

Decembro 2015, Nº 6 | 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

BRINDAMOS CO MELLOR DAS NOSAS PRAZAS

A María non lle dan chegado os días para xuntar aos seus seres queridos na mesa polo Nadal. Son unhas datas moi especiais nas que ela pon todo o seu cariño e a súa experiencia para que estas festas que despeden o 2015 e reciben o 2016 sexan inesquecibles. E María sabe que conta para iso coa axuda inestimable dos seus praceiros, porque só nas prazas de abastos asociadas a Fepragal (Federación de Prazas de Abastos de Galicia) atopa María o mellor para vestir e alimentar o Nadal.

Desde adornar o fogar cos centros florais que loce Mercedes Castiñeiras na praza de Caldas ata os doces saborosos que ofrecen os postos que miman o produto autóctono, pasando polo peixe dos mercados do Morrazo (Moaña, Cangas e Bueu), as carnes de Lalín e as que se poden atopar tamén nas mellores carnicerías de Sanxenxo ou Portonovo, os moluscos de Cambados e O Grove, as froitas de Vilanova, o pan artesanal, os produtos do mar da Pobra, o bacallau de Padrón, a despensa de Pontevedra...

María é un dos milleiros de clientes que compran a diario nas prazas asociadas a Fepragal. Imos acompañala nun percorrido polos seus postos para servir na mesa o máis saboroso, brindar co mellor da nosa terra e encher de maxia estas festas. Saúde!



CONTIDO

4	14
A mesa de Nadal	FREPAGAL
9	17
Unha vida na praza	A mesa de Fin de Ano
11	20-21
Nos fogóns	A materia prima
12	22-23
Fórmulas anticrise	Nenos
13	24
Os bos clientes	Produto do mes

o praza é túa - Primeira edición, Nº 6

EQUIPO EDITORIAL

Xunta directiva da Federación de Prazas de Abastos de Galicia

Coordinación: M. Rodríguez • **Redacción:** L. Louzao

Fotografía: Bruno Novoa

D.L.: PO 268-2014

Páxina Web: www.fepragal.es • 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

PARA FACER BO SABOR DE BOCA

De entrante, Carmen Castiñeiras serve os mellores queixos galegos, e moito máis!

Quen co pé dereito se levanta... A cea de Nadal debe de ser un banquete do primeiro prato ao postre, pero se se quere impresionar aos comensais nada máis comenar, vaise por bo camiño se antes se pasa un polo ultramarinos de Carmen Castiñeiras, na praza de Pontevedra, e se serve dos mellores queixos galegos que ten a disposición dos seus clientes. E non só queixos, tamén xamóns, chourizo celta, lacón, touciño, orella, cacheira e todo o que de saboroso ten o porco, que xa se sabe que é o animal enteiriño, que todo se aproveita.

Carmen Castiñeiras leva trinta anos vendendo do mellorciño, e para Nadal son moitos os que se achegan ao seu posto para comprar queixo de Arzúa, de leite crú, de Cebreiro, de ovella, de cabra, afumado e de todas as variedades galegas que un pode imaxinar. Vamos, que se se quere dar no cravo cunha boa táboa de queixos hai que visitar a Carmen. De feito, non o fan só os seus clientes particulares, que van da cidade e dos pobos da contorna, senón tamén recoñecidos cociñeiros como Pepe Vieira e outros que poden presumir de estrelas Michelin.

Os seus embutidos son, ademais, un agasallo. “Son moitos os que agora no Nadal veñen para ter con alguén un detalle diferente. Levan ao corte, pero se queren que llo preparemos nós e llo deixemos listo para regalar tamén o facemos.”

Un cocido contundente

Nos trinta anos que leva na praza xa viu de todo, e desde logo, houbo tempos mellores. Co seu posto, ela foi quen de darlle de comer a oito bocas, e iso xa é difícil hoxe en día. “A xente non com-

pra porque non pode, se antes levaban un lacón, agora levan dúas tiras e media de costela. Nós temos para facer un bo cocido e así foi sempre, pero os tempos xa non son os que eran.”

Agás no Nadal, cando as familias fan un esforzo para encher a mesa do mellor. “Por Nadal estiran un pouco, si. E que tamén se non se fai en Nadal...”

Por iso seguen fieis a Carmen, porque nestas festas, nin amarga un doce nin un salgado.

★ Para empezar, unha táboa que alimenta! ★

Como entrante para abrir a boca dos comensais en Noiteboa, María e todos os clientes poden decantarse por unha táboa de queixos galegos. Un pouco de queixo de Arzúa, cremoso e elaborado como manda a tradición, así como queixos artesáns de leite crú, do Cebreiro, de ovella, de cabra ou afumados. Se se quere, pódense engadir patés de primeira calidade ou contrastar os sabores do queixo cun chisco de doce de membrillo, tan propio dunha boa mesa galega.

Os que non saiban ou non queiran prescindir do embutido poden engadir outra táboa de xamóns, chourizos ou lacóns. ¡Pero ollo, que isto é só para empezar!

O PEIXE QUE CONQUISTA A TODA A FAMILIA

O linguado de Bueu triunfa no menú de Noiteboa

Nin todo vai ser marisco nin sempre haberá que cear bacallau; quen aposta pola variedade para pasar en familia a Noiteboa ten outro abano de posibilidades en prazas como a de Bueu, ata a que se desprazan os clientes desde distintos puntos de Galicia na procura dos mellores produtos do mar. Nada como deixarse aconsellar por unha experta, e María José Cerqueira, ademais de membro da directiva de Fepragal, leva toda a vida ofrecendo os mellores peixes. Faino todo o ano, e por suposto, tamén nestas sinaladas datas de Nadal nas que o mercado bule de compradores esixentes que saben que alí atopan o mellor.

A campaña navideña comenzo hai xa unhas semanas. "Veñen por el para conxelar, sobre todo centola e linguado. Nótase máis polas tardes, que despois do verán perderon movemento e xa están a recuperalo. Pola mañá é máis o cliente de diario, pero polas tardes veñen aposta a polo peixe para Nadal."

Porque ser previsor ten premio. Un quilo de linguado pode custar de 18 a 22 euros antes de Nadal e subir seis euros máis se se agarda aos últimos días. "Aínda que todo depende de como vaia a campaña e do tempo

que faga -advirte María José-. Porque se en Nadal hai pouco peixe, encárase, pero xa pasou algunha vez que houbo moito e rematou estando máis a prezo que unhas semanas antes. Iso non se pode saber."

Unha morea de receitas

En todo caso, o linguado triunfa en Bueu, tanto para os que non lles gusta o bacallau como para quen prefire ser máis orixinal na súa proposta. A preparación, a clásica: "Fritido ou á prancha, aínda que se é grande pódese facer ao forno. Claro, que iso depende, porque se é unha familia

numerosa como a miña, que nos xuntamos trinta a comer, non hai forno para tanta xente, por iso o máis habitual é que se faga fritido, con patacas e ensalada."

Na súa casa, con todo, apostan polo menú tradicional: "Marisco a encher e logo o bacallau. Hai que ter en conta que somos familias traballadoras e non hai moito tempo, e eses pratos son agradecidos. Así, eu cómprolle o bacallau aos meus compañeiros igual que eles me levan a min o peixe. ¡Hai que axudarse uns aos outros!

Espírito navideño, como debe ser.

★ Ao forno, unha receita rica e sinxela ★

Para un linguado de 700 gramos, medio quilo de patacas que se colocan en capas no leito dunha fonte, acompañadas dunhas pingas de aceite de oliva. Córtese unhas ceboliñas pola metade e repártense por riba. Nun morteiro mestúrase allo cun pouco de cúrcuma e caldo de peixe. Unha vez feita a salsa, bótase por riba das patacas, sálgase e vai ao forno, 20 minutos. Límpase o linguado e no morteiro faise un adobo con perexil, sal e zume de limón. Asadas as patacas, sácanse do forno e por riba déitase o linguado, ao que se lle engade o adobo, adornado cos toros de limón. Fornéase 25 minutos e está listo para que a familia da nosa cliente María poda degustalo na noite máis especial do ano.



“Mentras vivan os vellos, o bacallau en Noiteboa faise con coliflor”

Hipólito Teira e Ángeles Muñiz, vendedores de A Pobra e Padrón



O refrán de que na casa do feireiro, coitelo de pau, non vai con eles. Todo o contrario, Ángeles Muñiz asegura que se polo seu home Hipólito Teira fora, comerían bacallau todos os días. Son, polo tanto, os mellores embaixadores do seu produto. Normal, porque comenaron a comercializar o peixe nada máis casar, hai 24 anos, e do bacallau lévanse alimentando toda a vida e co bacallau deron carreira aos seus fillos, de 24 e 28 anos. "O maior xa está traballando do seu en Valencia, e o máis novo aínda está estudando, pero se un día o necesita ten un traballo aquí con nós", indica a súa nai. O cal xa é unha garantía nestes tempos que corren.

Cando empezaron, Hipólito repartía o bacallau nunha furgoneta polas aldeas dos arredores de Noia, de onde é o matrimonio. Pouco a pouco, foron instalándose nos mercados e nas prazas, e hoxe en día teñen postos

en A Pobra, Padrón, Boiro, Ribeira, Muros, Esteiro e Noia. Eles están moi satisfeitos e moi agradecidos os seus clientes das prazas de abastos de A Pobra e Padrón, que non os abandonaron nin nos peores anos da crise. "Algo baixaron as vendas, pero non se notou moito, o bacallau é un peixe que gusta a case todo o mundo."

O prato típico da cea familiar

É máis, en Galicia buscan e aprecian o mellorciño, o que lles venden Hipólito e Ángeles, que se pesca en Noruega, Islandia e nas Illas Feroe. "A xente quere o

bacallau grande, branco e xugoso." Eles, por suposto, tamén teñen o pequeno, que se demanda para desmigalar ou para as empanadas, aínda que moitos, ata para estas variedades prefiren o grande, aínda que sexa un chisco máis caro. "O certo é que está máis barato agora que hai cinco anos", asegura Ángeles.

E se todo o ano demandan o mellor, con máis razón en Nadal, datas nas que máis se comercializan os bos toros de bacallau para cumprir coa tradicional cea de Noiteboa. Os seus clientes o preparan, sobre todo, con coliflor. "Porque sempre foi así e porque mentras vivan os vellos, en Noiteboa vaise facer con coliflor." Aínda así hai quen o prefira ao forno, ou de mil e unha maneiras. "Se che digo todas as formas que hai de facelo non rematamos máis", di Ángeles con moito humor. Ela, en todo caso, recomenda a receita preferida do seu home. "Nin á galega nin nada, cocido en branco con aceite de oliva. Se é un bacallau bo, canto máis condimento leve, máis se está a disfrazar o seu sabor".

¡Pois oído cociña!

★ A orixe dun prato tradicional ★

A véspera de Nadal figurou durante moitos séculos no calendario de vixilias, que chegou a estenderse ata 150 días ao ano, de aí a prohibición de comer carne e substituíla polo peixe, sobre todo polo bacallau, na cea de Noiteboa. Aínda que o Concilio Vaticano II retirou esa norma no ano 1959, en Galicia quedou o costume, que se mantén igualmente en Portugal e, por contaxio, tamén en Brasil e México. Aínda que o máis común é cociñalo con coliflor, no norte de Lugo faise con repolo.

Delicias Artesanas, con posto de venta na praza do Grove, distribúe produtos autóctonos por toda España e ata por Europa. Os seus pans feitos en forno de leña e os seus queixos galegos son os máis demandados.

Deliciosos!!!

Son o mellor exemplo do ben que poden casar tradición e modernidade, porque Delicias Artesanas, con posto na praza de abastos do Grove e puntos de venta nos principais mercados da provincia, leva trinta anos ofrecendo aos seus clientes produtos autóctonos que se seguen elaborando como hai séculos, e sen embargo, unha das súas vías de comercialización son as novas tecnoloxías, cunha páxina web (deliciasartesan.com) a través da que reciben pedidos de toda España e mesmo de Europa. "Si, hai uns días saíron queixos para Alemaña", indica Estefanía Calviño, que leva a empresa xunto con Adán Rama.

Comenzaron os pais de Estefanía, e agora eles colleron a testemuña para ofertar un tipo de produto delicatessen cada vez máis demandado nas prazas de abastos, porque como toda a mercadoría destes mercados, combinan calidade con tradición. Os pans os cocen para eles en fornos de pedra da Vichona e de Cambados, e teñen clientes que van á praza do Grove a propósito na procura dun determinado. "Por suposto

temos o pan normal, pero tamén a chapata, o pan de millo e de centeo, con uvas ou con nozes, con pebidas de sésamo... Moitas variedades que o cliente demanda sobre todo no verán", indica Estefanía.

Séculos de tradición

O outro prato forte da empresa son os queixos. Do mesmo xeito que cos pans, Delicias Artesanas vai na procura deles a Arzúa ou a Cuntis, onde se ela-

boran, por exemplo, os Palo Santo, coa mesma receita galega que xa se seguía no século XVII, ou os típicos cremosos ou os de leite curado que por tradición se facían ao trapo...

Chegan as festas de Nadal e a despena de Delicias Artesanas ten tamén preparadas as mellores empanadas, o típico bacallau, o doce, licores elaborados tamén de xeito artesanal e un sinfín de petiscos exquisitos para alegrar a mesa nas festas máis tradicionais.

★ Que a mesa recenda a pan recién saído do forno! ★

O pan industrial xa non ten olor. Nin sabor, nin nada. Por iso non está de máis pechar os ollos e voltar a infancia, cando o pan ulía a pan. Recendía, mellor dito. Eran os moletes que se facían nos fornos de pedra ou nos que se quentaban con leña. Como está a facer a nosa cliente preferida, a señora María, nós imos encher a nosa mesa de Nadal deses pans que saben e recenden a gloria: dos moletes, dos cornechos, das bolas, das chapatas, do pan de millo que sabe a aldea, con pasas ou sen pasas, e dunha morea de variedades máis que buscan acadar a denominación de orixe galega amparándose en 87 tipos de millo e 53 de centeo autóctono espallados por 44 concellos galegos.

Para doces, as NOSAS PRAZAS

Rematamos de gozar dunha boa cea de Nadal e chega o momento dos postres. Independentemente das boas artes amasando que teñan os chefs da casa, hai doces que obrigatoriamente teñen que estar na sobremesa de Noiteboa. Non é preciso recordalos, están na mente de todos: Turrón, polvoróns, mazapáns, améndoas confitadas... Como de cotío adornamos as fontes de Nadal cos produtos dos nosos vendedores de confianza, descoñecemos como se elaboran estes doces típicos que na súa maioría veñen fabricados das terras de Levante, de Alacante e de Xixona, principalmente.

¿Sabía vostede que o turrón é unha masa obtida da cocción de mel e azúcares mesturados con clara de ovo e que logo, a esa masa, se lle engaden as améndoas? ¿Ou que o mazapán é de orixe árabe e que está composto tamén de améndoas moídas, azucre e clara de ovo? A améndoas é tamén imprescindible para amasar un polvorón, pero neste caso é preciso, ademais, fariña, manteca de porco, azucre e un chisco de canela.

A sorte que ten Lalín

Descoñecemos a súa elaboración porque xa no mercado nos servimos do que precisamos. Nese aspecto teñen moita sorte os clientes da praza de abastos de Lalín, porque no mesmo edificio teñen Alimentación Nela, unha tenda na que poden adquirir de todo menos fresco, que para iso está xa a praza. Deste xeito, os clientes, o mesmo que compran a carne ou o peixe para a cea de Nadal, achéganse ao establecemento que rexenta Miguel Rodríguez e levan os seus turróns, os doces e os bombóns preferidos para celebrar as festas.

Porque como ben di Miguel, nin a crise foi quen de privar aos lalinenses de tan grande pracer. "Se non poden levar catro turróns levan dous, e se non pode ser do máis caro compran o máis barato, pero sen doces de Nadal non quedan", asegura o tamén presidente da asociación de praceiros.

¿E cales son os preferidos? "Primeiro, o turrón de toda a vida, o duro e o brando, e logo tamén o de chocolate. E xa despois, os polvoróns, os mazapáns, os figos e as uvas pasas. ¡E os bombóns tamén, claro!".

¡Canta dozura!

★ ¿Sabías que...? ★

- ¿O turrón é apropiado para manter os niveis de colesterol? Porque aínda que engorda e ten moita graxa, non son saturadas, polo que é un doce máis axeitado que outras lambetadas para manter a raia o colesterol.
- ¿Hai doces semellantes noutros países? En Italia é o "turrone"; en Francia elaborase o "nougat", feito tamén con améndoas, mel e clara de ovo, e en Turquía consúmese un produto similar chamado mel turco.
- ¿O consumo do polvorón en Nadal estendeuse no século XVI? Foi por mor dun excedente de trigo e de manteca de porco en Antequera e Estepa, localidades que son hoxe en día as principais produtoras e comercializadoras dese doce en España.



Ángeles Cacabelos, praceira que se xubila en Sanxenxo

O 30 de setembro pechou o posto, colleu ao seu home e botaron un mes facendo un cruceiro. "Fomos polo Mediterráneo e tivemos sorte que fixo un tempo boísimo. Gustoume moito, pensei que se me tocara a lotería ía pagarlle un a todos os amigos". E nada máis vir de volta, pasaron doce días no Algarve. Poden semellar moitas vacacións, pero é que Ángeles Cacabelos non as collera na vida; o seu posto de froitas e verduras na praza de Sanxenxo era moi escravo. "Non había vacacións, é certo que tamén se gañaron moitos cartos, que nós pagamos os estudos dos fillos, arranxamos a casa da miña nai e fixemos unha nova para nós. Pero iso era antes, cando chegaba Nadal e vendíamos vinte caixas de dez quilos de uva; agora se se venden tres ou catro xa bo é. Daquela non había competencia, e agora Sanxenxo está cheo de centros comerciais".

Xa a súa nai vendía na praza, nas bancadas do segundo andar. "Nós sempre tivemos moitas fincas, e nada máis casar meu home e máis eu puxémonos a traballar tamén nelas. Eu de moza ía en bici a vender as verduras ao Grove, e despois merquei unha vespino". En 1980, aínda non botara a andar o seu meniño, fixéronse cun posto pequeno na praza, e as cousas non lles foron mal; dez anos despois colleron o traspaso doutro que había ao lado e fixeron un máis grande, o que coñecen todos os veciños de Sanxenxo e ata os turistas. "Tiña clientes de segunda xeración, os fillos dos que me viñan comprar, moitos de fóra, dos que viñan veranear, ata de Madrid". Ademais, Ángeles surtía a boa parte dos restaurantes e hoteis da vila. E a maiores, comprometeuse co desenvolvemento da praza e coa asociación de praceiros.

Admite que algo si que vai botar de menos o traballo. "Pero ao mesmo tempo sinto alivio, porque era moi escravo. Ademais de non ter vacacións, había que coidar os invernadoiros e



"De moza ía na bici a vender verduras ao Grove; logo merquei unha vespino"

ás veces daba a unha da mañá e nós estabamos preparando as caixas para os hoteis".

Nas súas hortas da Vichona construíron grandes invernadoiros nunha superficie de máis de tres mil metros cadrados, e que se perda todo iso é o que lle produce máis mágoa. "Se polo menos houberse alguén que os collera e os traballara... Porque os fillos xa teñen o seu traballo, por sorte".

Os premios da Festa da Cebola

Do que non pensa xubilarse é da Festa da Cebola. Leva toda a vida participando e xa gañou uns quince premios. O ano pasado fixo unha reprodución do propio mercado, cos seus postos e as ceboliñas pequerrechas. "A facelo axudoume o fillo, claro, pero a idea foi miña".

Xa anda a pensar na do ano que ven. Anda a pensar niso, en viaxar e en disfrutar da netiña. ¡E ben que o merece!

Juana Boo Lojo, praceira que se xubila na Pobra



"Vou botar en falla os clientes, que son como amigos"

O habitual é que os vendedores das prazas de abastos pertencan a xeracións de praceiros, pero ese non é o caso de Juana Boo, que se xubilou o mes pasado na Pobra. "Eu traballara de moza na conserva, pero logo cando casei adiqueime a criar os fillos. O que pasa é que cando eles xa ían maiores traspasábase unha froitería na praza, e miña irmá e meu cuñado animáronme e animáronme e ao final decidinme". Ou sexa, que Juana nin coñecía o mercado nin sabía da venda ao público nin de froitas, pero ela amañoouse e aos poucos días xa sabía de todo. "Non me custou moito, a verdade; ao primeiro, o de estar detrás do mostrador, pero logo fun indo".

Axudaba que o posto xa era antes unha froitería e xa contou con parte dos

proveedores que a subministraban. Iso si, ela procurou sempre contar cos mellores produtos. "O cliente ven polo peixe ou pola carne e xa de paso leva a froita, pero ten que ser da mellor e da zona, porque senón xa teñen o supermercado; o cliente da praza quere calidade".

E Juana soubo coidar os seus nos 16 anos que estivo no mercado. Algúns compradores herdounos do anterior concesionario do posto; outros, apostaron por ela. "Algúns quedaron, outros fóronse e outros viñeron", resume con moita graza. O que está claro e que os vai botar de menos. "Por unha parte está ben poder descansar, pero por outra xa boto en falla os clientes, que son como amigos. Se algún tardaba días en vir, eu xa estaba chamándoo por teléfono por se lle pasara algo".

Coidar dos netiños

Aburrirse non se vai aburrir, porque ten catro netos e aos dous cos que vive ten que coidalos, para botarlle unha man á filla, que traballa. "Xa o facía antes polas tardes, e agora, todo o día". Un ten seis anos e o outro vai para tres, e entre o colexio, as comidas e as actividades extraescolares, non da feito. "Na casa metida non estou que con eles non se pode".

Xa foi un día pola praza. "Pero co pequeno non podo que non me para". Aínda está a facerse á súa nova vida, pero fixo que a algarada dos rapaces axudan a levalo. Unha nova etapa para Juana que seguro que a vai encher de satisfaccións e recompensas.



Sito Novas, do Restaurante Doade, de Hío

"O 80% da miña cociña ven da praza de Cangas"

Bo produto. Non hai outro secreto na cociña de Doade, na fermosa vila mariñeira de Hío. Xa se ve que Sito Novas non precisa de ningunha outra fórmula máxica, porque ese xa era o secreto dos seus pais, e aí segue a familia, atendendo a diario a unha morea de clientes traballadores e na fin de semana a familias que chegan de Vigo, de Pontevedra ou de moito máis lonxe atraídas polos seus mariscos, o linguado, o rodaballo, a pescada e, sobre todo, a palometa vermella, especialidade da casa. Sito sabe que os mellores rodaballos chegan do Gran Sol, e o mero e a palometa da costa de Portugal, pero el non ten que complicarse a vida. Con ir á praza de Cangas, xa llo dan servido, e iso é o que leva facendo de sempre, porque como el ben di, "o 80% da miña cociña ven da praza de Cangas."

O restaurante o abriron os seus pais e el colleu o relevo cando eles se xubiláron. Non cambiou nin un chisco a filosofía dos seus proxenitores. Bo produto e cociña sinxela e tradicional. "Sen disfrazalo, con pouca codimentación, porque se o produto é bo, con pouco que lle fagas..." E o seu é do mellor; marisco a esgalla, peixes de primeira e pratos baseados nos produtos da ría: pescada, mero, palometa, linguado, nécoras, centolas, camaróns, bogavante, chipi-

róns... E como curiosidade, as empanadas de centola e de xoubas polas que os clientes son capaces de facer moitos quilómetros. Con todo, a palometa vermella na cazola de barro con patacas asadas é o máis demandado. "Logo tes que ter algunha carne por se alguén non quere o peixe, pero o noso é o produto do mar e eu o consigo na praza de Cangas. Probei noutras, pero para min é a mellor, o peixe e o marisco son de primeira calidade."

Unha clientela estable

Sito ten dous rapaces, de 10 e 14 anos, así que hai que sacalos adiante a aínda quedan moitos clientes satisfeitos os que alimentar por moito tempo. El é optimista, porque aínda que é certo que coa crise pecharon algunhas empresas da contorna, seguen a manter unha clientela estable que pola semana pide o menú do día e que os domingos lles deixan a mesa libre a familias enteiras con ganas de saborear un bo marisco ou un deses peixes que enchen o prato.

Coas festas de Nadal á porta, Sito xa está preparando os pedidos para seguir alimentando aos seus comensais. A despensa agarda repleta na praza de Cangas.

Tatiana Mitkova, EMPRENDEDORA QUE VEN DE COLLER UN POSTO NO GROVE



Chegou a España con 17 anos, cos seus pais e a súa irmá pequena, na procura dunha vida mellor que Bulgaria non lles podía ofrecer. Pero agora, con 32 anos, casada cun grovense e con tres fillos, Tatiana Mitkova xa é unha galega máis. E desde hai uns días, unha praceira que está a seguir unha tradición familiar, a que comenzou a súa sogra Manuela Prieto, que foi quen abriu na praza grovense a primeira carnicería.

"En realidade tiña o destino marcado, sempre traballei coa carne", di Tatiana convencida. Porque neses primeiros anos como inmigrantes, os pais desta simpática búlgara traballaron no despece de cacheiras, e ela foi casar cun mozo relacionado coa empresa Avícola Otres. Así que cando a súa familia política a animou a coller

un posto que deixaba por xubilación un dos seus cuñados, non o pensou máis. E seguro que vai trunfar, porque sóbralle forza e ilusión, e ademais Tatiana é unha firme defensora das prazas de abastos. "Xa fun educada pola miña sogra na praza e para min é algo moi atractivo. Moita xente descoñece o bo produto que hai nas prazas e acaba indo ao supermercado, e eu penso que é unha pena. Habería que facer algo para atraer máis xente nova".

Lavado de cara

Desde o mes de setembro xa se estivo afacendo ao posto, aprendendo dos seus cuñados, e agora xa está ela ao fronte xunto cun empregado e atarefada coas obras emprendidas para cambiar a imaxe da carnicería e

polería á que ela pensa darlle a súa impronta persoal. "Agora traballamos polo, porco, coello, salgado... Pero penso vender tamén cordeiro leitoso e outros produtos que demanda a xente". Todo iso coa vista posta na campaña navideña, que Tatiana agarda que sexa moi boa.

¿Medo? "A verdade que tivemos que facer unha boa inversión, pero eu penso que vai sair ben, confío na xente do pobo. Durmo perfectamente pola noite, penso que se as cousas se fan ben non hai por que preocuparse".

Un novo reto que Tatiana ten que compatibilizar coa crianza dos seus fillos de 10, 8 e 6 anos. "¡Pero os nenos son moi bos!", di sempre optimista.

Unha emprendedora.

TRES XERACIÓNS DE MULLERES QUE COMEN E DAN DE COMER EN MOAÑA

Pilar Bernárdez comenzou a comprar na praza de Moaña con 7 anos, da man da súa nai. Hoxe son as súas fillas as que comen e dan de comer cos produtos do mercado. E a terceira xeración xa está aí, porque as netas de Pili gustan de ir á praza e mirarlle os ollos ao peixe, a ver se está bo.



O menú navideño de Pili

Polo Nadal, Pili e o seu home xuntan a toda a familia; fillos, xenros e netas, así que hai que cociñar para moita xente e Pili ten a receita ben aprendida. "Primeiro poño marisco; de todo, nécoras, camaróns, langostinos... E despois, para Noiteboa, o galo, que os crío eu na finca da casa. O marisco cólloo todo na praza, claro. Tamén para Fin de Ano, pero esa noite, por vez do galo fago cordeiro ao forno, que tamén nos gusta moito."

Por suposto, boa materia prima non lle vai faltar, e ela sabe onde atopala.

A Pilar Bernárdez gústalle a cociña, por iso é moi difícil que a enganen. Por iso e porque, como di esta veciña de Moaña, clienta incondicional da súa praza, "o meu home foi mariñeiro ata que se xubilou, e os mellores peixes e mariscos os traía el, así que a min pódennme enganar, pero pouco." Porque sabe onde atopar o mellor, e porque a súa nai meteulle o costume no corpo de pequena, Pili é de toda a vida clienta da praza, como antes o foi a súa proxenitora e como o son agora tamén as súas fillas. "Elas traballan, pero gústalles comer ben e

sacan tempo para facer a comida, e a compra a fan tamén na praza."

Pili e o seu marido Diego tiveron catro fillos: Belén, Diana, Pilar e Diego. As mulleres están casadas e teñen xa fillos: fillas mellor dito, porque como ben di Pili entre risas, "¡esta é unha casa de mulleres!" Unha casa na que as catro netas, Aitana, Area, Nadia e Salma, teñen xa por costume acompañar á súa nai ou á súa avoa ao mercado.

¿E por que na praza de Moaña? Pili recoñece que hai bo produto en todas as da comarca, pero ela naceu e viviu en Moaña, e gústalle mirar polo seu. "Eu

doulle de comer os da casa; xa coñecín ás avoas das praceiras, logo as nais, e agora están as fillas e as netas."

O amigo invisible

Nestas datas tan entrañables, Pili espera poder sentar coma sempre a todos os seus á mesa para disfrutar dos manxares que lle serve a praza de Moaña. Son para ela unhas datas moi especiais, porque está moi orgullosa da súa familia. "Teño uns fillos maravillosos -di emocionada-. A bendición que me dou Deus, e teño que darlle as grazas por ter unha familia tan boa." Pili non está pensando só no menú. Na primeira xuntanza xogan ao amigo invisible, e logo hai que ver quen lle toca a quen e que se lle regala. Divírtense moito. "O ano pasado o meu xenro regaloume un abrigo -recorda-. Pasámolo moi ben, estamos moi unidos."



FEPRAGAL

participou no encontro Falemos de Mercados de Futuro organizado pola Xunta de Galicia

O pasado 18 de novembro de 2015 a Xunta de Galicia organizou en Santiago de Compostela o encontro “Falemos de mercados de Futuro, no que praceiros, consumidores e administracións debateron sobre a folla de ruta para continuar modernizando os nosos mercados e prazas de abastos.

Na xornada, coa que se buscaba implicar a todos os axentes no futuro Plan de Mercados Excelentes, participou o Conselleiro de Economía, Emprego e Industria, Francisco Conde, que destacou a importancia dos mercados e prazas de abastos como “centros xeradores de emprego e actividade económica nas nosas vilas e cidades”

Conde foi o encargado de pechar unha xornada de debate na que a Xunta agradeceu a participación e as achegas de comerciantes, consumidores e concellos na elaboración do Plan de Mercados Excelentes, unha folla de ruta que incluíra medidas específicas para que os mercados galegos sigan camiñando cara a excelencia, como apoios para a mellora da imaxe e a atención ao cliente, ou axudas para que as asociacións de praceiros melloren servizos e equipamentos.

Do mesmo xeito, o Plan, que tal e como salientou Conde busca “continuar modernizando os que son os máis importantes centros de dinamización do comercio de proximidade”, contemplará iniciativas para reforzar o emprendemento nas prazas, entre as que se atopan o impulso á apertura de novos establecementos en mercados de baixa ocupación.

O conselleiro de Economía, Emprego e Industria sinalou que o Plan detallará tamén os requisitos que deberán cumprir as prazas que desexen obter o distintivo de Mercado Excelente, sinalando que a Xunta traballa co obxectivo de que a principios do ano 2016 podan estar acreditados os primeiros mercados excelentes.

Para iso, sinalou o conselleiro, estableceranse auditorías nas que se medirán parámetros como a arquitectura, as instalacións e a accesibilidade, a xestión e a organización, a actividade comercial, a atención ao cliente, os servizos engadidos ou a mellora continua.

No encontro debateuse sobre as oportunidades e fortalezas das prazas de abastos e se expuxo a experiencia

de Fepragal, coa intervención da súa xerente María del Carmen Rodríguez, que destacou a importancia da unión dos praceiros e praceiras e do asociacionismo como ferramenta para mellorar o funcionamento dos nosos mercados e o servizo prestado ao cliente

Tamén interviron no encontro Marta Rey, xerente da Federación da Praza de Abastos de Santiago de Compostela, Delmiro Hermida, representante da Federación dos Mercados de Vigo (Mercacevi), e os alcaldes de Bande, José Antonio Armada, e de Tomiño, Sandra González, que detallaron os proxectos desenvolvidos nos mercados dos seus respectivos concellos. O encontro contou así mesmo coa intervención de Marcos Balboa, vicepresidente da Federación Galega de Xoves Empresarios (Fegaxe-Aje Galicia).

Tal e como subliñou Conde, estas experiencias deixan de relevo “que Galicia está a traballar xa en prazas de abastos que funden as súas raíces na tradición para medrar cara ao futuro” sinalando que “co Plan de Mercados Excelentes como folla de ruta e o traballo conxunto de todos lograremos seguir avanzando neste camiño”.





DONA NÉCORA
"RAIÑA DAS
MESAS"

"A MIÑA ILUSIÓN CANDO ME LEVANTO É FACER AS COUSAS MELLOR QUE ONTE" asegura o carnicero Javier Veiga.

Todo comenzo cunha fermosa historia de amor: "Os meus avós tiñan dous postos distintos na praza de Pontevedra; fixéronse noivos, casaron e xuntaron os negocios". E logo o matrimonio tivo catro fillos; un deles, o pai de Javier Veiga, que é quen está agora ao fronte da carnicería J. Veiga, aberta ao público dende 1942.

Aínda que venden todo tipo de carne, son ademais distribuidores de cordeiro en toda a provincia de Pontevedra, onde practicamente toda a carne que se comercializa desa especialidade pasa polas súas mans: "Desde ovella ao cordeiro de leite máis especial, temos de todo", di Javier, que está satisfeito de ter apostado por un produto que únicamente el distribúe porque nin en Galicia nin na provincia de Pontevedra hai moita cultura de consumir cordeiro. "E iso que é unha carne moi sa, moi boa, fina e de calidade." Cómprou en toda Galicia, pero sobre todo en Lugo, que é onde máis hai. "Pero se non me convence, se vexo que a calidade non é moi boa, vouno buscar a Castilla. Eu o que non podo é estar sen produto."

Javier apostou por un tipo de carne que só dá beneficios se se comercializa en grandes cantidades, pero como a el cómpranlle a maioría dos carniceros da provincia e tamén moitos restaurantes, pois todo vai sobre rodas, aínda que por suposto houbo tempos mellores. "Antes polo Nadal chamábante e dicían que lles reservaras vinte cordeiros; agora agardan ao último momento e a ver que pasa." Cando o compran con certa antelación soe ser para facelo ao forno, pero tamén é frecuente que lle pidan as chuletiñas para fritir o mesmo día de Noiteboa ou Fin de Ano.

Xunto co verán por mor das festas, o Nadal é a época do ano na que se consume máis cordeiro. Javier recorda exactamente os cordeiros que comercializaron no Nadal do 2014: "Foron 817; e 500 viñeron de Castilla. Foi un ano moi bo; este ano a xente está máis fría, pero como aumentamos a distribución cara Vigo, espero poder acadar as mesmas cifras".

El segue a traballar ca súa máxima de sempre: "A miña ilusión cando me levanto é facer as cousas mellor que onte".



O ano pasado vendeu 817 cordeiros polo Nadal; este ano espera acadar polo menos a mesma cifra.

★ Chuletas de cordeiro ao mel ★

¿E se María, a nosa cliente favorita, deixouno todo para última hora e o día de Fin de Ano aínda ten a cea sen preparar e a compra sen facer? Nese caso imos aconsellarlle unha receita fácil e orixinal coa que sairá do paso e triunfará: Chuletas de cordeiro ao mel.

Ingredientes: Catro unidades de chuletas de cordeiro, herbas aromáticas, unha cebola mediana, 30 mililitros de mel, 20 gramos de azucre moreno, 30 mililitros de aceite.

Preparación: Adobar as chuletas coas herbas e o sal, e reservar durante unha hora para que collan sabor. Cortar a cebola en tiras finas e salteala cun chisco de sal ata que quede branda. Engadir o mel e o azucre, tapar e cocinar con pouco lume durante 15 minutos. Nunha tixola, fritir as chuletas a lume lento, e logo engadir a salsa da cebola e deixar que cocine vinte minutos máis.

A familia de María vai chupar os dedos, e a ela van comela a bicos.

CAPRICHOS CONSENTIDOS

para recibir o novo ano



Falta pouco para que un ano novo comence a súa andaina, coas ilusións e esperanzas que iso conleva. Estamos a piques de recibilo coas doce badaladas e coas uvas, pero antes hai que mimar un pouquiño o corpo con algo de doce.

Con doce de calidade, como o que ofrece Luis Alberto Lacerias na súa panadería-pastelería A Praza, no mercado de Vilanova. Leva catro anos ao fronte do posto, e coa súa desenvoltura e simpatía, Luis foi quen de converter o seu local, agora renovado e cun novo deseño, no centro neuráxico da praza de abastos de Vilanova. Imposible pasar por diante e non deixarse levar polo seu pan artesán, polas súas tartas ou polo seu sorriso.

Luis mima os seus clientes todo o ano, pero faino especialmente polo Nadal. E eles correspóndenlle. Para esas datas tan especiais el leva produtos artesanais que se elaboran de xeito natural nun forno de Vilagarcía. Polvoróns, mazapáns e turróns amánsanse unhas horas antes de Fin de Ano para ser vendidos ao corte e consumidos na cea, o mesmo que o pan e as tartas, todo fresco. Ningún dos seus clientes esquece que uns días despois teñen que pasar de novo por onde Luis para encargarlle o roscón de Reis, recheo e co seu correspondente monco maxestuo-

so e a súa faba, que como di o praceiro: "¡Alguén ten que pagar a cea!"

As uvas da sorte

Satisfeitos xa cun bo postre, non queda nada para comer as doce uvas que foron seleccionadas antes na Froitería Isabel, tamén na praza de Vilanova, que xa saben os compradores que é o mellorciño para empezar o ano con bo pé.

Porque Isabel leva 27 anos ofrecendo aos seus clientes o mellor da súa horta, e cando non pode ser da casa, procura que tanto as froitas como as verduras sexan da comarca, "porque non hai nada como o noso", asegura.

Por iso non só as uvas, senón tamén as noces, as castañas, os figos secos, as

pasas ou a coliflor que lle quitan das mans para facer co bacallau estanse a vender moi ben de cara a Nadal e Aninovo. E bo é, porque as prazas sofren un baixón logo do verán e as festas de Nadal son o momento de recuperarse. "Por estas datas a xente non quere privarse de nada -conta Isabel-. Por suposto que coa crise e a competencia baixaron as vendas, pero eu sempre vendín algo máis dun cento de quilos de uva para Fin de Ano e sigo vendendo o mesmo."

Porque son as uvas da sorte, esa mesma sorte que desde "A praza é túa" desexamos a Isabel, a Luis, a todos os praceiros de Fepragal e aos seus clientes. ¡Feliz Ano Novo!

★ ¿De onde ven a tradición das doce uvas? ★

Hai dúas versións para explicar esta tradición exportada a toda Latinoamérica. Unha delas fai referencia a un bando publicado en Madrid polo alcalde en 1882, prohibindo manifestacións ruidosas nas rúas eses días de Nadal. A burguesía madrileña, que adoptara dos franceses o costume de beber champagne e tomar as uvas, saíu ese día á Porta do Sol a brindar como protesta. A segunda refírese a un excedente de uvas que sufriron no ano 1909 os agricultores de Levante e Andalucía, que os levou a sacar ao mercado a froita e popularizar esa tradición que tan ben arraigou en toda España.

AS VODAS DE OURO DE RODIÑO

Para que a mesa de Fin de Ano quede ben servida coas mellores carnes hai que falar cos fillos de Sara Carniceira, e con máis razón este ano, xa que a empresa familiar, con carnicerías en Portonovo, Sanxenxo e O Grove, cumpre 50 anos. Están de aniversario e queren celebralo cos seus clientes.



Sara Carniceira (chámase Rosario Magdalena, pero todo o mundo a coñece por un alcume que gañou a pulso) recorda a súa vida desde o balneario de Caldas, onde disfrutou hai uns días dunhas merecidas vacacións que compensan toda unha vida de traballo. "Teño abusado moito e agora estounas pagando, teño os ósos destrozados". Pero as queixas e os lamentos non van coa maneira de ser desta muller traballadora, por iso apresúrase a aclarar que se considera afortunada e que tivo sorte na vida. "O meu home morreu con 55 anos pero podo dar grazas a Deus que teño uns fillos moi bos que se puxeron ao fronte do negocio e que se axudaron uns aos outros, coidando os maiores dos máis novos".

A vida de Sara resúmese en 50 anos de traballo. Natural de Allos, en Noalla, o seu marido era tratante de gando, pero como tiñan a ilusión de abrir unha carnicería, colleron un traspaso en Portonovo e ela quedou no mostrador mentras el seguía comprando gando na comarca e vendéndoo na feira de Santiago. Primeiro foi no pobo, logo abriron na praza vella e logo na nova, e así, pasiño a pasiño, ata que o seu home morreu e os fillos, dun día para outro, tiveron que se-

guir coas carnicerías abertas ao público nas prazas de Portonovo, Sanxenxo e O Grove. Estaban de loito, pero aos clientes había que atendelos. "Os maiores xa traballaban porque aqueles eran tempos moi duros e non quedaba outra -recorda a nai-, pero os pequenos poderían ter estudado e non quixeron."

A segunda xeración

Hoxe, a empresa está en mans de Paco Luis, Enrique, Víctor e Jaime, os catro fillos de Sara, unha familia que traballa unida para sacar adiante á terceira xeración, os sete netos da carnicera. "E unha nena que ven de camiño, van ser seis mulleres e dous homes", conta orgullosa a avoa. Como di Víctor, cada un dos irmás leva unha parcela, "pero par-

tindo do mesmo grupo, repártese o bo e o malo."

Por suposto que os tempos cambiaron moito desde que Sara tiña que traballar vinte horas ao día, pero se as carnicerías de Rodiño seguen aí débese a que antes, agora e sempre, apostaron pola calidade, por ofrecer aos seus clientes o mellor nestas datas, cando as carnes máis deliciosas e tenras enchen as mesas de Nadal, pero tamén en calquera época do ano. E claro está, adaptándose aos novos tempos. "Do mesmo xeito que a nosa familia vai pola terceira xeración, tamén os netos dos nosos clientes veñen agora a comprar, e nós temos que darlle o que pide agora a xente nova para atraela, con produtos elaborados, rebozados, salchichas e hamburguesas, pero todo artesanal e coa mellor carne, nada industrial."

Unhas festas moi especiais

Os clientes de Rodiño saben ben por que apostan polos fillos de Sara Carniceira, pero este ano teñen un motivo especial para facelo. A marca está de aniversario e queren celebralo cos que foron artífices dese medio século de vida; é dicir, cos que día a día, ano a ano, Nadal a Nadal apostaron polas súas carnes. "Cumprimos 50 anos e queremos premiar a fidelidade dos nosos clientes cun sorteo de vales-compra", explica Víctor. Ou sexa, que as chuletas, a paleta, o lombo de porco, o polo asado, o capón, o solombo ou a croca veñen este ano con premio. ¡Que haxa sorte!

★ ¿Por que consumir tenreira galega? ★

Porque a carne procede de tenreiros que se crían en explotacións familiares seguindo os costumes tradicionais de cebo de vacún en Galicia, en unidades produtivas de reducidas dimensións e con man de obra propia. A alimentación dos tenreiros baséase en forraxes e concentrados de orixe vexetal, estritamente controlados. De estes animais, sacrificados antes dos dez meses, procede a carne que se certifica e presenta como Tenreira Galega.

Da ría á lonxa e da praza á mesa

No de Cambados, como na maioría dos mercados costeiros de Fepregal, viven familias enteiras do mar; pais, maridos ou fillos pescan os mesmos produtos que as nais, mulleres e fillas venden na praza. Peixes e mariscos saltan da ría á lonxa, e de aí, ao mercado e á mesa dos seus clientes. Se o barco chega ao peirao cheo, a praza é unha festa.

O MAR é a nosa VIDA



O home de Eugenia anda ao truel, arte artesanal que aprendeu do seu pai, Benjamín, dos primeiros mariñeiros que a utilizaron na Illa para ir ao camarón. Os fillos de Teresa teñen barco, e como o home de Loli, forman parte da flota de cerco de Cambados. Tamén a familia de Victoria ou a de Concha viven do mar... Do mar é da praza, porque elas venden nas bancadas o que eles pescaron pola noite. Unha cadea unida na que todas as pezas están entrelazadas. Un traballo duro pero que todos eles afrontan con ilusión porque, como di Eugenia Fernández, presidenta da asociación de praceiros de Cambados e praceira nese mercado, "o mar é a nosa vida."

Ás veces non coinciden máis que na lonxa, cando pola mañá cedo eles deixan o peixe e o marisco e elas van compralo para levalo ben fresquiño á praza. Outras veces pasan a noite xuntos no barco, porque algunhas mulleres axudan aos homes na batea e logo, como tamén recoñece Eugenia, "van á praza sen dormir." Tamén hai quen vai buscar peixe as lonxas de Vigo ou de Marín para telo a primeira hora na praza de Cambados. A xornada laboral esténdese logo desde as tres da mañá ata a unha da tarde, cando rematan de vender no mercado.

A saga das xentes do mar

O home de Eugenia, Carlos Belermo, sae sobre as seis da tarde ao mar para sorprender ao camarón, e non regresa a

terra ata as seis da mañá. Como el fan os que teñen barco, que deixan ás súas mulleres praceiras nas casas cuidando dos fillos e pasan a noite no mar. Uns van polo peixe de cerco -sardiña, xurel, sargo-, outros polo pulpo, outros á batea polo mexillón... Sexa boa ou non a xornada, hai que estar ben cediño na lonxa de Cambados para subastar a ganancia do día. Alí están tamén as súas mulleres, nais e fillas agardando polo produto para levalo á praza. É sacrificado, pero é do que viven, e por iso todos eles son como unha familia, unha saga formada polas xentes do mar. "Unhas semanas gañan cen euros, outra trescentos e a seguinte nada", recoñece Eugenia. "Pero gústanos o trato coa xente, e os nosos clientes nos animan; se nós non vendemos na praza, os homes tampouco venden na lonxa; é todo unha cadea."

Nestes tempos de crise, na subasta miran moito o que levan. "Ás veces ollamos unhas cara as outras e non sabemos que facer, porque ves o prezo ao que está todo e sabes como anda a economía dos teus clientes. Isto é unha lotería, nunca sabes se vas vender todo, se vai sobrar..." E o peixe e o marisco non se poden comercializar ao día seguinte. "Non facemos como no súper, que o vende máis barato. O noso, ou é fresco, ou nada. O que sobra dámosllo a Retro e a Amigos de Galicia."

Nadal en familia

Nadal é para eles a mellor época, pero o que gañan hai que gastalo con sentido, porque logo chegan meses duros nos que hai que ir tirando e pagando os seguros. Así que Eugenia e as súas compañeiras están acostumadas a aforrar. "Gastas na comida e nos Reis dos nenos e pouco máis". Pero non cabe dúbida que brindarán unidas por un novo ano cheo de saúde e fraternidade que, do mesmo xeito que despediron o anterior, recibirán xuntas nos seus postos da praza de abastos, agardando que o mar sexa xeneroso cos seus.

En pé de guerra contra a comida lixo!!!

¿Por que tomar á hora do recreo un bolo que leva semanas empacutado en plástico e que está recheo de graxas industriais nada saudables? Pois esta é a pregunta que Fepragal lle fai aos máis novos, aos que quere educar para que aprendan a disfrutar dunha merenda sa, saborosa, recién saída do forno e que poden elaborar eles mesmos, porque andar a amasar pode ser moi divertido.

Por iso este ano se puxo en marcha un obradoiro de repostería que se celebra dentro das prazas de abastos e no que os pequenos da casa aprenden a elaborar postres e doces con produtos naturais que ademais poden atopar no mesmo mercado. Trátase de declararlle a guerra á bolería industrial e de divertirse facendo galletas, rosquillas, muíños de mazá, figuriñas... Despois de elaborar os postres e consumilos, os nenos levan as receitas para poder repetilos na casa sempre que queiran.

Fepragal leva anos apostando polas novas xeracións, coíndando a canteira do cliente do futuro e ensinando aos máis pequenos da casa que todo o bo e saboroso que a súa familia lles pon na mesa o poden atopar nas prazas de abastos.

Coas mans na masa en Padrón e no Grove

O obradoiro de repostería celebrouse nas últimas semanas nas prazas de Padrón e do Grove, e había que ver aos nenos como se divertiron amasando... Cortar a masa, manexar con soltura o rodete, facer as figuriñas, darlle forma a uns muíños recheos de mazá e ricas confeituras, encher os moldes de letras para que as galletas escriban o nome de Adrián, de Iker, Xurxo, Daniela, Celtia, Noa, Iveta ou Martín... Así de atarefadas foron as mañás de sábado en Padrón e no Grove, onde primeiro os nenos moldearon a masa para facer uns muíños de hoxaldre que logo rechearon de compota de mazá e confeitura. "¡Mira que ben me saí!", presumía Iker, que logo de probar varias veces tiña xa controlada e técnica para facer os muíños e ata se atreveu coa cabeza dunha serpe.

Os postres cociñáronse no forno e mentras pola praza se estendía un arrecendo a tarta de mazá que alimentaba, os pequenos entretíanse facendo cos moldes de masa figuriñas de animais ou completando o seu propio nome.

As mañás pasaron tan rápido que cando os pais e avós foron por eles atopáronos aínda coas mans na masa.



¿Quen corta o bacallau?

É tal o protagonismo do bacallau nas festas navideñas galegas que non hai figura máis importante que a de quen o corta, como ben di o refrán. Saber separar ben os toros é, de feito, fundamental para que as racións sexan ricas e xenerosas. Pero do bacallau non se aproveita só o lombo, senón tamén outras partes saborosas como as cocochas, as ovas ou o fígado, por non dicir todas as variedades culinarias que dan de si as migallas de bacallau.



Traballamos ParaTi.com



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