

A praza é túa

FEDERACIÓN DE PRAZAS DE ABASTOS DE GALICIA



ENTREVISTA A
CULLER DE PAU

Recetas: "SABOREA
TU PLAZA DE
ABASTOS"

DE GALICIA Á TÚA MESA
**AS PRAZAS
DE ABASTOS
TOMAN INTERNET**



**XUNTA
DE GALICIA**

sumario

A PRAZA É TÚA

Primeira edición - nº14

 www.fepragal.es

 www.facebook.com/fepragal

 Tfno. 669 776 017

EQUIPO EDITORIAL

Xunta Directiva da Federación
de Prazas de Abastos de Galicia

COORDINACIÓN:

Mari Rodríguez

REDACCIÓN:

Alba García

FOTOGRAFÍA:

Oscar Vifer

DIRECCIÓN DE ARTE Y MAQUETACIÓN:

La Lonja Estudio



ILUSTRACIÓN &
DISEÑO GRÁFICO

www.lalonjaestudio.com

hablemos@lalonjaestudio.com

604 001 750

D.L.: PO 268-2018

© FEPRAGAL 2018

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



XUNTA
DE GALICIA

03 PORTAL
WEB

06 REFORMA DA PRAZA
DE SANXENXO

08 CULLER DE PAU

11 NOVOS
PRACEIROS

12 FANEGA E
CUARTILLOS

14 ENTREVISTA
COCINERO

17 NOVOS
PRACEIROS

18 PEREGRINOS
NAS PRAZAS

22 HISTORIA
SAN AGUSTÍN

**FEDERACIÓN
Prazas de
Abastos**

DE AGORA EN
DIANTE AS
NOSAS REVISTAS
SÓ EN DIXITAL!



En fepragal queremos
avanzar cos tempos que
corren. Pensamos que
reducir o consumo de
papel axuda a contribuir
co medio ambiente.
“A praza é túa” se
publicará só en dixital.
Poderás consultala no
noso portal web:

www.fepragal.es

Séguenos tamén en
Facebook

As prazas de abastos toman Internet

www.plazasabastosgalicia.com



Atención al cliente
669 776 017

INICIO

PRODUCTOS

QUIENES SOMOS

PREGUNTAS FRECUENTES

CONTACTO

¿Qué es PLAZAS DE ABASTOS DE GALICIA?

Plazas de Abastos de Galicia, S.L. es la plataforma comercializadora que reúne a las distintas asociaciones **Federación de Prazas de Abastos de Galicia**. A través de esta plataforma te proporcionamos acceso a los productos ofreciéndote el mejor producto de Galicia directamente desde la plaza de abastos, seleccionado, preparado y embalado a sobrecostes, sólo el mejor producto.

Este proyecto nace para proporcionar visibilidad al exquisito y arduo trabajo de nuestros placeros y acercar su producto y buen hábito nacional a través de una herramienta cómoda, práctica y funcional.



Bienvenid@ a n...
tiene que decir...
Pouso

Escribir una respue...

De Galicia á túa mesa

Imaxinan ter toda a calidade e a variedade dos produtos das prazas de abastos galegas na súa cociña? Pode parecer ficción, pero dende hai uns meses é unha realidade. Os mercados de FEPRAGAL están máis preto do consumidor a través do portal **www.plazasabastosgalicia.com** con toda a súa oferta dispoñible a poucos clicks de distancia.

O funcionamento é moi sinxelo. O cliente entra na páxina web, escolle a categoría de produto que está a buscar e navega polo catálogo que os praceiros das diferentes prazas teñen dispoñible. Nas fichas de cada artigo atoparán toda a información que precisan para facer a súa compra sen ningunha dúbida, ademais de distintas opcións para axustar o produto ás súas necesidades. Unha vez que toda a lista da compra estea no carrizo, pódese facer o pago a través da tarxeta de crédito. O usuario completa os seus datos persoais para o envío e listo! O vendedor recibe un correo electrónico co mercado e prepara o paquete coa selección que nunhas horas chegará a casa do cliente, perfectamente empacotada para garantir a correcta conservación e a frescura do produto. Se a compra se fixo antes das 14.00 horas, chegará ao seu destino (calquera punto da España peninsular) antes das 14.00 horas do día seguinte.

O portal web actúa como unha extensión dos mercados de abastos. O que se atopa nel é o mesmo que se pode mercar achegándonos ata o posto do praceiro escollido, sen perder frescura, calidade nin autenticidade. Trátase dun novo xeito de mercar, máis flexible e que vén adaptarse ás demandas dos clientes, sen impoñer ningún intermediario entre o comprador e o praceiro. Tamén permite que o produto de primeira que se pode atopar nas prazas chegue máis lonxe, levando a calidade dos mercados de abastos galegos aos fogares de diferentes puntos de España.

Os praceiros súbense ao carro do futuro

Os vendedores recibiron esta nova ferramenta cos brazos abertos. Son conscientes da necesidade de axustar o mercado tradicional aos novos tempos, facilitando o acceso dos clientes aos seus produtos. “Trátase de adaptarnos ao futuro, porque se non vainos pasar por diante”, explica Pablo Barbeito, presidente da asociación de praceiros do Mercado de Elviña, na Coruña. “Hoxe en día as compras móvense a todos os niveis a través de Internet. As vendas na tenda física redúcense, así que temos que reinventarnos”.

Da mesma opinión é Egidio Barral, que representa aos vendedores da praza de abastos de Sanxenxo. Para el, todas as vendas que se fagan a través do portal son importantes, pero va un paso máis aló ao entender a páxina web como un escaparate e unha

promoción dos seus produtos. Máis aínda nunha vila tan turística como é a de Sanxenxo. “Se a xente vai vir de vacacións, pode entrar no portal e xa vai vendo a oferta que hai, o xénero que temos. Así, cando chegan poden escollernos porque xa nos coñecen, ou porque viron algo que lles chamou a atención... e o prefiren antes que o supermercado. É un gancho tamén para o cliente”, comenta.

O portal é unha novidade para os compradores, pero tamén para os praceiros. Eles ven esta ferramenta como unha nova posibilidade para os seus negocios. “Estamos arrincando e sabemos que o camiño é longo... pero igual que cando abres unha tenda física”, explica Pablo Barbeito. “Hai que ter a oferta actualizada, facer publicidade, pelealo... E hoxe en día a





“Seguiremos
traballando
para acabar
de repuntar”

venda vai cara eses mundos. Incluso os grandes fan as súas apostas online”. “Manter os catálogos actualizados é algo que dá traballo, pero como todo”, comenta Egidio Barral. “Sobre todo no caso dos vendedores de marisco e peixe, porque como o produto é fresco dependen do que haxa nas lonxas. Pero estamos convencidos de que paga a pena”.

A aceptación que está a conseguir entre os clientes a chegada deste novo portal de vendas das prazas de abastos galegas, compensa calquera esforzo. Os praceiros xa enviaron numerosos pedidos, facendo que xente de Sevilla ou Barcelona gozara dos seus produtos. “A compra ademais faise á carta, como se estivera o comprador nos nosos postos. No caso do peixe e da carne, pode escoller o tipo de corte que quere en función do

uso que lle pense dar” explica Pablo. Porque a intención de FEPRAGAL é que o cliente merque como se estivera na praza aínda que o faga online.

Agora queda por diante dar a coñecer esta nova ferramenta. Redes sociais, vídeos promocionais, cartelería, tarxetas... todo está listo e distribuído para que o cliente de toda España se familiarice co servizo de **www.plazasdeabastosgalicia.com**. Pero como sempre pasa, a mellor publicidade é a que se consegue co boca a boca, máis aínda coa opinión dun cliente satisfeito. “A xente que pediu quedou contenta co servizo e co produto”, explica Pablo Barbeito. “Así que seguiremos traballando para acabar de repuntar”. E é que non hai mellor xeito de conseguir todos os sabores directos de Galicia á túa mesa.

Melloras na pintura e na iluminación á espera dun novo mercado

Unha man de pintura e melloras na iluminación artificial e natural e a praza de abastos de Sanxenxo loce unha nova imaxe. O concello actuou no edificio da súa titularidade a finais do ano pasado e a comezos deste 2019 para atallar o seu deterioro, e puxo sobre a mesa ao redor de 20.000 euros.

“A praza pintouse toda porque facía falta, que estaba moi estragada. Tamén se cambiou a iluminación e agora son lámpadas LED de baixo consumo”, explica Egidio Barral, presidente dos praceiros sanxenxinos. Isto no interior do mercado, pero a intervención incluíu cambios na fachada. “Por fóra tiña un metacrilato todo vello con celosías antigas que impedían que pasara ben a luz. Cambiámolo por unhas ventás de aluminio transparentes e puxéronse uns vinilos decorativos moi bonitos”.

O resultado é unha praza de abastos de Sanxenxo renovada, cun novo aspecto que gusta tanto a praceiros como a clientes. “Estamos moi contentos. Polo menos, a imaxe que das á xente que se achega é mellor”, comenta o presidente. Aínda que nos últimos anos realizáronse pequenas intervencións de mantemento no mercado, Barral asegura que había preto de dúas décadas que non se facían obras de envergadura no edificio.

A parte da cuestión estética, tamén se tomaron medidas de redistribución do espazo. Un dos problemas que arrastra este mercado é o elevado número de vendedores estacionais que contan con postos; son aqueles que só aparecen nos momentos de maior afluencia de turistas, deixando os espazos baleiros o resto do ano e empobrecendo a imaxe do interior da praza. No marco desta actuación, o concello de Sanxenxo decidiu baleirar a segunda planta do edificio, baixando as vendedoras de verdura á primeira. “Agora o mercado vese cheo. Antes había bancadas baleiras do peixe. Con elas aquí a diferenza é abismal”, asegura Egidio. Polo de momento, non hai plans definidos para a planta superior, que permanecerá pechada.

Outro dos cabalos de batalla que mantén este mercado é a falta de aparcadoiro. O edificio sitúase na avenida de Madrid, en pleno centro da vila. “Hai un espazo de carga e descarga pequeno xusto diante da praza”, comenta o presidente. “Este ano xa o cambiaron para que sexa zona de ‘servizos’. Así os clientes poden aparcar, pero non é moita cousa”.

Este problema histórico solucionaríase de saír adiante o proxecto no que está a traballar o goberno local. Antes dos meses do verán, trasladaron aos praceiros a súa intención de construír unha nova praza de abastos; plans que foran soterrados nun caixón no ano 2011 pola falta de financiamento. Por aquel entón, manexárase un anteprojecto para levantar un novo mercado na rúa Constitución que contaría cunha superficie de 1.600 metros cadrados.

Oito anos despois, a idea do concello é diferente. “Dixéronnos que o novo edificio ocuparía o mesmo sitio que o actual”, explica Egidio. “Agora están negociando para facer un mercado provisional na praza Fonte de Ramos”. Segundo as intencións do goberno, os praceiros estarían nesta localización durante aproximadamente dous anos, mentres se levara a cabo a construción do novo edificio. “Tería dúas plantas de aparcadoiro subterráneo para praceiros e clientes”, comenta o presidente dos praceiros. Algo que facilitaría a chegada de novos compradores ao mercado.

Ademais, a praza compartiría instalacións coa biblioteca municipal. O servizo instalárase na planta superior deste novo edificio. “Nós veríamolo ben”, asegura Barral. Aínda que dende a asociación de praceiros de Sanxenxo preferirían outros usos para este espazo. “Gustaríanos que montasen algo relacionado coa hostalería. Está moi de moda, e podería vincularse coa actividade do mercado. Cremos que lle daría moita vida”, explica. “Sería algo moi interesante, e parécenos que o concello debería plantexalo. Nós xa llo propuxemos; agora a ver se nos fan caso”.

A pesares de que a intención está sobre a mesa, polo de momento non hai nada en firme sobre a construción desta nova praza de abastos para a vila. Segundo transmitiu aos praceiros, o goberno local está agora nunha das fases máis complicadas para desenvolver calquera proxecto: conseguir o financiamento necesario para levalo adiante. Egidio é optimista: “Eu creo que van cumprir. Non sabemos se será máis rápido ou máis lento, nin tampouco onde conseguirán os cartos, pero confío en que o farán”. E remata: “Nós veríamolo ben. Todo o que sexa melloar, é sempre ben recibido”.



‘A miña relación co mercado é de amor’

Javier Olleros

Entre todos os seus compradores, a praza de abastos do Grove conta con un cliente de luxo. A diario, o chef Javier Olleros achégase ata o mercado para mercar a materia prima que despois transformará en gastronomía digna dunha Estrela Michelin nos fogóns de Culler de Pau. Olleros embarcouse nesta aventura gastronómica no ano 2009, abrindo un restaurante en Reboredo, unha pequena poboación próxima á vila meca. A súa aposta polo produto de proximidade, de tempada e da máxima calidade é un dos seus principais trazos.



Como é a túa relación coa praza de abastos do Grove?

É unha relación de amor (ri). Vou todos os días, cada mañá, e preciso. Necesito ir ao mercado para arrincar o día. Digo que é de amor xa non só polo produto e a frescura que topas, se non tamén pola relación cos praceiros, que é o máis importante.

Este amor é un pouco herdado, non si? O de mercar na praza vén de familia.

Antes era meu pai o primeiro en entrar no mercado... agora son eu o primeiro e el o segundo. Herdanza e tradición. Nós buscamos a excelencia, a frescura e a proximidade, e todo isto é o que me podo atopar no mercado. Confianza plena.

A moita xente, sobre todo á máis nova, cústalle comprar nos mercados. Que lles dirías?

Deberían deixar o medo, a comodidade. As prazas de abastos son un núcleo na vida dun pobo. Eu recomendaría que fixeramos un esforzo por ir aos mercados e non só ás grandes superficies. Alí parece que che dan todo, que son máis cómodas, pero a xente ten que pensar na alimentación. Unha boa alimentación atópase no mercado, pero temos que empezar a mudar rutinas e pensar nas prioridades. Se priorizas a boa alimentación, o mercado é unha peza moi importante. Hai que cambiar o chip.

Como describirías a praza do Grove e o seu produto?

O produto no mercado do Grove é excelente. Sobre todo moi fresco e ofréceche os artigos en función das estacións. Podes ver pasar o tempo pola praza. A temporalidade é importante porque a natureza é ben sabia, e vaiche poñer diante o que mellor estea nese momento. Entón o mercado é o escaparate da natureza a das súas épocas. Tamén necesito o saber dos praceiros e das praceiras, da xente que vende, que ten o coñecemento do seu produto.

De cara ao seu futuro, que deberían facer os mercados?

É importante facer autocrítica. As prazas teñen que analizar por que perderon algo de forza para poñerse as pilas e adaptarse aos novos tempos. É o reto que teñen. Os praceiros teñen que buscar maneiras para dar a volta ao sector, achegando ideas novas e animando aos clientes.

Que deberes lles porías?

Hai que revitalizar as prazas dalgún xeito, complementalas. Ir máis aló do produto fresco, incluíndo outras opcións como os elaborados. Achegar máis servizos dende o mercado para chegar a un público diferente, pero mantendo sempre a súa esencia. Dende a miña humilde opinión tamén é moi importante que os vendedores sexan claros coa información que dan para xerar confianza.



A PROPOSTA DE OLLEROS: Guiso de espinacas



A cociña do restaurante Culler de Pau aposta por dar un toque contemporáneo á gastronomía galega. Como dicíamos, Javier Olleros aposta polo produto de proximidade e fresco que atopa no mercado e dáunos un exemplo do que se pode facer con el neste guiso de espinacas.

“Trátase dun prato con espinacas ao vapor, guiso de espinaca, que acompañamos cun caldo moi saboroso de diferentes produtos: tomate, alga kombu e lacón. Témolo agora mesmo na carta do restaurante”, explica Olleros.

A elaboración parece sinxela. O primeiro é cocer a espinaca. Unha folla deixámola en cru e o resto pícase moi fina para despois mesturala cun sofrito de cebolas e verduras. “Cando o guiso está feito, facemos un caldo como se fora do cocido dos domingos, co lacón”, continúa o chef de Culler de Pau. “Despois coámolo e mesturámolo coa alga kombu e un pouco de auga de tomate”.

O resultado? Unha sopa lixeira na que mollar a espinaca guisada, recuberta pola folla que quedou en cru. Que aproveite!

O relevo xeracional de ‘Miñoca’



Dende o mes de marzo, o Mercado de Elviña conta cun novo posto. “Miñoca” uniuse á praza de abastos con Damián Dans á fronte desta iniciativa familiar. “Queríamos un nome que non indicara directamente o que temos”, explica. “Así que escollimos o dun animalíño galego”. En realidade, tralo seu letreiro atoparemos todo o que se precisa para preparar unha boa comida. “A nosa intención é ser un complemento para os postos de alimentación, vendendo utensilios relacionados co que hai no mercado”, asegura.

A idea naceu da intención da familia de montar un negocio de deseño de interiores. Foi evolucionando ata centrarse na cociña e, finalmente, ofrecer todo o que precisa a xente despois de facer unha compra: tixolas, olas, diferentes utensilios. Xurdiu a oportunidade de optar a un dos postos do mercado, e así rematou Damián, de 18 anos, en Elviña.

“A xente reacciona ben. Alégranse de ter un sitio para mercar, por exemplo, un descorazonador de mango”, comenta o praceiro. “Temos cousas específicas que ás veces só se conseguen por internet ou noutro tipo de establecementos”. Ademais, se o cliente precisa algo que non teñen no momento, intentan conseguirlo.

A súa intención é ampliar a imaxe que a xente ten da praza de abastos. “Miñoca” é un exemplo de que van máis aló da alimentación de sempre, ofrecendo cada vez máis servizos aos clientes. “É unha especie de centro comercial pero máis de a pé, sen ter que ir ás grandes superficies que absorben o pequeno comercio”, reflexiona. No seu local, a xente atopará atención persoal, lonxe da venda masiva doutro tipo de áreas. Escoitan as necesidades e aconsellan, axudando a descubrir novas ferramentas para as cociñas dos clientes.

Por iso, a súa aposta polos mercados é clara. Lamentan que os concellos en xeral, e o da Coruña en particular, non axuden máis á súa promoción, pero confían na proxección futura das prazas de abastos. “A clave está en atraer xente nova”, explica. “Sobre todo agora, que se coida tanto a alimentación. Teñen que ir acostumándose pouco a pouco, e conseguiremos que lles guste máis o pequeno comercio que as grandes superficies”.

Damián Dans é un exemplo do relevo xeracional que tamén se dá do outro lado do mostrador, e que chega con ganas de reinventar as prazas de abastos para garantir o seu futuro. Neste camiño, ve as asociacións de praceiros como algo fundamental. “Estando nun espazo de pequenos comerciantes, tiñamos que pertencer ao conxunto, non ir pola nosa conta”, asegura. “Así as accións son grupais e apoiámonos entre todos”.

‘Fanega e cuartillos’: A aposta polo granel que medra en Elviña

A de Miguel García e Nuria Santos, responsables de ‘Fanega e Cuartillos’, no mercado coruñés de Elviña, é unha historia de continua reinvención. Coñecéronse en Lugo cando estudaban Enxeñería en Topografía e, ao rematar a carreira pasoulles como a tantas outras persoas da súa xeración: cruzóuselles a crise económica no camiño. “A obra civil estaba paralizada, así que estivemos varios anos con traballos precarios. Non nos gustaba o que estabamos facendo”, recorda Miguel.

Decididos a rachar con este período, en decembro de 2013 comezaron a dar forma a un novo proxecto. “Meus pais e meus avós sempre mercaron en pequenos negocios e mercados de abastos, e miña muller tamén se criou nese ambiente de praza”, explica Miguel. “Empezamos a pensar en montar unha froitería ecolóxica. É algo que está de moda e que preocupa ao consumidor. Pero entón xurdiu unha oportunidade en Elviña”. O único problema era que o posto dispoñible non podía acoller unha froitería, así que volveron reinventarse e apostaron pola venda de produtos galegos e a granel.

Neste punto naceu ‘Fanega e Cuartillos’. “É unha tenda de alimentación, tipo ultramarinos”, asegura Miguel. “A idea do nome viu pola nosa filosofía de apostar polos produtos a granel. Ademais, a gran maioría son artesáns e galegos. É a nosa forma de diferenciarnos”. Legumes, froitos secos, chocolates, especias, café, algas deshidratadas, fariña... todo ten o seu espazo neste posto do Mercado de Elviña, pero un dos seus puntos fortes é a venda de pan. Este é un dos produtos máis populares que tamén lles serve de reclamo para dar a coñecer a súa ampla oferta. “Traballamos con cinco panaderías diferentes e temos

clientela que vén todos os días a buscar o pan a diario. Así podemos ofrecerlles outros produtos e que ve vexan o que temos”, explica este praceiro.

Despois de cinco anos, o posto de Nuria e Miguel xa ten unha clientela fixa que foi medrando co tempo. Tanto que o proxecto inicial de ‘Fanega e cuartillos’ quedalles pequeno, polo que están a traballar arreo para ampliar. “É un espazo que está aberto, e cando temos moita xente fáisenos incómodo”, explica Miguel. “Con tanta mercadería non nos podemos desenvolver con soltura e o cliente non visualiza ben os produtos que temos”. Coa xubilación dunha praceira veciña, xurdiulles a oportunidade de asumir tamén o posto do lado e dobrar así o espazo dispoñible para mellorar a experiencia da xente que se achega ata o seu local. Ademais, a intención desta parella é seguir medrando e aproveitar a ampliación do negocio para aumentar a súa oferta. Iso si, apostando sempre polo produto a granel.

“Estamos moi contentos coa evolución da nosa aposta e estamos tendo clientela nova”, asegura Miguel. El é dos optimistas, que confía plenamente no futuro das prazas de abastos. Recoñece que o horario único de mañá do Mercado de Elviña fai máis fácil que se achegue xente maior e xubilada que doutras franxas de idade, pero tamén confía en que a aposta por produtos variados e de calidade sirva como reclamo para ese público que aínda se resiste. “Nestes cinco anos cada vez vendemos máis e se achega xente máis nova. Por iso somos optimistas e decidímonos a ampliar o negocio para seguir con esta aventura e co proxecto de ‘Fanega e cuartillos’”, resume ilusionado.



SABOREA TU PLAZA DE ABASTOS

Os amantes da boa gastronomía teñen un novo espazo de referencia. FEPRAGAL vén de crear o espazo 'Saborea tu plaza de abastos', con vídeos de receitas ricas e sinxelas que vestirán as mesas de calquera fogar. E, como non podía ser doutro xeito, todo con produtos das prazas de abastos da Federación.

O encargado de guiarnos por esta viaxe culinaria é Siro González, un chef con máis de trinta anos de experiencia entre fogóns ás súas costas. "O que facemos é plantexar receitas con produtos de proximidade que te atopas nos mercados", comenta. "Son o noso punto central para as compras, onde hai o mellor produto e de quilómetro cero". Partindo desta premisa, en 'Saborea tu plaza de abastos' bótase man de vídeos curtos e moi visuais, que ofrecen todos os pasos a seguir para dar forma ás elaboracións. "É cociña de tres ou catro pasos, cunha estética coidada e boa presentación, pero que a xente pode facer facilmente na súa casa", asegura Siro.

Con esta nova sección, FEPRAGAL quere animar os seus clientes a perder ese medo que moitas veces afástanos da cociña. "Queremos invitar á xente a cociñar, inspirala. Que vexan que con poucos pasos pode lograrse algo actual", explica o chef á fronte deste novo espazo. "Non é unha cociña complicada, senon fermosa, simple, práctica e cun resultado excepcional".

Partindo desta premisa, Siro convidanos a aventurarnos cunhas brochetas de polo crocante, uns solombos de xarda ou unha albacora rebozada en sementes de mapoula. "Algo tan sinxelo, rico e económico que pode estar en calquera mesa. Incluso nun momento especial", comenta. "Os produtos son todos mercados en prazas de abastos, nas que podemos atopar absolutamente de todo". Para demostralo, cada receita está enfocada cara un mercado diferente.

Ademais de para animar a xente a cociñar, 'Saborea tu plaza de abastos' nace tamén para servir de escaparate do produto que se pode atopar nas prazas de abastos. Unha estratexia diferente para facer promoción que chega facilmente á xente nova que tanto queren atraer os mercados. A intención é mover estas pezas audiovisuais polas redes sociais, grazas ao seu formato breve e directo. "Nun minuto tratamos de transmitir todo o proceso de elaboración da receita. Se alguén quere máis detalles só ten que facer click e atopará a explicación ao completo", asegura Siro.





“Nun minuto tratamos de transmitir todo o proceso de elaboración da receita”



Podería dicirse que o obxectivo final é demostrar que a cociña pode ‘democratizarse’. Pódese optar por recorrer a técnicas complicadas que requiran de moita experiencia, pero isto choca frontalmente coa filosofía deste ‘recetario audiovisual’ que estrean as prazas de FEPRAGAL. “Presentamos propostas ás que igual unha persoa por si soa non chega, pero se abren a mente e vena diante, estamos convencidos de que serán conscientes de que poden facelo eles tamén”, explica o chef. Trátase de perder o medo á cociña pero tamén a mercar nas prazas de abastos. “Son grandes lugares para mercar, e non hai que esquecerse de que cando compramos nun mercado estamos deixando cartos na nosa contorna, ao pequeno comercio, ao pequeno produtor. Iso ten un gran valor”.



“Se non potencio o conxunto no que estou e ese conxunto morre, eu morro detrás”



Cada vez máis, nas prazas de abastos os clientes poden atopar todo tipo de produtos. Entre as carnes, os peixes, as froitas e as verduras da máxima calidade, aparecen outro tipo de artigos que veñen ampliar a súa oferta. E é que as novas xeracións de praceiros veñen pisando forte. “Comprei toda a vida na praza. Tamén miña nai e miña avoa. Traballei durante 25 anos en cociña e sempre facía eu a compra nos mercados para ver o produto e escollelo”, recorda Martín Carricarte, unha das novas incorporacións no mercado coruñés de Montealto. Grazas a esta experiencia detectou unha carencia na praza e dela naceu a súa oportunidade de negocio. Decidiu abrir “Queixos e Cervexas artesáns”.

Hai algo máis dun ano que Martín fixo realidade o seu proxecto. “Dixen: cervexas artesáns non se venden nas prazas. As que eu teño son de cercanía, feitas na mesma cidade da Coruña”, explica. “No caso dos queixos, nos mercados atopamos sempre os mesmos: do país, tetilla, San Simón e pouco máis. No barrio pasaba o mesmo, xa que non había ningunha queixería diferente. Así que me decidín a ofrecer máis variedade”.

No seu posto do Mercado de Montealto ábrese paso queixos como o Zamorano, o Mahón, o Idiazábal, o Roncal ou o Cabrales que, segundo Martín, antes só se podían atopar nas grandes superficies e nunca da mesma calidade. “Eu pido directamente ás queixerías e probó o produto”, asegura. “Ademais, os clientes teñen a oportunidade tamén de catalo antes de levalo. Se lles gusta máis, menos... doulle varios a probar e explícolles como

se fai, de onde vén, o tipo de granxa que é...”. O seu obxectivo é que o cliente leve o queixo que mellor se adapte ás súas necesidades e gustos e, por suposto, que merque con todas as garantías e sabendo exactamente o que leva. Este trato cercano é para este novo praceiro unha das vantaxes que teñen as prazas de abastos respecto doutras grandes áreas comerciais. “Se son clientes de sempre, sabes os seus nomes, se están casados, se teñen fillos, como lles gusta o queixo... e así podes aconsellalos”, defende.

Martín non dubida do futuro das prazas de abastos, aínda que é consciente de que existen cambios que é necesario aplicar para adaptarse aos novos costumes dos consumidores. “Sería moi importante abrir polas tardes. A xente nova traballa polas mañás e só poden vir os sábados. Os supermercados abren e teñen clientes... por que non vai pasar mesmo nas prazas?”, pregunta. “Máis aínda coa calidade que ofrecemos e o trato moito máis cercano”.

Despois de abrir “Queixos e Cervexas artesáns”, tampouco dubidou á hora de sumarse ao proxecto da asociación de praceiros do Mercado de Montealto. “Os problemas que temos son os mesmos, e sempre é máis fácil falar coas administracións e cos organismos estando organizados e sendo unha soa voz”, asegura. Miguel tamén aposta por ofrecer unha imaxe de conxunto da praza e facer marca. “No mercado hai boa verdura, boa carne, bo peixe. O cliente ten moitos produtos para mercar, aínda que non veña coller meu queixo. Se non potencio o conxunto no que estou e ese conxunto morre, eu morro detrás”, reflexiona.

Os peregrinos tamén escollen as prazas de abastos

O vindeiro 2021 será Ano Xacobeo. O último foi no 2010, hai xa once, pero lonxe de perder pulo, o Camiño de Santiago ve como se dispara a súa popularidade. No 2018, chegaron ata Compostela polas diferentes rutas Xacobeas 327.342 peregrinos, case un 9% máis que no 2017 e un 20% máis que no último Ano Santo.

A peregrinación a Santiago consolídase como unha vivencia que mestura relixión, espiritualidade, ocio, turismo, reflexión, cultura... unha experiencia completa que atrae a persoas chegadas de todo o mundo con outras tantas maneiras diferentes de vivir o Camiño.

No 2016, as prazas de abastos pertencentes a FEPRAGAL apostaron por sumarse a esta experiencia. Xunto á Axencia de Turismo de Galicia deron forma a 'Mercados no Camiño', integrándose de xeito definitivo nas rutas que atravesan a gran maioría dos concellos nos que están ubicadas. Os praceiros reciben os peregrinos cos brazos abertos e agasallos, pasando a formar parte das dúas vivencias.

Praza de Baiona: picnic, consigna e Compostela para o peregrino

O Camiño Portugués é unha das rutas cara Santiago que máis está a medrar nos últimos anos. No 2018 escollérona máis de 85.000 peregrinos, un 22% máis que no ano anterior. Entre as súas variantes, a proposta que percorre o litoral das Rías Baixas é a máis popular entre os camiñantes.

O Camiño Portugués pola Costa foi recoñecido hai pouco como Ruta Xacobeá pero as cifras avalan o seu éxito. Do total de peregrinos que percorreron a opción portuguesa o ano pasado, case 14.000 escolleron facelo por esta variante; máis do dobre que no 2017. Nace en Oporto, a 280 quilómetros de Compostela. Ten dez etapas propias que se funden co Camiño Portugués Clásico a partires da que cobre o traxecto entre Redondela e Pontevedra.

É na sétima etapa cando o peregrino chega a Baiona. "A praza de abastos é un atractivo importante. Hai moita xente que cando viaxa visita sempre os mercados tradicionais, a súa cultura", asegura a presidenta da asociación, Patricia Leyenda. Aquí os praceiros xa se acostumaron a ver estampas cando menos curiosas, con peregrinos italianos, alemáns, centroeuropeos e, incluso, surcoreanos percorrendo os seus postos. "Cada vez temos máis visitas de persoas que fan o Camiño Portugués pola

Costa... é unha pasada", comenta Patricia. "Medrou moito nos últimos anos, e supoño que cara o 2021 aínda crecerá máis".

Neste mercado viron clara a oportunidade e decidiron adaptarse ás necesidades deste peculiar visitante. "Aquí ofrecémoslles bolsas de picnic para que poidan comer mentres están en ruta", explica a presidenta dos praceiros. "Preparámoslles bocatas, froitas e bebidas para que poidan seguir camiñando. Non é xente que leve cousas pesadas nin produtos como carnes ou peixes, porque están de paso. Si que lles venden máis os postos de horta, froita, panaderías, chacinerías. Son os que cobren as súas necesidades.

O beneficio non é a curto prazo ou directo, pero os praceiros souberon ver máis aló. O peregrino que queda prendado do ambiente da praza de abastos sempre pode converterse nun futuro cliente. "Pode haber xente á que lle guste o pobo e que decida volver noutro momento xa como turista", reflexiona Patricia. "Aí si que hai máis posibilidade de consumo. Por iso para nós é unha promoción".

Con esta idea en mente, o seu obxectivo é que os camiñantes leven a mellor imaxe da súa praza de abastos. Ademais da posibilidade de prepararlles as bolsas de picnic, no seu mercado poden selar a credencial que acredita que cubriron a etapa desta Ruta Xacobeá. "Estamos recoñecidos como Mercado no Camiño, así que sempre lles ofrecemos a posibilidade de selarlles a Compostela", explica a presidenta dos praceiros. "A nosa stampa ten imaxe propia, así que sempre lles gusta a idea de levala". Outra das facilidades que ofrecen ao peregrino é un servizo de consignas. "Poder vir aquí e deixar as mochilas mentres esculcan polo mercado ou pasan o día no pobo. No resto do concello non hai nada así", asegura Patricia. Un servizo máis para que a experiencia do seu paso por Baiona sexa inesquecible.

"Pasan polos postos e moitas veces sacamos fotos xuntos"

"Aquí tamén recibimos peregrinos. Cada vez pasa máis xente que sae de Tui, pasa por Moaña para dirixirse a Bueu e despois sae en Pontevedra". quen fala é Mari Carmen Trigo, presidenta da asociación de praceiros do mercado de Moaña. Aínda que en menor cantidade que Baiona, o seu mercado tamén recibe a visita dos camiñantes que escollen o Camiño Portugués pola Costa para chegar a Compostela.



Durante a época de verán, os peregrinos mestúranse cos numerosos turistas que tamén fan parada no mercado da vila e cos clientes que se manteñen durante todo o ano. A calidade e a frescura do produto atraeos a todos, aínda que uns están máis acostumados que outros ás escenas que se viven nas prazas. “Chámalles moito a atención. Os peregrinos chegan moi cedo e o marisco está aínda vivo, así que ven como se move. Failles moita ilusión”, ri Mari Carmen. “As verduras están espectaculares, que saen do sitio. Nada que ver co que están habituados nas súas zonas. Ademais, tratamos á xente de marabilla pola

conta que nos ten. Queremos que volvan outros anos e fagan boa publicidade”.

Como se da estratexia de marketing dunha gran empresa se trata, moitos praceiros de Moaña teñen detalles cos camiñantes que fan parada no mercado. Mari Carmen explica que, ademais do que eles poden mercar, sempre lles fai algún tipo de agasallo. “Pasan por diante do posto e moitas veces incluso sacamos fotos xuntos”, comenta divertida. “Entón doulles algún detalle e marchan moi contentos”.



As novas Rutas disparan os peregrinos en Vilanova

Hai varios anos que Vilanova de Arousa se meteu de cheo na listaxe de concellos polos que pasan Rutas Xacobeas. A Mancomunidade do Salnés deu pulo a dúas novas opcións de peregrinaxe a Compostela: a Ruta do Padre Sarmiento por unha banda e a Variante Espiritual, pola outra. As dúas conflúen no concello vilanovés, e no 2018 foron escollidas por máis de 5.000 camiñantes.

“A verdade é que os Camiños que pasan por aquí están cada vez máis en auge. Igual que o de coidar o corpo e a mente, e unha cousa leva á outra”, reflexiona Javier Paz, presidente dos praceiros de Vilanova de Arousa. O de ver peregrinos polo seu mercado é un fenómeno novo pero cada vez máis común. “Ademais, o concello ten un albergue aquí ao lado, no pavillón multiusos. Así que cada vez temos máis afluencia”.

Segundo Javier, a praza de abastos debe ser un dos sitios indispensables que visitar cando se viaxa. Por iso eles esforzánse para dar a súa mellor imaxe. “Temos produtos frescos e vistosos, así que cando pasan polo mercado levan sempre unha boa impresión. Chámalles moito a atención, porque son cousas que non ven todos os días. É moi atractivo”, asegura. Aínda así, o presidente dos praceiros vilanoveses detecta un importante handicap: o horario da praza de abastos non coincide normalmente co que manexan os peregrinos. “Eles chegan normalmente cara o mediodía para coller cama no albergue, pero no mercado as horas fortes de venda son pola mañá. Non é o mesmo ambiente”, explica Javier. “E despois pola tarde o interior do mercado, pecha”. No seu caso, como propietario dun dos locais que se atopan no exterior da praza, si que nota o movemento dos peregrinos. “Visítannos e levan algo de avituallamento: unha auga, un refresco, algo para picar. Non é un cliente que faga unha compra grande, pero sempre é unha boa publicidade para nós”.



MERCADO DE SAN AGUSTÍN, HERDEIRO DA MODERNIDADE EUROPEA



En pleno barrio da Peixería, ao lado da praza de María Pita e xusto enfronte da praza do Humor. O mercado de San Agustín está situado en pleno corazón da cidade da Coruña, e está considerado como un dos edificios máis emblemáticos da primeira metade do século XX. Os arquitectos municipais Santiago Rey e Antonio Tenreiro foron os responsables dun proxecto que asinaron en 1932, e que bebía directamente do Movemento Moderno europeo. Non había nin entre as súas obras nin na cidade da Coruña ningún edificio destas características.

O mercado de San Agustín construíuse para dar resposta a unha necesidade. Como sucede na maioría das prazas de abastos que coñecemos na actualidade, a súa orixe está na aglomeración de postos de venda ao aire libre que ocu-

paban esa zona. Xa dende 1898 fixéronse varios proxectos para acollelos e unificalos. Presentáronse ata tres para levantar mercados de ferro, pero nun momento xa de entre-guerras era un material que non abundaba. O seu elevado custo obrigou a descartalos.

A solución chegou da man de Rey e Tenreiro, que decidiron apostar por un recurso non demasiado empregado ata o momento na construción de edificios: o formigón. Animados polas experiencias modernistas que se repetían por Europa, tomaron como referencia o mercado público da cidade francesa de Reims, do ano 1920. Desta inspiración xurdiu o elemento máis característico de San Agustín: a súa cuberta parabólica, todo un reto arquitectónico na Galicia dos anos 30.

De 24 metros de altura, construíuse cunha lámina de formigón de 15 cm de grosor, incrustada con bandas de vidro e sen piares. O resultado é “un edificio audaz, emblemático e coherente coa súa función da metade do século XX”, tal e como o describen na propia páxina web do concello da Coruña. Non en van, foi coñecido como o ‘Guggenheim’ galego, polo carácter innovador e moderno que inspirou a súa construción, conectando a cidade herculina coa vangarda europea do momento.

A súa importancia arquitectónica está recoñecida. De feito, o mercado de San Agustín aparece no catálogo Documentación e Conservación do Movemento Moderno (Docomomo), un estudo da Fundación Mies Van der Rohe que inclúe outros dous edificios coruñeses: a unidade veciñal de Elviña de Corrales e a Universidade Laboral.

Segundo resalta o concello da Coruña, a día de hoxe o de San Agustín é o único dos poucos edificios públi-

cos municipais racionalistas que subsisten en funcionamento con escasas modificacións. Na actualidade, entre as súas tres plantas repártense máis de corenta postos interiores e exteriores, que actúan como puntos de venda de mariscos, peixes, carnes, froitas e verduras de todo tipo e sempre de tempada. Mantendo a súa esencia, o produto fresco é o rei do mercado, aínda que nos últimos tempos San Agustín sumou a oferta de novos artigos para cubrir as necesidades dos clientes. Pan, queixo, legumes, produtos ecolóxicos, flores ou comidas para levar, tamén se poden mercar na praza coruñesa.

Neste afán por adaptarse aos novos tempos, tamén houbo cambios na distribución dos postos. A primeira planta, antes reservada aos vendedores de peixe, acolle agora eventos de fin de semana e actividades que buscan dinamizar o mercado, abríndoo ao público e enchendo de vida esta xoia arquitectónica coruñesa.





‘Con pan e viño ándase o Camiño’ é un dos mellores consellos que se pode dar aos milleiros de peregrinos que cada ano fan a ruta cara Santiago de Compostela nalgunha das súas variantes. Hai mellor combinación para afrontar as longas andainas?



**XUNTA
DE GALICIA**