

T. CASCUDO
Tineo

Tineo echó el cierre este domingo a la XXXVI Feria de Muestras, una cita clásica en el calendario del Occidente que cada año gana más adeptos. «A falta de los datos totales de la venta de entradas, el balance es espectacular. Hubo mucha afluencia, especialmente el 1 de mayo, el día de la inauguración, que supuso el mejor día de apertura de feria que se recuerda en Tineo», celebra la alcaldesa de Tineo, Montse Fernández. Como muestra del éxito está el dato de venta de entradas en las dos primeras jornadas: 42.813.

Señala la primera edil que no solo se vio mucho ambiente en todas las jornadas, sino que lo que les trasladan los expositores es que las ventas funcionaron «muy bien». El buen tiempo animó la primera jornada de feria y la lluvia hizo acto de presencia el sábado por la tarde. «Cayó una tormenta de granizo durante unas dos horas y luego volvió a recuperar. Pero incluso los expositores interiores nos dijeron

Un puente de mucho ambiente en la comarca

Satisfacción en Tineo por la XXXVI Feria de Muestras: «El balance es espectacular»

Solo en las jornadas del viernes y el sábado se vendieron 42.813 entradas de acceso al recinto ferial de Santa Teresa

que se había agradecido porque movió a la gente hacia dentro», señala Fernández.

La alcaldesa dice que en Tineo están más que preparados para la lluvia, por lo que el tiempo no es obstáculo para la realización de las actividades. En este sentido, añade, todo el programa se celebró con normalidad. «El domingo aunque llovió hubo muchísimo movimiento y a las cuatro de la tarde la cola de

la pulpería llegaba hasta la zona de maquinaria», señaló la alcaldesa, que también dio cuenta de la variedad de expositores, algunos de nueva incorporación. También destacó el acierto de incorporar el «rutero» de la Feria, un sorteo para incentivar las compras.

Ostras exitosas en Castropol

En la costa, una de las citas de referencia este puente es el festival

gastronómico «Somos la ostra» de Castropol. El balance de esta duodécima edición también es positivo. El alcalde castropolense, Francisco Javier Vinjoy, destaca la buena respuesta del público. «Francamente, hubo mucha gente todos los días, incluso el domingo, que llovió casi toda la jornada, la carpa estuvo abarrotada en todo momento. Fue un festival espectacular por la cantidad de gente que hubo»,

celebra Vinjoy de esta cita que puso a la venta una partida de 25.000 ostras que prácticamente se agotaron.

La organización señala que todas las actividades gozaron de mucho éxito. A las exhibiciones de las escuelas de hostelería de Tapia y Moreda de Aller, se sumó ayer la del cocinero Avelino Gutiérrez, del Peñalba, de Figueras. Realizó tres salsas de pesto, pisto y placton para acompañar a las ostras al natural.

La cita se cerró con el ya clásico concurso de abridores de ostras que contó con cinco participantes y un jurado de lujo ya que, además de representantes de las dos empresas de ostricultura de la ría y del profesor de cocina del instituto de Tapia Héctor González, se sumó el cocinero con dos estrellas Michelin Andrés Madrigal, de visita en la zona.

También en Tapia tuvo lugar el Festival de la sidra que organizan los promotores del Festival Intercéltico d'Occidente, mientras que en Luarca se celebró la tercera edición de GastroLuarca. ■

Un comercio referente en la villa navega

Un clásico de Navia que busca relevo

«Me haría ilusión no llegar a cerrar», confiesa Mari Carmen González, que lleva 45 años al frente de una tienda de decoración

T. CASCUDO
Navia

Jesús Rodríguez, vecino de la localidad valdesana de Otur, abrió en 1981 la tienda Navia Decoraciones. Casado con Mari Carmen González Anes, de Andés, levantaron juntos un negocio que es una referencia en Navia. La comerciante confía en jubilarse este año, pero antes le gustaría encontrar relevo para una tienda que marcha bien y goza de una clientela fiel tras cuarenta y cinco años de andadura.

«Hicimos un buen equipo. Costó arrancar y hacer clientela, pero lo logramos y la tienda funciona», señala la comerciante sobre el tándem con su marido, ya fallecido. Durante años, ella se ocupó de la tienda y él de la colocación en el hogar de los artículos adquiridos, desde cortinas a pavimentos o escayola en los primeros años. Ahora cuenta también con una empleada en tienda y otro profesional que se ocupa de la colocación.

Mari Carmen se crio en la tienda Villalonga Modas, que sus pa-

dres regentaban en Navia. Se puede decir que el comercio corría por sus venas, aunque desconocía por completo el mundo de la decoración. Le gustaba, eso sí, y el trato con el cliente se le daba bien, así que se adaptó rápido.

La primera tienda de Navia Decoraciones estuvo en la calle Doctor Calzada, pero desde hace treinta años están ubicados en la avenida del Principado, junto a la dársena, en un espacio mucho más amplio.

De la Mariña a Suiza

La clientela del negocio es variada, desde Ribadeo a Valdés, pero también muchos de sus artículos se van fuera, desde Suiza a Palma de Mallorca. «Mucha gente nos conoce y aprovechan para comprar cuando vienen», apunta la empresaria, que da cuenta de lo bien que funciona el boca a boca. «Hay familias a las que puse la casa a los padres y ahora se la pongo a los hijos», precisa.

Los tiempos han evolucionado, también la decoración. «Antes por ejemplo se ponía mucha doble cor-



Mari Carmen González, en la puerta de su negocio.

«Hay familias a las que puse la casa a los padres y ahora se la pongo a los hijos», dice la comerciante

tina con bandó y ahora los gustos son más minimalistas y se ponen más estores que cortinas», señala. También ha aumentado la automatización, muchos estores tienen mandos y eso también trae complejidad. Recuerda el boom de la construcción, que repercutió de

manera importante en este negocio. «Daban por la mañana las llaves de unos pisos y por la tarde teníamos que ir a medir. No sé si volverán esos tiempos», opina. Ahora, apunta, la clientela es más de vivienda unifamiliar.

El negocio de la decoración es complicado, confiesa, pues llega mucha gente en busca de asesoramiento o con ideas poco acertadas. «Hay mucha oferta y la gente muchas veces no tiene claro lo que quiere. Cada ventana y cada casa es un mundo diferente. Desde que vendemos un metro de cortina hasta que lo cobramos hay mucho trabajo», apunta. No obstante, la espera es relativa, pues ahora están haciendo las entregas en un plazo de entrega de entre 15 y 20 días.

Sobre la jubilación, cuenta Mari Carmen que este año cumple 66 años y ha decidido que es el momento de dar el paso. «Nunca veía el momento de decir hasta aquí. La verdad es que me encuentro bien y me da pena porque la tienda tiene carga de trabajo», relata. De ahí que le encantaría dar con una persona responsable y dispuesta a coger el testigo.

«Me haría ilusión no llegar a cerrar, pero si lo voy a traspasar para que cierre otro en un mes, prefiero cerrarlo yo», confiesa. Estos días está recibiendo muchas llamadas interesándose y ella es clara: «Esto no es una tienda al uso, hay que hacer presupuestos, pedidos... Echas horas y quiero que quien lo coja lo sepa bien. El negocio funciona bien y yo me presto a hacer el relevo, pero no es una tienda fácil». Aun así, no se rinde y confía en dar con un futuro viable para este querido negocio. ■

T. Cascudo