se lle queda escasa a mercadoría. “Isto xa é como un club de amigos; a xente ven e falamos non só de alimentación, tamén intercambiamos experiencias, comentamos o que nos vai mellor para unha doenza, os remedios...”

O segredo dese éxito é que a xente segue a valorar a agricultura e a cociña tradicional, a que se practicaba nos tempos das avoas. Porque afortunadamente, “aínda nos queda memoria nas papilas gustativas”.

## O sabor é o sabor

O sabor é o sabor, pero se alguén non o recorda ou nunca o gozou, os produtores ecolóxicos levan a cabo para eles tamén unha labor informativa e educativa. “A xente ten que saber por que non pode ter brócoli fresco agora ou por que non hai tomates da horta no inverno, pero tamén que sempre hai produtos de tempada para que o sistema inmunolóxico esta protexido e para garantir unha alimentación variada. Con ese obxectivo, Pura traballa agora noutro proxecto para o que se vale tanto do seu posto en Pontevedra como das redes sociais: a elaboración de cestas con produtos da horta de tempada que serven ao cliente un abano amplo de alimentos ecolóxicos e naturais para toda a semana e que inclúen información adicional sobre os nutrientes das especies que leva. Os clientes que xa as solicitan están encantados. “Non teñen nin que preocuparse de que comprar ou facer de comer. Chega con que miren na neveira a ver que lles levou Pura”.

E Pura levoulles, entre outras moitas cousas, saúde e simpatía.

“Aínda nos queda memoria nas papilas gustativas”



# Portonovo pon a...



*Os mariñeiros de Portonovo teñen sonda de traballadores, e non é de estrañar, porque houbo un tempo no que eran os que máis actividade tiñan de todos os portos galegos. Saían faenar pola tarde e volvían facelo de noite, por iso, entre medias, había que recuperar forzas, e diso encargábanse as tascas do peirao, que para cando chegaban a terra lles tiñan preparada unha saborosa caldeirada de raia. Logo viñeron os tempos da movida, e aos veraneantes chamáballes a atención que os restaurantes cocinarian a raia de madrugada, e esa cea tardía converteuse en costume, de tal xeito que a noite de Portonovo non remataba ben se non o facía cunha boa caldeirada de raia. Como lle pasou a Carril coa ameixa ou a Arcade coa ostra, Portonovo non pode entenderse hoxe en día sen ese produto do mar protagonista dunha festa gastronómica que se celebra no mes de abril, cando xa finaliza a campaña.*



**M**ila Otero coñece todos os segredos da raia. Porque a cocinúa na súa casa e porque a vende na praza. Ela, en Portonovo; a súa irmá Encarna, en Sanxenxo. Xuntas son Hnas Otero CB, que levan décadas servindo aos seus clientes o mellor do mar. Por suposto, non só a raia; tamén xurelo, sardiña ou xouba. Pero desde logo, a raia é o produto estrela, e aínda que ela tamén gusta de preparala guisada, o plato que identifica ese peixe con Portonovo é a caldeirada de raia. Por iso lle pedimos a Mila a receita para cocinála como se fixo toda

a vida na vila mariñeira. E para degustala e saboreala, claro.

“Nós non lle quitamos a pel á raia, senón que a raspamos. Límpase, córtase e aréase; bótaselle o sal unha hora antes de cocela. Ponse unha tarteira ao lume con auga, unha cebola cortada, un pemento verde ou vermello e logo as patacas cortadas en toros. Engádeselle sal oa gusto e cando a pataca quere picar, bótase a raia. Deixamos ferver sete minutos e logo a retiramos e escurremos”.

“Facemos unha allada con aceite de

oliva virxe extra, botamos uns cachifños de unto no aceite e engadimos catro ou cinco allos grandes, coa pel, aos que antes lles damos un golpe para que abran. Cando estean dourados, retírase do lume e déixase arrefriar cinco minutos. Para rematar, bótase o pimentón doce, e se se quere, un pouco de picante, e logo engádesese á allada a auga de cocer a raia”.

“Sérvese todo nunha fonte coas patacas abaixo e a raia por riba, á que se lle vai engadindo a salsa con cullerada. ¡E xa está lista para comer!”

## Ingredientes para A RECEITA DE MILA

- Unha raia
- Sal
- Cebola
- Pemento verde ou vermello
- Unto
- Allo
- Pementón doce, e se se quere, un pouco de picante
- Patacas
- Aceite de oliva



## UNHA FAMILIA CRIADA CO MELLOR DA PRAZA DE PADRÓN

Os fillos, noras e netos de Lita Santos aprecian a calidade dos produtos que a avoa compra no mercado



**T**en 74 anos e xa non recorda cando comezou a ir á praza. “Xa ía de pequena, coa miña nai”. E como foi educada para apreciar o mellor, Lita Santos no concibe outro xeito de facer a compra. “Cada un ten o seu gusto, eu prefiro a praza sobre todo polo peixe, e quitando que sexa besugo ou maragota, gústame limpalo eu. Os novos xa non o fan, e prefiren ir ao súper”.

Sempre foi ama de casa e criou unha familia numerosa que ela e o seu home sacaron adiante co que el gañaba no estranxeiro primeiro, e logo de fontaneiro, ata que montaron o seu propio negocio de calefacción e fontanería.

Tiveron catro fillos e dúas fillas; os homes casaron e agora Lita ten tamén catro noras e seis netos; o máis pequeno, Mauro, de tres anos e medio.

Gusta de xuntar toda a familia e cociñar para eles, como fixo sempre. “Aínda que agora é máis difícil, porque uns que teñen moza e outros que teñen actividades...” Pero aínda puideron facelo este verán, e o que se pon na mesa ven directamente da praza. “Porque vou sobre todo polo peixe, pero de paso compro todo o demais, e procuro repartirme entre os vendedores e que queden todos contentos. E logo que hai que tirar polo pobo e que a familia coma do mellor”.

Os seus están satisfeitos coas artes culinarias da avoa. “Os rapaces son máis de pasta, pero cando eu lles poño peixe non protestan. ¡Non vou facer unha comida para cada un!”, di moi segura.

Semellaría que con alimentar tantas bocas tería suficiente, pero Lita é unha muller moi activa e aínda dá clases de bolillo, que aprendeu a facelo hai anos cunha profesora de Camariñas.

E entre encaixes e saborosos guisos segue a vida de Lita, rodeada do cariño dunha grande familia da que tamén forman parte os seus praceiros de toda a vida.

## VENTAXES FINANCEIRAS PARA OS SOCIOS DE FEPRAGAL

A presidenta da Federación de Prazas de Abastos de Galicia, Elena Otero; o xefe de zona de Arousa de Abanca, Víctor Vázquez, e o director da sucursal de Abanca en Caldas, José María Fernández, asinaron un convenio de cola-



boración polo que os socios das trece prazas federadas poderán beneficiarse dunha serie de ventaxes financeiras. Dentro do proxecto de Abanca de favorecer o desenvolvemento comercial de Galicia, a entidade renova a súa con-

fianza en Fepragal e nos profesionais das prazas de abastos, cos que xa chegaron a outro tipo de acordos con anterioridade, reafirmando así a súa liña mutua de colaboración.

O convenio ofrece descontos e ventaxes aos asociados de Fepragal nas súas actividades financeiras, tanto na consecución dun crédito, con intereses máis baixos, como nos sistemas de pago e no cobro de comisións, con ofertas atractivas para o colectivo profesional.

Abanca confirma así o seu apoio a Fepragal e a súa aposta polo desenvolvemento dos mercados de proximidade.



# COMO MELLORAMOS EN CANGAS !!!

Vigo, 1 de Agosto de 1922

O traballo dos praceiros e de Fepragal permitiu transformar un edificio histórico nun mercado moderno e funcional

Non foi de balde que Cangas pasara de ter unha praza en estado case ruinoso a presumir de ter un dos mercados máis modernos e funcionais que hai en Galicia. Non foi de balde porque todas esas melloras son produto do traballo da directiva da asociación de praceiros e de Fepragal, que tiveron que chamar a moitas portas para acadar esas reformas.

A praza de abastos de Cangas sitúase nun edificio histórico inaugurado no ano 1925 grazas a unha doazón do empresario José Félix Soage Villarino. De aí o seu valor patrimonial e a súa beleza. Pero co tempo foi necesario adaptalo ás necesidades dun mercado moderno e funcional. E iso conseguírono os praceiros co apoio de Fepragal, de aí que a praza de Cangas teña un antes e un despois.

Os solos cheos de auga, as humidades e o deterioro das instalacións son xa historia. Cambiouse o tellado e colocouse un falso teito -os praceiros recordan que se sacaron contedores enteiros de musgo da antiga cuberta-, ademais de pintar as paredes e construír baños novos e vestiaros para os profesionais.



## O desenvolvemento do pobo

Aínda é necesario que o Concello leve a cabo melloras reclamadas polos praceiros, que son os que día a día e ano tras ano pelexaron para convencer as administracións de que o desenvolvemento da praza de abastos supón tamén o desenvolvemento de Cangas. A asociación tivo que facer un esforzo

moi grande para adaptar as instalacións ás necesidades dos clientes e ás dos vendedores. Porque ese é o obxectivo final dos profesionais, que o mercado municipal sexa un verdadeiro centro de venda especializado en alimentación. E así, seguir mellorando.



## CALDAS QUERE FACERSE OÍR!

**É** como loitar contra xigantes. Os vendedores da praza de abastos de Caldas levan anos facendo os seus deberes. É dicir, a práctica totalidade deles forma parte da asociación de praceiros e todos teñen asumido que o seu centro de venda de produtos de alimentación esixe pola súa parte unha profesionalización que se reflicte no trato ao cliente, na calidade da súa oferta e na profesionalización do mercado. Pero hai cousas que non dependen deles ao tratarse a praza dun inmovible de titularidade municipal, e cando chaman ás portas do Concello, non hai quen atenda as súas demandas. Explicao María Jesús Rosillo, de A despensa de Susana: “Xa van dúas lexislaturas que non fan nada. Veñen por aquí cando hai eleccións e xa está, se te vin, non me acordo. E logo din que lles gusta o mercado, pero eles non o pisan”. Por non haber, non hai sequera un interlocutor. “Debería haber un delegado de mercados que mirase polas instalacións e pola xestión da praza”. E María Jesús conclúe: “Hai falta de diálogo e de interese, é unha mágoa”.

Como recorda a presidenta, Mercedes Castiñeiras, que coincide na súa análise co seu predecesor, Ramón Fresco, o principal problema está na

### *Os vendedores caldenses levan anos agardando a que se subasten os postos libres da praza de abastos*

actualización das normas que regulan a actividade comercial. “No ano 2008 renovouse a praza pero non se actualizaron os alugueres, e o que está a pasar é que agora hai cinco ou seis postos baleiros que dan moi mala imaxe e que non axudan a potenciar a praza, porque se lle está privando á xente de que poñan en marcha neles unha actividade comercial. Isto xa o dixemos no Concello moitas veces, pero semella que non hai vontade de solucionar nada”. Como a normativa está desfada, tamén hai anos que non se actualizan as taxas.

#### **Dinamizar a contorna**

A práctica totalidade dos praceiros coinciden nesa crítica. Ramón Fresco cre que o problema non é só da praza, senón tamén da súa contorna. “Hai que dinamizar a rúa Real e preocuparse un pouco polo futuro do pobo”, sostén.

Mari Carmen Pena, da floristería Mary, pensa que a praza precisa máis vida. “É un edificio moi bonito pero que está encaixonado no medio do pobo e non hai aparcadoiro, e a xente ten medo de que os multen. Hai xente do pobo que non ven a praza en todo o ano, e é moi difícil atraer á xente nova. É certo que temos os nosos clientes fixos, pero había que acadar máis e irse renovando”.

Laura Sertal, de Curados Laura, lamenta tamén que haxa postos baleiros e que non haxa máis oferta de peixe. “É o que atrae á xente as prazas de abastos, e logo de paso levan outras cousas. E a xente de Caldas quéixase de que hai pouco peixe. Se non solucionan iso, esta praza vai a pique”.

#### **Portas que nunca abren**

A asociación de praceiros, coa colaboración de Fepragal, si fai actividades para dinamizar o mercado, como as campañas de promoción e de fidelidade dos clientes, o concurso de debuxo ou o Pequechef, pero resulta para eles un pouco frustrante que ese traballo caia en saco roto se o Concello, que é quen ten que mirar polo desenvolvemento comercial do pobo, non se involucra. E polo de agora, esa é a realidade, de aí esta queixa conxunta dos profesionais, fartos de chamar a portas que nunca abren.

# O FUTURO DE CAMBADOS PASA POLA NOVA PRAZA

A OBRA, QUE ESTÁ PENDENTE DUNHA REVISIÓN DO PROXECTO, TEN UN ORZAMENTO DE 3,6 MILLÓNS DE EUROS E GAÑARÁ 3.000 METROS CADRADOS RESPECTO DA ACTUAL



O vello edificio da praza de abastos de Cambados hai tempo que quedou obsoleto para as necesidades dun dos mercados nos que se venden os mellores produtos do mar de Arousa e da horta do Salnés. Bancadas deterioradas, un solo sempre cheo de auga, ausencia de portas automáticas que aïllen do frío do inverno e unha máis que evidente falta de espazo, o que obriga a ter os postos de legumes nunha primeira planta escasamente visible e con problemas de mobilidade, levaron ao Concello, en estreita colaboración coa asociación de vendedores e con Fepragal, a emprender a construción dunha nova praza en terreos anexos á actual, onde estaba a lonxa vella e unha antiga vivenda.

Logo de chamar a moitas portas, acadouse o visto bo do Goberno central, que se comprometeu a financiar o 60 % do gasto da obra. Outro 18% correría a cargo da Consellería de Economía e Comercio e un 22 % tería que asumilo a administración local, mentras que a Deputación colaboraría facéndose cargo da redacción do proxecto.

## O deseño orixinal

Ese proxecto douse a coñecer a finais do 2014, cun orzamento total de 3,6 millóns de euros dos que o Ministerio de Fomento adiantou xa dúas partidas nos Presupostos Xerais do Estado. A intención inicial era construír un mercado novedoso e ambicioso que, ademais dos espazos reservados na planta baixa para a venda de fresco dos setenta praceiros de Cambados, incluíse no primeiro andar un centro de alimentación, un espazo para degustación de produtos e unha gardería.

Co cambio de goberno, os novos responsables municipais están a revisar o proxecto, xa que cren que está sobredimensionado. Si pensan facer a praza e subsanar así as carencias que sofren vendedores e clientes, pero non ven con bos ollos nin o supermercado nin a gardería ou o centro de degustación. Pola contra, pensan que se se prescinde da primeira planta podería facerse un aparcadoiro á altura do chan.

## Unha necesidade urxente

Xa tiveron reunións cos praceiros, e a nova presidenta da asociación de comerciantes, Eugenia Fernández Charlín, está satisfeita. “Polo menos escoitaron as nosas necesidades”, admite. Á marxe dos servizos complementarios que se inclúan finalmente, os vendedores precisan espazo e unhas instalacións modernas e funcionais, e iso é o que piden os comerciantes.

A obra debería dar comezo nos vindeiros meses, e o cambio de goberno ou as modificacións no proxecto non deberían demorala máis, porque o futuro de Cambados depende en boa medida do futuro do seu mercado.

# Ao pan, pan



## As panaderías das prazas manteñen o sabor dos fornos tradicionais

O pan non era un alimento que se vendese tradicionalmente nas prazas de abastos, pero a profesionalización dos mercados empurrou as asociacións de vendedores a ofrecer cada vez un abano maior de produtos a fin de acadar que o cliente encha a cesta da compra sen ter que saír da praza. E as panaderías truncaron nese obxectivo, ata o punto de que hoxe, a maioría das prazas asociadas a Fepragal teñen o seu posto de venda de pan. Pero non se trata de calquera pan, porque é precisamente nos mercados de abastos onde o cliente aínda pode atopar os sabores tradicionais dos fornos galegos.

Os exemplos son moitos e bos, e o de Noelia Hermo Cobas é un deles. Logo de traballar na conserva e quedar no paro,

decidiuse hai uns meses a coller un traspaso na praza de A Pobra, pero dándolle un cambio á súa tenda, que volta os ollos aos produtos galegos tradicionais. En Lusco Fusco, fermoso nome que Noelia sacou do mes de outubro dun calendario, cando cumpren anos tanto ela como o seu fillo, un pode atopar patés de marisco, de polbo á feira ou de lacón, que chega directamente de Xinzo, pero tamén conservas da Pobra ou queixo galego.

Con todo, o que máis chama a atención en Lusco Fusco é o pan. Enormes moletes de broa con pasas ou sen pasas, pan de centeo e de millo, barras artesanais típicas da comarca do Deza, moletes tradicionais amasados e cocidos nos fornos de Boiro e da Pobra, brioches

con pepitas de chocolate ou con pasas e noces que lle serve unha panadería de Padrón.

### Moi agradecida

Leva poucos meses, pero Noelia está satisfeita e orgullosa da aposta que fixo polo produto autóctono. E non o agradecen só os seus clientes de todos os días. Tamén o fan os que chegan de fóra. “Curiosamente os que máis piden este pan son os turistas, que queren coñecer o produto artesán, o noso. Eu penso que potenciar os produtos autóctonos é moi importante para o turismo”, di convencida.

Coas ideas moi claras. Para tomar nota.

# A folla de ruta do mexillón

O MOLUSCO É UN  
DOS PRODUTOS  
MÁIS APRECIADOS  
NAS PRAZAS DE  
ABASTOS

Bo, bonito e barato. E aínda por riba, san, nutritivo e con posibilidades infinitas na cociña. Por iso o mexillón é un dos produtos máis solicitados nas prazas de abastos galegas. Pero o molusco non só alimenta a quen o consume e a quen o vende nos mercados, senón que dá de comer tamén a moitas familias que o cultívan. Acompañemos pois ao mexillón na súa folla de ruta, dende que se cría na batea ata que se serve na mesa.

# Sabe que alimenta!!!

## NOVE MESES DE CRÍA PARA ACADAR ESE GUSTO A MAR INCONFUNDIBLE

Son moitos os clientes das prazas que aprecian o sabor do mexillón, o seu prezo asequible, a súa fácil preparación e a súa versatilidade na cociña, pero poucos saben o proceso previo á súa chegada á praza de abastos; é dicir, os segredos da súa cría nas augas das rías galegas da man dos moitos bateiros que viven do seu cultivo.

Unha delas é a familia Jueguen, de Vilanova, que dende hai corenta anos érguese todos os días ben cedo para atender as bateas e server o mellor mexillón do mundo aos seus clientes; entre eles, os da praza de abastos de Vilanova. Comenzou o avó, José Jueguen, e logo seguiu o seu fillo, chamado tamén José Jueguen, e as súas irmás, aínda que os que van á batea son os seus maridos, Mario Díaz e Francisco Paz, que contan xa coa axuda da terceira xeración.

Primeiro hai que facerse coa semente; ou sexa, coa mexilla. Xeralmente recóllese directamente da roca, aínda que tamén pódese seguir o método de corda á pesca, que consiste en deixar a corda

no mar para que a mexilla prenda nela, algo que a semente fai de xeito natural entre os meses de novembro a marzo.

Co mexillón pequeno na man, o traballo trasládase á batea onde, coa axuda das máquinas, encórdase a mexilla, ou o que é o mesmo, introdúcese nunhas redes xunto coa corda para que vaia pouco a pouco amarrando a ela. Doce metros de corda, cincocentas cordas en cada batea.

Cando chega o verán e as cordas xa están a rebentar porque o mexillón creceu ata os dous centímetros, faise preciso encordar de novo, darlle a volta para que o molusco teña máis espazo, e as cordas colócanse outra vez na batea en forma de U.

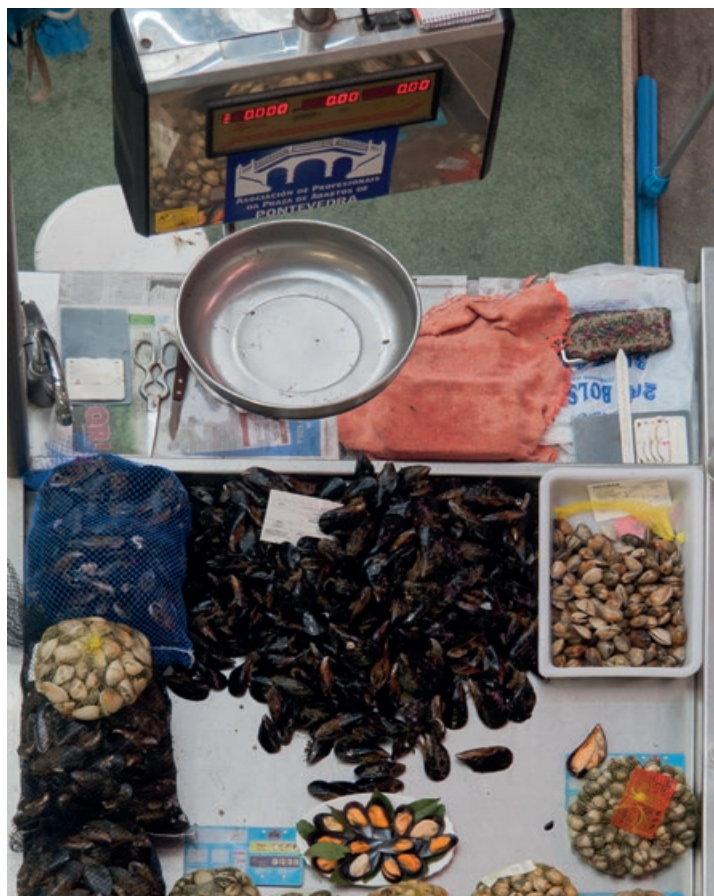
### Ao gusto do consumidor

O proceso de engorde depende de onde estea a batea e do placton que haxa para alimentar o mexillón, pero cunha media de nove meses despois da recollida da mexilla, o produto está listo para ser comercializado. Se vai á indus-

tria -enlatado- pasa antes polo cocedeiro. Se é para consumir en fresco -como chega ás prazas de abastos- ten que pasar pola depuradora.

Logo, o tamaño e a preparación depende do gusto do consumidor. Hai quen prefere o mexillón grande e laranxa característico da ría de Arousa e hai quen se queda co mediano. Pódese consumir cun simple fervor para que abra a cuncha ou incluílo entre os ingredientes dun plato elaborado. Como indica Javier Paz, un dos netos de José Jueguen, “recordo que de pequeno os colocábamos nunha prancha sobre o lume para que abriaran e estaban boísimos, co sabor da brasa. De aí ata a alta cociña, que fai marabillas. Por poñer un exemplo, hai unha empresa na Illa de Arousa que fai unha masa co mexillón tigre e a comercializa conxelada. As posibilidades son moitas; é unha das grandes industrias que temos aquí e que dá moito emprego e quita a fame a moita xente”.

Por iso sabe que alimenta.



¡Do queixo  
non me  
queixo!

**A** sí o di o refrán e o di ben, porque en Galicia non hai queixa dos seus queixos. Catro denominacións de orixe protexida (Queixo do Cebreiro, San Simón, Queixo de Tetilla e de Arzúa-Ulloa), así como outras moitas variedades elaboradas de xeito tradicional, fan as delicias dos compradores das prazas de abastos, onde é un dos produtos autóctonos máis demandados. Tan saboroso abano de queixos e doutras marabillas da terra están a disposición dos clientes no posto de Delicias Artesanas do Grove, así como nas demais prazas de abastos asociadas aFepragal, que teñen entre os seus obxectivos promocionar o mellor do agro, da horta e do mar de Galicia.



Traballamos [ParaTi.com](http://ParaTi.com)



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