

# obradoiro de artesanía

Four-monthly publication from Artesanía de Galicia / Publicación cuatrimestral de Artesanía de Galicia, nº6 august / agosto 2010



XUNTA DE GALICIA

ARTESANÍA  
DE GALICIA





Javier Guerra Fernández  
*Conselleiro de Economía e Industria*

Neste último ano, a Consellería de Economía e Industria emprendeu novas liñas de actuación para consolidar a marca Artesanía de Galicia como un referente entre os distintivos de calidade e garantía que se poden atopar no mercado artesanal a nivel nacional e internacional. Os nosos esforzos están dirixidos a modernizar o sector da artesanía galega e a potenciar a competitividade das empresas e axentes que o constitúen. A introdución das novas tecnoloxías e a inclusión e mellora na metodoloxía do deseño que estamos a fomentar dende a Consellería, conforman un dos alicerces fundamentais sobre o que se sustenta o futuro dunha actividade económica acorde ao noso tempo e ás necesidades reais do mercado.

O bo facer dos representados baixo a marca Artesanía de Galicia, sen dúbida, constitúe o ingrediente máis importante para acadar un produto caracterizado pola súa excelencia e co valor engadido da nosa tradición cultural. Neste sentido, Galicia é un exemplo da adaptación dos valores tradicionais aos novos tempos, e así o imos trasladar á sociedade a través dunha campaña de publicidade elegante e moderna, na que o tradicional se une coas pezas máis contemporáneas e se incorporan como complementos que participan na vida cotiá de hoxe en día.

O meu máis sincero agradecemento a todos os que, día a día, están a traballar por facer da artesanía galega un sector do que os consumidores galegos, e especialmente eu como conselleiro de Economía e Industria, estamos moi orgullosos. Dende a Consellería confiamos plenamente nun maior desenvolvemento económico deste sector e continuaremos traballando para posicionar a Artesanía de Galicia no nivel que merece e lle corresponde.

En este último año, la Consellería de Economía e Industria ha emprendido nuevas líneas de actuación para consolidar a Artesanía de Galicia como referente entre las marcas de calidad y garantía que se pueden encontrar en el mercado artesanal a nivel nacional e internacional. Nuestros esfuerzos están dirigidos a modernizar el sector de la artesanía gallega y la competitividad de las empresas y agentes que lo constituyen. La introducción de las nuevas tecnologías, la inclusión y mejora en la metodología del diseño que estamos fomentando desde la Consellería, conforman uno de los pilares fundamentales sobre el que se sustenta el futuro de una actividad económica acorde a nuestro tiempo y a las necesidades reales de mercado.

El buen hacer de los representados bajo la marca Artesanía de Galicia, sin duda, constituye el más importante ingrediente para conseguir un producto caracterizado por su excelencia y con el valor añadido de nuestra tradición cultural. En este sentido, Galicia es un ejemplo de la adaptación de los valores tradicionales a los nuevos tiempos y así lo trasladaremos a la sociedad a través de una campaña de publicidad elegante y moderna, en la que lo tradicional se une con las piezas más contemporáneas y se incorporan como complementos que participan en la vida diaria y hoy en día.

Mi más sincero agradecimiento a todos los que, día a día, están trabajando por hacer de la artesanía gallega un sector del que los consumidores gallegos, y especialmente yo como conselleiro de Economía e Industria, estamos muy orgullosos. Desde la Consellería confiamos plenamente en un mayor desarrollo económico de este sector y continuaremos trabajando para posicionar a la Artesanía de Galicia en el nivel que merece y le corresponde.



## sumario

- 2 Saúda / Saluda: Javier Guerra, Conselleiro de Economía e Industria
- 4 Entrevista: Nava Castro, directora xeral de Comercio
- 10 Buño: auga, terra e lume / Buño: agua, tierra y fuego
- 28 Maxia de papel / Magia de papel
- 36 Tecendo en comunidade / Tejiendo en comunidad
- 44 Onte e mañá na Mouga / Ayer y mañana en A Mouga
- 50 Reinventar o gravado / Reinventar el grabado
- 58 Seducidos pola madeira / Seducidos por la madera
- 67 Actualidade de Artesanía de Galicia / Actualidad de Artesanía de Galicia

## obradoiro de artesanía

### Edición

Xunta de Galicia  
 Consellería de Economía e Industria  
 Dirección Xeral de Comercio

### Coordinación

María Guerreiro  
 Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño  
 L25MN Área Central 15707 Santiago de Compostela  
 Tel.: 881 999 523 Fax 881 999 170  
 e-mail: prensa.artesania@xunta.es  
 www.artesaniadegalicia.org

### Maquetación, realización

dardo ds  
 dardo@dardo-ds.com

### Redacción

Eliana Martins, Alfredo Puentes (dardo ds)

### Fotografía

Miguel Calvo, Amador Lorenzo, Otto Roca  
 e contribucións dos artesáns

D.L.: C-4788-2008



**XUNTA DE GALICIA**



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



FUNDACIÓN CENTRO GALEGO  
 DA ARTESANÍA E DO DESEÑO

ARTESANÍA  DE GALICIA



**Fuentes Mixtas**  
 Grupo de producto de bosques bien  
 gestionados, fuentes controladas y  
 madera o fibra reciclada  
 www.fsc.org Cert no. TT-COC-002153  
 © 1996 Forest Stewardship Council



## **Nava Castro, directora xeral de Comercio**

**“PRESENTAMOS UNHA IMAXE ELEGANTE E MODERNA DE  
ARTESANÍA DE GALICIA”**

**“PRESENTAMOS UNA IMAGEN ELEGANTE Y MODERNA DE  
ARTESANÍA DE GALICIA”**

**Achegarlle á sociedade o produto artesan galego é unha das liñas de traballo básicas do goberno galego en materia de artesanía. Conseguir o recoñecemento da calidade e do valor engadido das pezas artesanais feitas en Galicia, identificadas baixo a etiqueta dunha marca única, Artesanía de Galicia, é un dos retos da Consellería de Economía e Industria para esta lexislatura. Neste sentido, as principais novidades para este 2010 están relacionadas coa divulgación e coa promoción do sector artesan galego, tal e como comenta a directora xeral de Comercio, Nava Castro Domínguez.**

Quixemos que o 2010 fose tamén un ano especial para Galicia dende o punto de vista da súa artesanía. A nosa intención era dar a coñecer a marca Artesanía de Galicia a través dunha imaxe actualizada, para o que elaboramos unha campaña de publicidade elegante e moderna, na que o tradicional se une coas pezas máis contemporáneas. Unha campaña na que as pezas tradicionais volven ser protagonistas das nosas vidas, pero a través de novos conceptos e novos usos máis relacionados coa decoración ou mesmo coa moda, co estilo e coa imaxe coa que cada un de nós se presenta ante os demais.

### **Unha combinación de estilos que non adoitan aparecer xuntos nunha mesma imaxe...**

A idea é por unha banda, poñer de manifesto a ampla variedade e o alto nivel de calidade e de deseño das pezas máis contemporáneas, que están a chamar a atención xa no mercado internacional, a recibir galardóns e recoñecementos. Pola outra, pretendemos motivar a sociedade a retomar pezas tradicionais e empregalas no seu día a día, buscando novos usos. Por exemplo, a cestería ou a olería tradicional poden dar un toque de personalidade, distinción e elegancia na decoración de interiores. A xoyería tradicional ou un aplique de encaixe seguen a ser pezas de luxo. E refírome a luxo non no sentido do prezo da peza en si, senón no que supón a peza para cada un de nós, o seu significado, o seu valor engadido. Contamos cun nivel altísimo na nosa artesanía tradicional e debemos aproveitar que somos herdeiros de toda esa

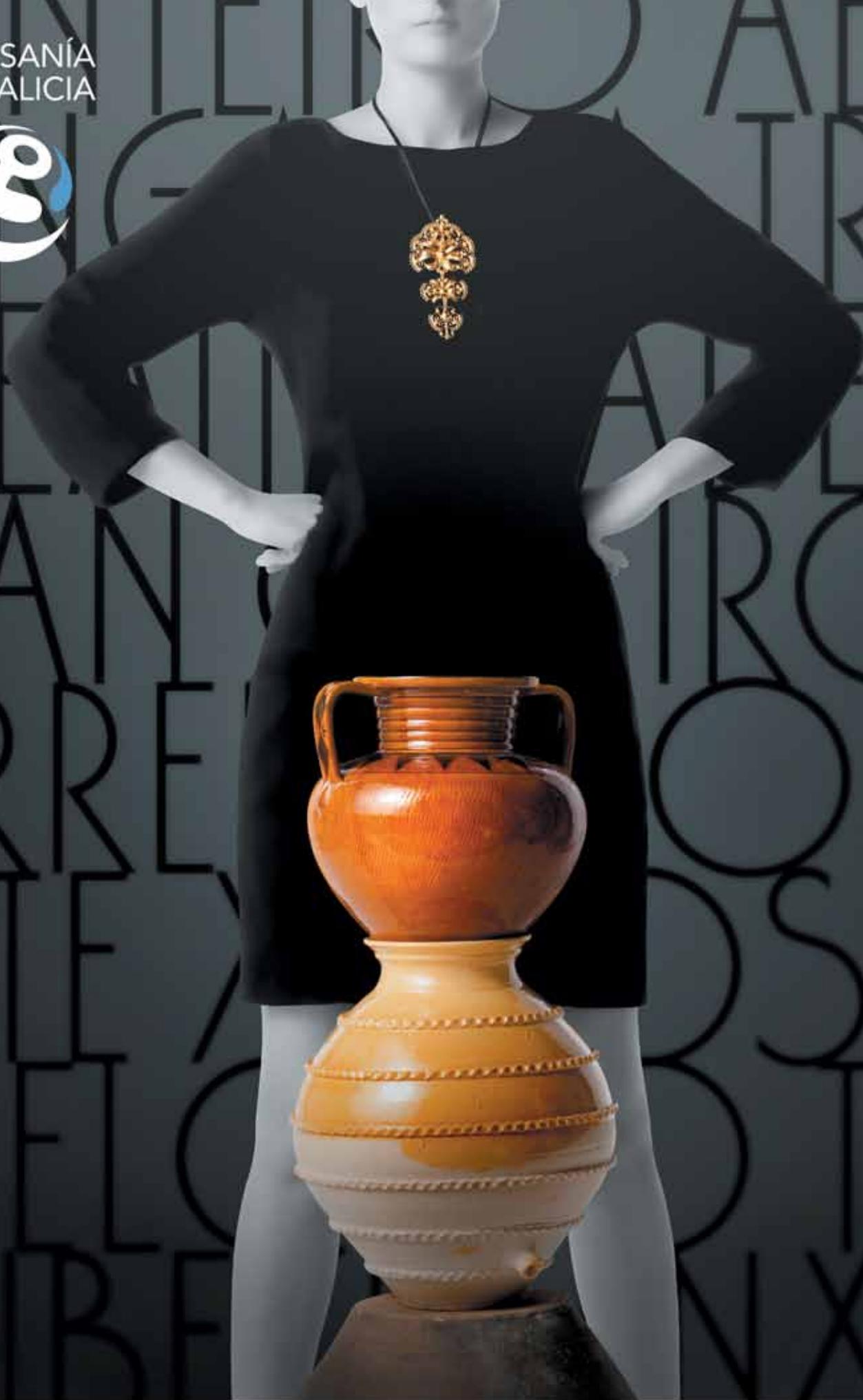
**Acercar a la sociedad el producto artesano gallego es una de las líneas de trabajo básicas del gobierno gallego en materia de artesanía. Conseguir el reconocimiento de la calidad y el valor añadido de las piezas artesanales hechas en Galicia, identificadas bajo la etiqueta de una marca única, Artesanía de Galicia, es uno de los retos de la Consellería de Economía e Industria para esta lexislatura. En este sentido, las principales novedades para este 2010 están relacionadas con la divulgación y la promoción del sector artesano gallego, tal y como comenta la directora xeral de Comercio, Nava Castro Domínguez.**

Queremos que el 2010 sea también un año especial para Galicia desde el punto de vista de su artesanía. Nuestra intención era dar a conocer la marca Artesanía de Galicia a través de una imagen actualizada, para lo que hemos elaborado una campaña de publicidad elegante y moderna, en la que lo tradicional se une con las piezas más contemporáneas. Una campaña en la que las piezas tradicionales vuelven a ser protagonistas de nuestras vidas, pero a través de nuevos conceptos y nuevos usos más relacionados con la decoración o incluso con la moda, el estilo y la imagen con la que cada uno de nosotros se presenta ante los demás.

### **Una combinación de estilos que no suelen aparecer juntos en una misma imagen...**

La idea es por un lado, poner de manifesto la amplia variedad y el alto nivel de calidad y diseño de las piezas más contemporáneas, que están llamando la atención ya en el mercado internacional, recibiendo galardones y reconocimientos. Por otro, pretendemos motivar a la sociedad a retomar piezas tradicionales y emplearlas en su día a día, buscando nuevos usos. Por ejemplo, la cestería o la alfarería tradicional pueden dar un toque de personalidad, distinción y elegancia en la decoración de interiores. La joyería tradicional o un aplique de encaje siguen siendo piezas de lujo. Y me refiero al lujo no en el sentido del precio de la pieza en sí, sino en lo que supone la pieza para cada uno de nosotros, su significado, su valor añadido. Contamos con un nivel altísimo en nuestra artesanía tradicional y debemos aprovechar que somos

ARTESANÍA  
DE GALICIA



riqueza. Llevar posta unha peza de artesanía tradicional é un luxo.

### **Como se conxuga a promoción conxunta dun sector tan heteroxéneo?**

Efectivamente facer unha campaña de publicidade sobre un sector tan amplo e tan diverso coma o da artesanía é un reto. A isto engádeselle o feito de que en Galicia contamos con estilos de pezas moi diferenciados que van dende a artesanía máis tradicional ata outras actividades máis relacionadas coas novas tendencias do deseño, da moda ou mesmo da arte contemporánea. Cada un coas súas peculiaridades, cada un coas súas pezas únicas e especiais. O que quixemos facer foi simplemente unha escolma, que fose un reflexo da heteroxeneidade e da riqueza do noso sector máis ca unha representación de cada unha das actividades artesanais que se están a desenvolver hoxe en Galicia. E facemos tamén unha proposta cara á recuperación do tradicional, cara á fusión co moderno, cara á innovación dende todos os puntos de vista.

Estamos convencidos de que a campaña será un éxito e, o feito de que abarque as dúas épocas máis importantes para a comercialización da artesanía –o verán e o Nadal– terá unha repercusión positiva na actitude da sociedade á hora de mercar as pezas de Artesanía de Galicia.

### **Que outras iniciativas se están a desenvolver en relación coa divulgación do produto artesan galego?**

A divulgación da artesanía galega segue a ser unha das prioridades do traballo que realiza a Consellería de Economía e Industria, a través da Dirección Xeral de Comercio e da Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño. E precisamente, unha das actuacións de maior relevancia que estamos a poñer en marcha este ano é a organización dunha exposición de xoiería contemporánea, chamada “Tesouros privados”. Trátase dun evento que será moito máis ca unha exposición de artesanía, xa que se trata dunha escolma da ampla variedade de pezas que se están elaborando hoxe en día na nosa Comunidade, sen limitarse a estilos ou tendencias concretas, que reflictan as pezas feitas hoxe en Galicia, onde o deseño, a tradición e a calidade son elementos fundamentais. De feito, está previsto crear catro espazos diferenciados e dedicados ás diversas propostas que están a facer os xoieiros actualmente e outros artesáns que se están achegando ao eido da xoiería: hai un apartado dedicado á alta xoiería, outro para a xoiería tradicional, outro para a xoiería contemporánea que incorpora o deseño e as novas tecnoloxías e, por último, resérvase un lugar tamén para os novos materiais aplicados á xoiería, como poden ser o vidro ou a cerámica.

herederos de toda esa riqueza. Llevar puesta una pieza de artesanía tradicional es un lujo.

### **¿Cómo se conxuga la promoción conjunta de un sector tan heterogéneo?**

Efectivamente hacer una campaña de publicidad sobre un sector tan amplio y tan diverso como el de la artesanía es un reto. A esto se añade el hecho de que en Galicia contamos con estilos de piezas muy diferenciados que van desde la artesanía más tradicional hasta otras actividades más relacionadas con las nuevas tendencias del diseño, la moda o incluso el arte contemporáneo. Cada uno con sus peculiaridades, cada uno con sus piezas únicas y especiales. Lo que hemos querido hacer ha sido simplemente una selección, que fuese un reflejo de la heterogeneidad y la riqueza de nuestro sector más que una representación de cada una de las actividades artesanales que se están desarrollando hoy en Galicia. Y hacemos también una propuesta hacia la recuperación de lo tradicional, hacia la fusión con lo moderno, hacia la innovación desde todos los puntos de vista.

Estamos convencidos de que la campaña será un éxito y, el hecho de que abarque las dos épocas más importantes para la comercialización de la artesanía –verano y Navidad– tendrá una repercusión positiva en la actitud de la sociedad a la hora de comprar las piezas de Artesanía de Galicia.

### **¿Qué otras iniciativas se desarrollan en relación con la divulgación del producto artesano gallego?**

La divulgación de la artesanía gallega sigue siendo de las prioridades del trabajo que realiza la Consellería de Economía e Industria, a través de la Dirección Xeral de Comercio y de la Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño. Y precisamente, una de las actuaciones de mayor relevancia que estamos poniendo en marcha este año es la organización de una exposición de joyería contemporánea, llamada “Tesouros privados”. Se trata de un evento que será mucho más que una exposición de artesanía, ya que se trata de una selección de la amplia variedad de piezas que se están elaborando hoy en día en nuestra Comunidad, sin limitarse a estilos o tendencias concretas, que reflejen las piezas hechas hoy en Galicia, donde el diseño, la tradición y la calidad son elementos fundamentales. De hecho, está previsto crear cuatro espacios diferenciados y dedicados a las diversas propuestas que están haciendo los joyeros actualmente y otros artesanos que se están acercando al ámbito de la joyería: hay un apartado dedicado a la alta joyería, otro para la joyería tradicional, otro para la joyería contemporánea que incorpora el diseño y las nuevas tecnologías y, por último, se reserva un lugar también para los nuevos materiales aplicados a la joyería, como pueden ser el vidrio o la cerámica.



### **Son efectivamente as xoias uns “tesouros privados”?**

Absolutamente. Voltamos á cuestión do luxo que comentaba antes. Non é preciso que se trate dunha peza de alta xoiería para que sexa unha peza moi apreciada para a persoa que a posúe, xa que o valor real que ten a xoia para cada un é moi superior ao seu prezo. Así que se trata de pequenos tesouros persoais, de tesouros privados, de pezas cun valor engadido incalculable.

### **O feito de que se celebre en Santiago de Compostela lévanos tamén de volta ao Xacobeo 2010.**

A exposición estará aberta ao público no Pazo de Fonseca durante os meses de setembro e outubro. E o feito de escoller a cidade de Santiago para esta exposición especial non foi casual. Dende hai séculos, a xoiería e a ourivería son dúas actividades artesanais clave tanto na cultura como na economía de Galicia e, moi especialmente da comarca de Compostela, debido á súa vinculación co Camiño de Santiago. E hoxe en día continúa a ser unha actividade económica de grande peso, recoñecida fóra das nosas fronteiras, e que conta co firme apoio do goberno galego.

Con esta exposición pretendemos dar a coñecer a calidade da xoiería que se está a facer hoxe en día en Galicia, e amosala non só cun interese cultural senón que buscamos poñer á disposición da sociedade un escaparate de pezas ás que poidan ter acceso, porque se trata de pezas que están xa no mercado.

### **¿Son efectivamente las joyas unos “tesoros privados”?**

Absolutamente. Voltamos a la cuestión del lujo que comentaba antes. No es necesario que sea una pieza de alta joyería para que se trate de una pieza muy apreciada para la persona que la posee, ya que el valor real que tiene la joya para cada uno es muy superior a su precio. Así que se trata de pequeños tesoros personales, tesoros privados, piezas con un valor añadido incalculable.

### **El hecho de que se celebre en Santiago de Compostela nos lleva también de vuelta al Xacobeo 2010.**

La exposición estará abierta al público en el Pazo de Fonseca durante los meses de septiembre y octubre. Y el hecho de escoger la ciudad de Santiago para esta exposición especial no ha sido casual. Desde hace siglos, la joyería y la orfebrería son dos actividades artesanales clave tanto en la cultura como en la economía de Galicia y, muy especialmente de la comarca de Compostela, debido a su vinculación con el Camino de Santiago. Y hoy en día continúa siendo una actividad económica de gran peso, reconocida fuera de nuestras fronteras, y que cuenta con el firme apoyo del gobierno gallego.

Con esta exposición pretendemos dar a conocer la calidad de la joyería que se realiza hoy en día en Galicia y mostrarla no sólo con un interés cultural sino que buscamos poner a disposición de la sociedad un escaparate de piezas a las que puedan tener acceso, porque se trata de piezas que están ya en el mercado.



ARTESANÍA  
DE GALICIA



# Buño: auga, terra e lume

## BUÑO: AGUA, TIERRA Y FUEGO

**No ano 2010, unha aldea resiste ao invasor. Non son galos, senón oleiros. Buño é a demostración de que a olería fiel á tradición pero coa mirada posta na vangarda é máis que viable. Nesta localidade de Malpica de Bergantiños, a olería foise adaptando a un mercado esixente e penetrou en espazos contemporáneos. Aínda así, o oleiro séguelle “falando á roda”, conservando formas e decoracións milenarias.**

A riqueza dos barros nesta zona de Bergantiños facilitou que a actividade oleira se asentase como unha das predominantes dende a antigüidade. Aínda que as primeiras referencias escritas sobre esta artesanía datan de comezos do século XVII, estímase de acordo con diversos estudos que a súa orixe se sitúa no Neolítico, segundo os achados realizados. De feito, o Castro do Monte Neme é un punto clave, identificado como o primeiro centro de produción oleira da zona. Daquela empregábanse formas simples e funcionais e a técnica foise mellorando coa chegada dos romanos, que traen o torno.

Se ben hoxe en día quedan arredor de dezasete oleiros en activo, segundo o Libro do Vecindario do Catastro do Marqués de Ensenada, en 1753 había máis de setenta oleiros en Buño, mentres que no século XIX calcúlase que o 90% da poboación vivía da olería ou de actividades relacionadas. De feito, a comezos do século XX eran uns 120 oleiros cunha media de idade de 33 anos. Hoxe en día o mercado minguou e tamén o fixo a cantidade de persoas que realizan esta artesanía, que enfrontan novos retos, como a comercialización e a valoración do produto.

**En el año 2010, una aldea resiste al invasor. No son galos, sino alfareros. Buño es la demostración de que la alfarería fiel a la tradición pero con la mirada puesta en la vanguardia es más que viable. En esta localidade de Malpica de Bergantiños, la alfarería se fue adaptando a un mercado exigente y penetró en espacios contemporáneos. Aún así, el alfarero sigue “hablándole a la rueda”, conservando formas y decoraciones milenarias.**

La riqueza de los barros en esta zona de Bergantiños facilitó que la actividad alfarera se asentase como una de las predominantes desde la antigüedad. Aunque las primeras referencias escritas sobre esta artesanía datan de comienzos del siglo XVII, se estima de acuerdo con diversos estudios que su origen se sitúa en el Neolítico, según los hallazgos realizados. De hecho, el Castro do Monte Neme es un punto clave, identificado como el primer centro de producción alfarera de la zona. Entonces se empleaban formas simples y funcionales y la técnica se fue mejorando con la llegada de los romanos, que traen el torno.

Si bien hoy en día quedan alrededor de diecisiete alfareros en activo, según el Libro del Vecindario del Catastro del Marqués de Ensenada, en 1753 había más de setenta en Buño, mientras que en el siglo XIX se calcula que el 90% de la población vivía de la alfarería o de actividades relacionadas. De hecho, a principios del siglo XX eran unos 120 alfareros con una media de edad de 33 años. Hoy en día el mercado menguó y también lo hizo la cantidad de personas que realizan esta artesanía, que enfrontan nuevos retos, como la comercialización y la valoración del producto.

A olaría de Buño é ben recoñecible polas súas formas, a súa cor e a súa decoración. De acordo co doutor e etnógrafo Luciano Gacía Alén, autor de *La Alfarería de Galicia*, distínguense tres etapas na olaría de Buño: a serie ancestral con formas anteriores a 1700, como cazolas, tarteiras, cuncas, chocolateras; a serie antiga, entre 1700 e 1900, que elaboran xerros, xerras, petos, queixeiras, viradeiras ou barreñas, entre outros; e a serie moderna, de 1900 en diante, onde producen macetas, botixos, besugueiras, sellas ou queimadas.

O recoñecemento a esta artesanía chegaría en 2005, cando obtivo a Medalla de Ouro ao Mérito nas Belas Artes, concedida polo Consello de Ministros. Con ela recoñecía o labor de conservación desta tradición única realizada durante séculos por parte dos oleiros da zona, que mantiñan o vello estilo no seu xeito de traballar, combinándoo con achegas innovadoras.

La alfarería de Buño es muy reconocible por sus formas, color y decoración. De acuerdo con el doctor y etnógrafo Luciano García Alén, autor de *La Alfarería de Galicia*, se distinguen tres etapas en la alfarería de Buño: la serie ancestral con formas anteriores a 1700, como cazuelas, tarteras, tazas, chocolateras; la serie antigua, entre 1700 y 1900, que elaboran jarros, jarras, huchas, queseras, volteadoras de tortillas o barreños, entre otros; y la serie moderna, de 1900 en adelante, donde producen macetas, botijos, besugueras, herradas o queimadas.

El reconocimiento a esta artesanía llegaría en 2005, cuando obtuvo la Medalla de Oro al Mérito en las Bellas Artes, concedida por el Consejo de Ministros. Con ella se reconocía la labor de conservación de esta tradición única realizada durante siglos por parte de los alfareros de la zona, que mantenían el viejo estilo en su modo de trabajar, combinándolo con aportaciones innovadoras.





## O PROCESO

Ata que a peza está rematada, hai un longo proceso que se conserva dende a antigüidade practicamente intacto. Dende a terra ata que a peza sae do forno pasan meses de traballo cunhas técnicas ben definidas, tradicionais da olería de Buño.

1. **Extracción.** Adoita facerse entre xuño e fin de agosto no Couto dos Barreiros, a uns dous quilómetros de Buño. Este é o momento no que o barro ten menos humidade, que nesta zona destaca particularmente pola súa calidade como un dos mellores da Península, pola súa limpeza. Durante a colleita acumulábanse e clasificábanse os distintos tipos de barros, xa no obradoiro do artesán, e púñanse a secar.
2. **Pisado e criba.** Unha vez seco, era tarefa xeralmente feminina pulverizalo cun pisón, aínda que hoxe en día pode facerse nunha machucadora eléctrica ou nunha pisadora de cilindros. Despois cribábase peneirándoo.
3. **Amasado.** A arxila mestúrase nunha artesa ata que queda unha masa homoxénea, despois grámase amasándoo para que perda o aire e formando pelouros, anacos de masa en forma cónica.
4. **Deseño.** Consiste na elaboración da peza sobre o torno. O oleiro senta na sedeira dende onde fai xirar o campo, a roda inferior do torno, co que rota a forma ou roda sobre a que xira o pelouro e se lle vai dando forma, á vez que se pode adornar con riscos e vivos. As ferramentas son sinxelas e constrúeas o propio oleiro, como a espita, a cana ou o raspador.
5. **Decoración.** Unha vez secas, decóranse as pezas. En Buño ten unha ampla tradición a pintura no barro ou lista, e con diferentes motivos.
6. **Vidrado.** A peza mergúllase nun líquido espeso composto xeralmente con barro, sílice e alcol de follas ou galena, ao que se lle podían engadir compoñentes para lle dar cor. Faise xa ao pé do forno.
7. **Cocadura.** É unha das etapas máis importantes, xa que nela xógase o traballo de varios meses. Hai que ter coidado de se as pezas teñen defectos e da colocación no forno, xa que se rompe tan só unha vasilla pode caer boa parte da cocadura. De feito, existe unha figura especializada na distribución e que dirixe esta etapa, o enforador. Hoxe en día, os oleiros teñen fornos industriais nos seus obradoiros, pero a tradición en Buño eran fornos comunais, coma o Forno do Forte que aínda se conserva, que reproducía a estrutura dun forno romano subterráneo de estrutura circular permanente con grella abovedada, e onde varios oleiros cocían simultaneamente.

## EL PROCESO

Hasta que la pieza está acabada, hay un largo proceso que se conserva desde la antigüedad prácticamente intacto. Desde la tierra hasta que la pieza sale del horno pasan meses de trabajo con unas técnicas bien definidas, tradicionales de la alfarería de Buño.

1. **Extracción.** Suele hacerse entre junio y el final de agosto en el Couto dos Barreiros, a unos dos kilómetros de Buño. Este es el momento en el que el barro tiene menos humedad, que en esta zona destaca particularmente por su calidad como uno de los mejores de la Península, por su limpieza. Durante la colecta se acumulaban y se clasificaban los distintos tipos de barros, ya en el taller del artesano, y se ponían a secar.
2. **Pisado y cribado.** Una vez seco, era tarea por lo general femenina pulverizarlo con un pisón, aunque hoy puede hacerse en una machacadora eléctrica o en una pisadora de cilindros. Después se pasaba por una criba.
3. **Amasado.** La arcilla se mezcla en una artesa hasta que queda una masa homogénea, luego se grama amasándola hasta que pierda el aire y formando "pelouros", trozos de masa cónica.
4. **Diseño.** Consiste en la elaboración de la pieza sobre el torno. El alfarero se sienta en la "sedeira" desde la que hace girar el campo, la rueda inferior del torno, con lo que rota la forma o rueda sobre la que gira el "pelouro" y se le va dando forma, a la vez que se puede adornar con riscos y vivos. Las herramientas son sencillas y las construye el propio alfarero, como la espita, la caña o el raspador.
5. **Decoración.** Una vez secas, se decoran las piezas. En Buño tiene una amplia tradición la pintura en el barro o lista, y con diferentes motivos.
6. **Vidriado.** La pieza se sumerge en un líquido espeso compuesto generalmente con barro, sílice y alcohol o galena, a lo que se podían añadir componentes para dar color. Se hace ya al lado del horno.
7. **Cocedurá.** Es una de las etapas más importantes, ya que en ella se juega el trabajo de varios meses. Hay que tener cuidado con que las piezas tengan defectos y con la colocación en el horno, ya que si rompe tan sólo una vasija puede caer gran parte de la cocedurá. De hecho, existe una figura especializada en la distribución y que dirige esta etapa, el "enfordador". Hoy en día, los alfareros tienen hornos industriales en sus talleres, pero la tradición en Buño eran hornos comunales, como el Forno do Forte, que aún se conserva, que reproducía la estructura de un horno romano subterráneo de estructura circular permanente con parrilla abovedada, y donde varios alfareros cocían simultáneamente.



## Xirando o torno

Ao igual que o oleiro levanta da roda unha peza dando forma coas súas mans, os oleiros de Buño foron deseñando a súa propia historia. Aparicio Añón e Fernando Mourón son dous bos exemplos disto, aínda que chegaron á olería de xeito ben diferente. O primeiro levaba o barro no sangue: pais, avós, bisavós... toda unha liña xenética vinculada á arte máis popular de Buño. Dende os doce anos, seu pai sentábase no torno e comezaba a traballar coas mans as súas primeiras pezas, e aos dezaseis xa herdou o obradoiro e os clientes do seu pai. O caso de Fernando é diferente, a olería non era a protagonista na casa, senón que lle foi enchendo o ollo do que vía na do veciño. Cando acabou os estudos tiña claro que o del era o feito á man, aínda que iso lle supuxo varios anos aprendendo sen gañar un peso. Despois chegou a hora de investir e montar o seu propio taller de cero.

Ambos os dous traballan a olería cun enfoque contemporáneo, experimentando texturas, formas, estruturas e cores, aínda que Aparicio conserva unha parte de olería tradicional. Pero Fernando só realiza este tipo de pezas por encarga, xa que son pezas máis custosas e non teñen moita saída comercial. De feito, procura innovar nas súas creacións, mesmo achegándose á creación artística, como se aprecia nas dúas reproducións de Seoane que ten no seu obradoiro, agardando para participar nunha exhibición dedicada ao centenario do artista. Fernando e Aparicio achegan os seus puntos de vista sobre a situación da olería en Buño, un oficio que os apaixona, que defenden con arroubo e polo que teñen moito que reivindicar. Un saber que foi pasando de pais a fillos ao longo dos séculos e que hoxe se reinventa, completamente vixente no presente e cun ollo posto no futuro.

### **Ambos os dous levades moito tempo na olería. Houbo un cambio no mercado?**

Aparicio: Antes había máis mercado, a cerámica caeu dende hai cinco ou seis anos. Penso que non é só en Buño, é como se os españois perdesen o gusto pola cerámica, porque estes últimos cinco anos baixou, coméntao todo o mundo.

### **En todo tipo de pezas ou só nas tradicionais?**

Fernando: Pois en pezas de terceira necesidade en adiante. A xente pode prescindir totalmente do barro, igual que doutra serie de cousas.





## GIRANDO EL TORNO

Al igual que el alfarero levanta de la rueda una pieza dando forma con sus manos, los alfareros de Buño han ido diseñando su propia historia. Aparicio Añón y Fernando Mourón son dos buenos ejemplos de ello, aunque llegaron a la alfarería de forma bastante diferente. El primero llevaba el barro en la sangre: padres, abuelos, bisabuelos... toda una línea genética vinculada al arte más popular de Buño. Desde los doce años, su padre lo sentaba en el torno y empezaba a trabajar con las manos sus primeras piezas, y a los dieciséis ya heredó el taller y los clientes de su padre. El caso de Fernando es diferente, la alfarería no era la protagonista en casa, pero le fue entrando el gusanillo por lo que veía en la del vecino. Cuando acabó de estudiar tenía claro que lo suyo era lo hecho a mano, aunque eso supusiese varios años aprendiendo sin ganar un duro. Después llegó la hora de invertir y montar su propio taller desde cero.

Ambos trabajan la alfarería con un enfoque contemporáneo, experimentando texturas, formas, estructuras y colores, aunque Aparicio conserva una parte de alfarería tradicional. Pero Fernando sólo realiza este tipo de piezas por encargo, ya que son piezas más costosas y no tienen mucha salida comercial. De hecho, intenta innovar en sus creaciones, incluso acercándose a la creación artística, como se aprecia en las dos reproducciones de Luis Seoane que tiene en su taller, esperando para participar en una exhibición dedicada al centenario del artista. Fernando y Aparicio acercan sus puntos de vista sobre la situación de la alfarería en Buño, un oficio que los apasiona, que defienden con arrobo y por el que tienen mucho que reivindicar. Un saber que se fue pasando de padres a hijos a lo largo de los siglos y que hoy se reinventa, completamente vigente y con un ojo puesto en el futuro.

### **Ambos lleváis mucho tiempo en la alfarería. ¿Ha habido un cambio en el mercado?**

Aparicio. Antes había más mercado, la cerámica ha caído desde hace cinco o seis años. Pienso que no solo en Buño, es como si los españoles hubiesen perdido el gusto por la cerámica, porque estos últimos cinco años ha bajado, lo comenta todo el mundo.

### **¿En todo tipo de piezas o solo en las tradicionales?**

Fernando. Pues en piezas de tercera necesidad en adelante. La gente puede prescindir totalmente del barro, igual que de otra serie de cosas.

A: Eu aínda fago bastante de tradicional, teño unha serie de clientes, sitios de hostalería de clase media e alta que queren pezas especiais. Despois tes moita xente que te coñece porque vén buscando unha peza tradicional e por iso as fago, porque che pode axudar a vender o resto. Tamén hai que pensar que pouco cociña a xente hoxe nas casas. E quizais nunca tanta tarteira e cazola se fixo como agora, pero está toda feita á prensa. Vas comprar algo e xa che regalan unha tarteira, e nunha ferraxaría véndecha por 2 ou 3 euros. A min váleme máis o barro no barreiro.

F: Pero iso tamén ten outro problema. Cando te andas movendo en feiras, pregúntanche polas pezas tradicionais, se tes tarteiras ou queimadas, e moitos din que lle abren ao usalas. Entón preguntas se a peza está feita á man, pero está feita na máquina, na prensa, non é traballada no torno, é o problema que ten. Ás queimadas industriais poslles lume e abren todas polo borde. Despois en quen repercute iso é en nós, non vendes ningunha porque din "para que vou comprar unha queimada se me vai abrir".

A: E á parte, a da prensa cheira mal.

F: Si, polos aceites que lle botan.

A: Eu traballo para restaurantes, e que protestan porque lle rompen as tarteiras, por como as usan: cociñan co

lume a tope, lávana en quente... Non resiste. Entón dislle que as compren por aí, industriais, pero non queren. Recoñecen que non poden servir un lumbricante dentro, "non hai quen o coma", porque cheira mal e cámbialle o sabor.

F: Dáche rabia que che digan que abren, teslles que explicar a diferenza.

A: O ano pasado vendinlle unha queimada grande a un novo cliente, non o coñecía de nada, pero este ano volveu vir, porque lle saíu moi boa e encargoume outra máis. Son queimadas feitas co barro de aquí, cobro por elas dependendo do traballo que teña, pero as industriais véndenas a 20 euros. O noso teñen que sabelo diferenciar, teñen que apreciar o feito á man.

F: Si que hai a quen lle gustan as cousas feitas á man. Antes nas vodas adoitaban regalar cousas como pombas e así, hoxe vén moita xente de vodas e bautizos que piden artesanía. Gústalles moito máis.

**Aínda que non sexa máis que como obxecto de decoración, apréciase a diferenza.**

F: A outra regálancha e gárdala nun caixón.

A: Tamén hai ao que tanto lle dá. A artesanía ten un prezo, porque vives disto. Eu antes de abrir a porta xa teño

A. Yo todavía hago bastante de tradicional, tengo una serie de clientes, sitios de hostelería de clase media y alta que quieren piezas especiales. Después tienes a mucha gente que te conoce porque viene buscando una pieza tradicional, por eso las hago, porque te puede ayudar a vender el resto. También hay que pesar que hoy la gente cocina poco en casa. Y quizás nunca tanta tartera ni cazuela se haya hecho como ahora, pero toda con prensa. Vas a comprar algo y ya te regalan una tartera, y en una ferretería te la venden por 2 o 3 euros. A mí me vale más el barro en el barrero.

F. Pero eso también tiene otro problema. Cuando te mueves en ferias, te preguntan por las piezas tradicionales, si tienes tarteras o queimadas, y muchos dicen que abren al usarlas. Entonces preguntas si la pieza está hecha a mano, pero está hecha en la máquina, en la prensa, no es trabajada en el torno, ese es el problema. A las queimadas industriales les pones fuego y abren por el borde. Después en quien repercute eso es en nosotros, no vendes ninguna porque dicen "para qué voy a comprar una queimada si me va a abrir".

A. Y a parte, la de la prensa huele mal.

F. Sí, por los aceites que le echan.





uns gastos bestiais, se cadra outra xente non, que aí xa entraríamos noutra polémica. Eu pago polo taller, teléfono, autónomos, luz, gas... Se cadra fago dúas pezas no día, e paras porque chega xente e quere un detalle para saír do paso e que sexa barato, ou que non valora que estea feito á man. Hai quen compara o teu co dunha máquina, pero diso sempre houbo. E despois na artesanía se o fas todo á man, fas pouco. Por iso a xente ten que sabelo diferenciar, e se non cada vez vai haber menos xente que faga artesanía.

#### **En Buño quedades bastantes oleiros.**

A: Seremos uns dezasete. Se somos poucos non temos produción, non nos coñecen, non podemos asumir as encargas. E todos máis ou menos debíamos equiparar os

A. Yo trabajo para restaurantes, y protestan porque rompen las tarteras, por cómo las usan: cocinan con el fuego a tope, la lavan en caliente... No resiste. Entonces les dices que las comprenden por ahí, industriales, pero no quieren. Reconocen que no pueden servir un bogavante dentro, "no se puede comer", porque huele mal y cambia el sabor.

F. Te da rabia que te digan que abren, les tienes que explicar la diferencia.

A. El año pasado vendí una queimada grande a un nuevo cliente, no lo conocía de nada, pero este año volvió a venir porque le salió muy buena y me encargó otra. Son queimadas hechas con el barro de aquí, cobro por ellas dependiendo del trabajo que tenga, pero las industriales las venden a 20 euros. Lo nuestro tienen que saber diferenciarlo, tienen que apreciar lo hecho a mano.

F. Sí que hay a quien le gustan las cosas hechas a mano. Antes en las bodas solían regalar cosas como palomas y así, hoy viene mucha gente de bodas y bautizos que piden artesanía. Les gusta mucho más.

#### **Aunque no sea más que como objeto de decoración, se aprecia la diferencia.**

F. La otra te la regalan y la guardas en un cajón.

prezos. Pero claro, eu pago 500 euros de autónomos e hai quen non paga nin o mínimo.

F: Claro, hai algún xubilado que está producindo igual por detrás.

A: Toda a xente que aprende a facer algo, mentres é por lecer, ben, pero é que despois o que ocorre é que comeza a facelo non por goce persoal senón para vender.

F: Si, e se o pouco que fas o vendes, son cartos que vas xogando con eles.

A: Eu teño a casa chea de mercadoría, teño un almacén, un mundo de pezas. Equivoqueime quizais, se cadra en vez de levala para a casa debía tela regalado, como fai moita xente, que cobra a 30 euros o xogo de café...

A. También hay a quien le da igual. La artesanía tiene un precio, porque vives de esto. Antes de abrir la puerta ya tengo unos gastos bestiales, quizás otra gente no, que ahí ya entraríamos en otra polémica. Yo pago por el taller, teléfono, autónomos, luz, gas... A lo mejor hago dos piezas al día, y paro porque llega gente y quiere un detalle para salir del paso y que sea barato, o que no valora que sea hecho a mano. Hay quien lo compara con el de una máquina, pero de eso siempre hubo. Y después en la artesanía si lo haces todo a mano, haces poco. Por eso la gente tiene que saber diferenciarlo, y si no cada vez va a haber menos gente que haga artesanía.

#### **En Buño quedáis bastantes alfareros.**

A. Seremos unos diecisiete. Si somos pocos, no tenemos producción, no nos conocen, no podemos asumir los encargos. Y todos más o menos debíamos equiparar los precios. Pero claro, yo pago 500 euros de autónomos y hay quien no paga ni el mínimo.

F. Claro, hay algún jubilado que está produciendo igual por detrás.

A. Toda la gente que aprende a hacer algo, mientras es por afición, bien, pero después lo que ocurre es que empieza a hacerlo no por disfrute personal, sino para vender.

É denigrante para nós dicir que o importante é vender. É como se eu cambiase os prezos á baixa no taller en todos os produtos, o que vén non me vai comprar máis pezas porque sexan máis baratas. Sempre hai quen di que é caro, pero quen vén comprar unha peza de artesanía vai-na levar, e non leva máis ca unha, sexa cal sexa o prezo. É distinto cando veñen facer un encargo, queren cincocentas pezas, lóxicamente tes un orzamento diferente.

F: Tes que facerlle un prezo.

A: Ao detalle non podes. Se o pensas, a min non me dan as contas. Se apunto as horas e os gastos, non sae. Eu non podo cobrar a miña hora como a cobra o mecánico dun taller nin outro profesional liberal.

F: O problema é o que di Aparicio: hai moita xente que tira os prezos. Non entendo como lles pode dar. Ti ves moi fácil facer unha peza, pero é moito traballo o que hai detrás ata que chega á tenda, moitos gastos. O traballo, o gas, os esmaltes que son carísimos, e todo subiu. Eu teño que ter os prezos que teño porque senón, non me dá.

**“Hoxe fanse pezas moi bonitas en Buño, non quedas mal se regalas unha peza da nosa olería”**

F. Sí, y si a poco que hagas lo vendes, es dinero con el que vas jugando.

A. Tengo mi casa llena de mercancía, tengo un almacén, un montón de piezas. Quizás me equivoqué, a lo mejor en lugar de llevarla a casa debería haberla regalado, como hace mucha gente, que cobra a 30 euros el juego de café... Es denigrante para nosotros decir que lo importante es vender. Es como si yo cambiase los precios a la baja en el taller en todos los productos, el que viene no me va a comprar más piezas porque sean baratas. Siempre hay quien dice que es caro, pero el que viene a comprar una pieza de artesanía se la va a llevar, y no más que una, sea cual sea el precio. Es distinto cuando hacen un encargo, quieren quinientas piezas, lógicamente tienes un presupuesto diferente.

F. Tienes que hacerle un precio.

A. Al detalle no puedes. Si lo piensas, a mí no me salen las cuentas. Si apunto horas y gastos, no sale. No puedo cobrar mi hora como la cobra el mecánico de un taller ni otro profesional liberal.

### **Sen contar o teu traballo.**

F: Si, sen contar o teu traballo, pagar autónomos e todos os gastos que tes.

### **Tampouco se poden subir os prezos, non?**

F: Os prezos están dende hai sete ou oito anos iguais. Se sobes non vendes nada. O importante é chegar ao fin de mes, polo menos cubrir os gastos.

A: Se falamos de anos atrás, na Coruña había seis ou sete tendas que vendían cerámica e víñana comprar, en Santiago había vinte tendas que facían pedido. Hoxe xa non hai tendas que vendan cerámica, case desaparecieron todas, e das que hai pouco máis é que se fose venda ao detalle. Non hai unha tenda que leve seis pezas iguais, como se fose para adornar o escaparate. E eles teñen que marcar, e póñenlle un 100% ou un 200%. Outro problema da cerámica é que é unha leria para viaxar, porque é unha peza voluminosa e fráxil. Algunha tenda, por exemplo en Cataluña que son moi amantes da cerámica, cando lle mandas uns prezos da mercadoría, preguntan polos portes e embalaxes, e como o voluminoso ten moito custo e xa non a queren.

F: Iso pasa moito nas feiras, por exemplo cando imos a Italia ou a Francia, e comezas a levar mercadoría. O teu ocupa tres palés, e non levas nada, poden ser 6.000

F. El problema es lo que dice Aparicio: hay mucha gente que tira los precios. No entiendo cómo puede darles. Tú ves muy fácil hacer una pieza, pero es mucho el trabajo que hay detrás hasta que llega a la tienda, muchos gastos. El trabajo, el gas, los esmaltes que son carísimos, y todo ha subido. Tengo que tener los precios que tengo porque si no, no me da.

### **Sin contar tu trabajo.**

F. Sí, sin contar tu trabajo, pagar autónomos y todos los gastos que tengas.

### **Tampoco se pueden subir los precios, ¿no?**

F. Los precios están desde hace siete u ocho años iguales. Si subes no vendes nada. Lo importante es llegar a fin de mes, al menos cubrir gastos.

A. Si hablamos de hace años, en A Coruña había seis o siete tiendas que vendían cerámica y venían a comprarla, en Santiago había veinte tiendas que hacían pedido. Hoy ya no hay tiendas que vendan cerámica, han desaparecido casi todas, y de las que hay no es mucho más que venta al detalle. No hay una tienda que se lleve seis piezas iguales, como si fuesen a adornar el escaparate. Y tienen que marcarlas, les ponen un 100% o un 200%. Otro problema de la cerámica es que es un lío para viajar, porque es voluminosa y fráxil. Alguna tienda, por ejemplo

euros. E despois ves algún cun palé pequeno, medio palé, que vale de 30.000 euros para arriba. O que ten este oficio é que ocupa moitísimo.

#### **Hai diferenza ao saír a feiras fóra?**

F: É difícil polos gustos do público, porque non sabes se vas vender máis vermello, lila, decorado... Por iso tes que ter de todo, levar variedade. Cambian os gustos do cliente. Tampouco podes ir con cousas moi grandes, porque se non non podes levar variedade. E ir pola nosa conta a unha feira de fóra é imposible, só en transporte...

A: E deteríorase a mercadoría, entre embalar e desembalar, rózase, e despois xa non se pode vender.

F: Temos un problema coma o cartón pedra, voluminoso e fráxil. Por iso pola nosa conta é imposible, pero eu teño que moverme nas feiras, porque ese tempo de clientes que levaban lotes de mercadoría xa non o coñecín, e non tiña clientes previos.

#### **Pode ser internet útil para as vendas e para dar a coñecer o produto?**

A: Para amosalo si, pero para vender...

F: Si, para que a xente vexa as pezas, para unha voda, unha comunión, que lle gusten os cacharriños que ti tes alí. Aí si que podes vender. Pero se a peza é grande custa moitísimo o transporte.

A: Se falamos dunha empresa que faga cerámica, como Sargadelos ou La Cartuja, cantos modelos fan ao ano? Teñen uns seis ou oito, e entón non teñen problema coas embalaxes, fan unhas caixas á medida, piden moita tirada e saen a moi bo prezo. Pero no noso caso cada peza é un modelo.

F: Tiñamos que ter miles de caixas para tantos modelos como temos aquí, todas distintas. Nós temos caixas tamén da Asociación de Olería de Buño. Compras caixas, pero non todas valen. Eu compro o tamaño pequeno que é o que me pode valer, na grande se vai mercadoría pesada xa non vale. O que máis se usan son bolsas, que é o que dás cando vendes nas feiras ou nas tendas.

A: Tamén hai que darlle algo ao público, se é para regalo procuras empacetalalo ben, con plástico de burbullas, aínda que para todo nunca tes. Non podes usar periódico, por exemplo.

F: O periódico vale para unha tenda, se empacetas as cousas para eles. Pero para vender a un particular non podes, desprestíxiache a peza, é artesanía e non podes envolverla nun periódico. Antes si que se facía, pero agora afortunadamente xa cambiou todo.

**“Hoy se hacen piezas muy bonitas en Buño, no quedas mal si regalas una pieza de cerámica de Buño”**

Cataluña que son muy amantes de la cerámica, cuando le mandas unos precios de la mercancía, preguntan por los portes y embalajes, y como lo voluminoso tiene mucho coste ya no la quieren.

F. Eso pasa mucho en las ferias, por ejemplo cuando vamos a Italia o a Francia, y empiezas a llevar mercancía. Lo tuyo ocupa tres palés y no llevas nada, pueden ser 6.000 euros. Y después ves a alguno con un palé pequeño, medio palé, que vale más de 30.000 euros. Lo que tiene este oficio es que ocupa muchísimo.

#### **¿Hay diferencia al salir a ferias de fuera?**

F. Es difícil por los gustos del público, porque no sabes si vas a vender más rojo, lila, decorado... Por eso tienes que tener de todo, llevar variedad. Cambian los gustos del cliente. Tampoco puedes ir con cosas muy grandes, porque entonces no puedes llevar variedad. E ir por nuestra cuenta a una feria de fuera es imposible, sólo en transporte...

A. Y se deteriora la mercancía, entre embalar y desembalar, se roza y después ya no se puede vender.

F. Tenemos un problema como el cartón piedra, voluminoso y frágil. Por eso por nuestra cuenta es imposible, pero yo tengo que moverme en ferias, porque ese tiempo de clientes que llevaban lotes de mercancía ya no lo conocí ni tenía clientes previos.

#### **¿Puede ser internet útil para las ventas y para dar a conocer el producto?**

A. Para enseñarlo sí, pero para vender...

F. Sí, para que la gente vea las piezas, para una boda o una comunión, que le gusten los cacharros que tienes allí. Ahí sí que puedes vender. Pero si la pieza es grande cuesta muchísimo el transporte.

A. Si hablamos de una empresa que haga cerámica, como Sargadelos o La Cartuja, ¿cuántos modelos hacen al año? Tienen seis u ocho modelos, entonces no tienen problema con el embalaje, hacen unas cajas a medida, piden mucha tirada y salen a muy buen precio. Pero, en nuestro caso, cada pieza es un modelo.

F. Tendríamos que tener miles de cajas para tantos modelos como tenemos aquí, todas distintas. También tenemos cajas de la Asociación de Olería de Buño. Compras cajas, pero no todas valen. Yo compro el tamaño pequeño que es el que me puede valer, en la grande si va mercancía

### **Funciona ben a Asociación?**

F: Polo menos estamos todos xuntos para facer cousas. Sobre todo é moi boa para facer publicidade. Así, facemos forza todos xuntos, porque cada un individualmente non fai nada.

### **Acordades os prezos?**

F: Iso é o único que non. Eu son o máis novo, levo pouco tempo no oficio, dezaioito anos, xa dende aquela oía falar dos prezos, e dezaioito anos despois seguen os prezos como estaban.

A: A Asociación funciona ben para facer a Mostra, as bolsas, etc. Ao mellor podía gañar máis traballando a metade, dicindo que quen o queira, que o pague, pero necesito vivir disto. Teño o almacén cheo de mercadoría que se cadra nunca chego a vender, se te encaprichas e a vendes a un prezo alto vai haber outro que si que a faga máis barata.

F: O traballo non o podes regalar.

### **Vendo as dificultades que tedes, por que escollestes o oficio da olería?**

A: Eu non tiven posibilidade de coller outro oficio, pero é que este engancha, a verdade. Gozas con el, gústache,



pesada ya no vale. Lo que más se usan son bolsas, que das cuando vender en ferias o en tiendas.

A. También hay que dar algo al público, si es para regalo intentas empaquetarlo bien, con plástico de burbujas, aunque para todo no tienes nunca. No puedes usar periódico, por ejemplo.

F. El periódico vale para una tienda, si empaquetas las cosas para ellos. Pero para vender a un particular no puedes, desprestigia la pieza, es artesanía y no puedes envolverla en un periódico. Antes sí que se hacía, pero ahora afortunadamente ya ha cambiado todo.

### **¿Funciona bien la Asociación?**

F. Por lo menos estamos juntos para hacer cosas. Sobre todo es muy buena para hacer publicidad. Así, hacemos fuerza todos juntos, porque cada uno individualmente no hace nada.

### **¿Acordáis los precios?**

F. Eso es lo único que no. Yo son el más joven, llevo poco tiempo en el oficio, dieciocho años, ya entonces oía hablar de los precios, y dieciocho años después siguen los precios como estaban.

A. La Asociación funciona bien para hacer la Mostra, las bolsas, etc. A lo mejor yo podía ganar más trabajando la mitad, diciendo que quien lo quiera que lo pague, pero necesito vivir de esto. Tengo el almacén lleno de mercancía que quizás nunca llegue a vender, si te encaprichas y la vendes a un precio alto va a haber otro que sí la haga más barata.

F. El trabajo no puedes regalarlo.

### **Viendo las dificultades que tenéis, ¿por qué escogisteis el oficio de la alfarería?**

A. Yo no tuve posibilidad de coger otro oficio, pero es que este engancha, la verdad. Disfrutas con él, te gusta, te permite hacer infinidad de cosas. En mi caso también tengo la suerte de que por mi taller viene muchísima gente de todo tipo, desde gente muy intelectual a artistas o gente de la calle. A veces pierdes muchas horas hablando, porque esto se presta mucho para eso.

F. No dependes de nadie, no tienes a nadie sobre ti. Tienes que sacarte las castañas del fuego, claro, si no vendes en un lado tienes que buscar otro.

A. Mi hijo mayor cuando viene, se pone a trabajar, y él mismo se entretiene, no le aburre ni le estorba. Es capaz de estar un sábado hasta las nueve de la noche. Y si le da por ahí y piensa en alguna cosa, como los escudos de

permíteche facer infinidade de cousas. No meu caso tamén teño a sorte de que polo meu taller vén moitísima xente de todo tipo, dende xente moi intelectual a artistas ou xente da rúa. Ás veces perdes moitas horas falando, porque isto préstase moito para iso.

F: Non dependes de ninguén, non tes a ninguén por riba de ti. Tes que sacar ti as castañas do lume, claro, se non vendes nun lado tes que buscar outro.

A: O meu fillo máis vello cando vén, ponse a traballar, e el mesmo entretense, non lle aburre nin lle estorba. É capaz de botar un sábado ata as nove da noite. E se lle dá por aí e estivo pensando nalgunha cousa, coma os escudos de equipo de fútbol, ponse a facelos. É creativo e enganxa. Ata agora vivín del, así que non me queixo.

F: Hai que queixarse, vale, pero todos vivimos disto.

A: Se traballo no que me gusta e gano para vivir, que máis quero? Polo menos coa que está a caer. Estamos falando que sempre hai cousas que son mellorables, e que isto decaeu moito. Fas outro tipo de produción totalmente diferente da que facías.

F: Si, antes era máis tradicional e hoxe xa é todo moito máis moderno, pezas que van ter outros usos.

equipos de fútbol, se pone a hacerlos. Es creativo y enganxa. Hasta ahora he vivido de él, así que no me quejo.

F. Hay que quejarse, vale, pero todos vivimos de esto.

A. Si trabajo en lo que me gusta y gano para vivir, ¿qué más quiero? Por lo menos con la que está cayendo. Estamos hablando que siempre hay cosas que son mejorables, y que esto ha decaído mucho. Haces otro tipo de producción totalmente diferente a la que hacías.

F. Sí, antes era más tradicional y hoy ya es todo mucho más moderno, piezas que van a tener otros usos.

**De los cuatro centros alfareros que quedan en Galicia, Buño es en el que más alfareros quedan y el que más ha evolucionado.**

F. Porque estás haciendo lo que le gusta a la gente, vamos con los tiempos. Este año viene tal color, pues vas probando.

**¿Qué camino debería seguir la alfarería de Buño?**

F. Lo que funciona es la publicidad, que se vaya a todas partes, conseguir que te conozcan y que la alfarería de Buño vaya alcanzando cada vez más prestigio.

A. Las instituciones tienen que ocuparse de que la gente conozca la cultura de lo hecho a mano, de los alfareros,

**Dos centros oleiros que quedan en Galicia, Buño é no que máis oleiros quedan e o que máis evolucionou.**

F: Porque estás facendo o que lle gusta á xente, imos cos tempos. Este ano vén tal cor, pois vas probando.

**Que camiño debería seguir a olería de Buño?**

F: O que funciona é a publicidade, que se vaia a todos os sitios, conseguir que te coñezan e que a olería de Buño vaia acadando cada vez máis prestixio.

A: As institucións teñen que ocuparse de que a xente coñeza a cultura do feito á man, dos oleiros, dos cesteiros... O artesán, da actividade que sexa, non o pode facer só, precisa axuda para que non se acabe co feito á man.

F: Cantos ceramistas pecharon... En cambio aquí en Buño todos imos tirando e non pechou ninguén. Pero porque por ser de Buño vas vendendo. En calquera sitio de Galicia coñécete por ser de Buño, e sempre vas vendendo. E iso é pola publicidade, é o que funciona.

A: O noso traballo é moi competitivo en canto ao prezo, está feito á man e non é caro, e claro iso fai moito, móves-te en empresas para facer regalos de Nadal, congresos, concellos... e tes todo tipo de pezas. Hoxe fanse pezas moi bonitas en Buño, non quedas mal se regalas unha peza da nosa olería.

de los cesteros... El artesano, de la actividad que sea, no lo puede hacer solo, necesita ayuda para que no se acabe con lo hecho a mano.

F. Cuántos ceramistas han cerrado... En cambio aquí en Buño todos vamos tirando y no ha cerrado nadie. Pero porque por ser de Buño vendes. En cualquier sitio de Galicia te conocen por ser de Buño, y siempre vendes. Y eso es por la publicidad, es lo que funciona.

A. Nuestro trabajo es muy competitivo en cuanto a precio, está hecho a mano y no es caro, y claro eso hace mucho, te mueves en empresas para hacer regalos de Navidad, congresos, ayuntamientos... y tienes todo tipo de piezas. Hoy se hacen piezas muy bonitas en Buño, no quedas mal si regalas una pieza de nuestra alfarería.

**Aparicio Añón Caamaño**

Rúa Nova, 4

15111 Buño

Tel.: 981 711 136

Carta de artesan / Carta de artesano nº 207

Obradoiro artesan / Taller artesano nº 54

**Fernando Mourón Bouzas**

Rúa Forno Novo, 53

15111 Buño

Tel.: 981 711 413 / 650 063 509

Carta de artesan / Carta de artesano nº 1.074

Obradoiro artesan / Taller artesano nº 495



### **○ Eco-museo Forno do Forte**

En Buño, para coñecer polo miúdo a olería tradicional, pode visitarse un interesante conxunto etnográfico: o Eco-Museo Forno do Forte. Tras a recuperación de once estruturas, hoxe expónse como era a vivenda dun oleiro, o seu oficio e o modo de vida tradicional dunha familia artesá. Pódense ver varias salas con pezas tradicionais procedentes da Asociación Oleira de Buño, ademais de útiles relativos ás dúas actividades complementarias do oleiro: a agricultura e a pesca.

O edificio data dos séculos XVIII e XIX, era unha grande casa labrega que foi dividida e alugada a oleiros e xornaleiros. Nela había un cuberto onde podían gardar barro ou toxo, ademais dun forno no que cocer. O forno coceu con regularidade ata os anos sesenta, ata que nos setenta se deixou de utilizar. En 1999 comezou a súa restauración, que constitúe un dos conxuntos máis completos sobre a olería en Galicia.

### **El Eco-museo Forno do Forte**

En Buño, para conocer al detalle la alfarería tradicional, se puede visitar un interesante conjunto etnográfico: el Eco-Museo Forno do Forte. Tras la recuperación de once estructuras, hoy se expone cómo era la vivienda de un alfarero, su oficio y el modo de vida tradicional de una familia artesana. Se pueden ver varias salas con piezas tradicionales procedentes de la Asociación Oleira de Buño, además de útiles relativos a las dos actividades complementarias del alfarero: la agricultura y la pesca.

El edificio data de los siglos XVIII y XIX, era una gran casa labradora que se dividió y alquiló a alfareros y jornaleros. En ella había un cobertizo donde se podía guardar barro o tojo, además de un horno en el que cocer. El horno coció con regularidad hasta los años sesenta, hasta que en los setenta se dejó de usar. En 1999 empezó su restauración, que constituye uno de los conjuntos más completos sobre la alfarería en Galicia.

## A Mostra

Entre o 6 e o 15 de agosto de 2010 celébrase na Casa do Oleiro a XXVII edición da Mostra da Olería de Buño, un encontro no que se pode gozar do oficio en vivo, e participar en actividades culturais, gastronómicas e de lecer. Como en anos anteriores, esta edición conta co apoio da Consellería de Economía e Industria, a través da Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño, cun investimento de 27.000 euros. Así, preténdese complementar este apoio económico coa organización de actividades de formación, contratando docentes especializados, e con demostracións de artesanía por parte dun oleiro e mais coa distribución de material promocional, cun audiovisual no que se recrea unha cocedura tradicional de Buño.

Entre as actividades habituais están os postos de artesanía, onde se pode mercar pezas de Buño, ademais da exhibición diaria dun oleiro no torno. Tamén se realiza unha cocedura tradicional no Forno do Forte, e pódense visitar varias exposicións: "Os nosos oleiros", "Oleiros de Buño" e a Colección Luciano García Alén de Olería tradicional de Galicia. Toda unha serie de actividades que demostran que Buño é unha zona oleira con gran dinamismo.

A primeira Mostra celebrábase en 1979 a cargo da asociación Fumeiro, integrada por oleiros de Buño, coa intención de crear unha Escola e un museo no que exhibir as pezas e de recuperar os fornos existentes. A Mostra foise consolidando, aínda que por falta de recursos non se celebrou entre 1981 e 1985. Dende 1997 organiza a Asociación Oleira de Buño.

.....  
[www.oleriadebuño.es](http://www.oleriadebuño.es)

## La Mostra

Entre el 6 y el 15 de agosto de 2010 se celebra en la Casa do Oleiro la XXVII edición de la Mostra da Olería de Buño, un encuentro en el que se puede disfrutar del oficio en vivo y participar en actividades culturales, gastronómicas y de ocio. Como en años anteriores, esta edición cuenta con el apoyo de la Consellería de Economía e Industria, a través de la Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño, con una inversión de 27.000 euros. Así se pretende complementar este apoyo económico con la organización de actividades de formación, contratando a docentes especializados, y con demostraciones de artesanía por parte de un alfarero y con la distribución de material promocional, con un audiovisual en el que se recrea una cocedura tradicional de Buño.

Entre las actividades habituales están los puestos de artesanía, donde se pueden comprar piezas de Buño, además de la exhibición diaria de un alfarero en el torno. También se realiza una cocedura tradicional en el Forno do Forte, y se pueden visitar varias exposiciones: "Os nosos oleiros", "Oleiros de Buño" y la Colección Luciano García Alén de Olería tradicional de Galicia. Toda una serie de actividades que demuestran que Buño es una zona alfarera con gran dinamismo.

La primera Mostra se celebraba en 1979 a cargo de la asociación Fumeiro, integrada por alfareros de Buño, con la intención de crear una Escuela y un museo en el que exhibir las piezas y de recuperar los hornos existentes. La Mostra se fue consolidando, aunque por falta de recursos no se celebró entre 1981 y 1985. Desde 1997 la organiza la Asociación Oleira de Buño.



## DE COMPOSTELA A BUÑO / Luciano García Alén

O primeiro contacto que establecín con Buño tivo lugar nunha visita que fixen ó Museo da Catedral de Santiago. Alí, esquecidos nun diminuto cuarto, había unha morea de pequenas lámpadas de barro, que fixeran os oleiros de Buño para iluminar as capelas do templo do Apóstolo. As lámpadas, de forma hemisférica, colmábanse de aceite e prendíaselles lume por medio dunha mecha ou torcida. Ata 1845 Compostela non dispuxo de enerxía eléctrica, polo que a iluminación se facía con candís e velas, con grandes lámpadas de velas e lámpadas de aceite.

Atraído polas referidas lámpadas, acerqueime un día ó mercado de Carballo, localidade situada a dez quilómetros de Buño, no camiño que leva a Malpica. Era un día de mercado na década dos anos sesenta. Nun extremo do Campo da Feira, onde actualmente se acha a casa do Consello, ó pé dun valado, coñecido como o muro da louza, estaban os postos dos cacharreiros buñeses. A cargo dos postos da louza estaban a cargo as mulleres dos oleiros. Antigamente a louza acarreábase dende Buño en cestas de dúas asas, a véspera ou o mesmo día da feira.



## DE COMPOSTELA A BUÑO / Luciano García Alén

El primer contacto que establecí con Buño tuvo lugar en una visita que hice al Museo de la Catedral de Santiago. Allí, olvidados en un diminuto cuarto, había un montón de pequeñas lámparas de barro, que habían hecho los alfareros de Buño para iluminar las capillas del templo del Apóstol. Las lámparas, de forma hemisférica, se colmaban de aceite y se les prendía fuego por medio de una mecha o torcida. Hasta 1845 Compostela no dispuso de energía eléctrica, por lo que la iluminación se hacía con candiles y velas, con grandes lámparas de velas y con lámparas de aceite.

Atraído por las referidas lámparas, me acerqué un día al mercado de Carballo, localidade situada a diez kilómetros de Buño, en el camino que lleva a Malpica. Era un día de mercado en la década de los años sesenta. En un extremo del Campo de la Feria, donde actualmente se halla la casa del Ayuntamiento, al pie de un vallado, conocido como el muro de la loza, estaban los puestos de los cacharrereros buñeses. A cargo de los puestos de loza estaban las mujeres de los alfareros. Antigamente la loza se acarreaaba desde Buño en cestas de dos asas, la víspera o el mismo día de feria. Además de Carballo, los alfareros o sus mujeres iban por las ferias de los pueblos del contorno. Y había unos arrieros de la comarca del Xallas, de los que hablaremos más adelante, que recorrían lejanos mercados.

Me sorprendió la rica variedad de cacharros que se exponían en el "muro de la loza", fruto de la larga tradición de Buño y de la extensa área de mercado por los pueblos del margen occidental, especialmente de la costa. Diversidad de colores, que van del melado a los pardos, caracterizadas por el propio color del barro y por la utilización de óxidos metálicos en los últimos años.

Ese día, mientras las mujeres atendían los puestos de venta, los alfareros iban a dar una vuelta por la feria. Sólo un hombre permanecía al pie de los cacharros, el puesto de venta más escaso de unas pocas piezas que me llamaron la atención por la singularidad de su diseño, sobre todo una serie de chocolateras en las que el alfarero había jugado con el volumen y la disposición de la agarradera. Reparé en el contraste entre la creatividad del alfarero y su tétrica imagen. Sentado en una caja de madera, vestido con un traje negro y con una visera calada hasta los ojos, parecía un hombre acabado. Se llamaba "O Mariñeiro". Era un alfarero que había dejado el trabajo del barro porque no daba para comer y volvió a su primer oficio en el mar. Y del mar regresó enfermo del pecho para morir muy pronto. Me hablaba poco a poco porque sentía vergüenza de tener que seguir trabajando cuando estaba enfermo.



Ademais de Carballo, os oleiros ou as súas mulleres ían polas feiras dos pobos do contorno. E había uns arrieiros da comarca do Xallas, dos que falaremos máis adiante, que recorrían lonxanos mercados.

Sorprendeume a rica variedade de cacharros que se expoñían no “muro da louza”, froito da longa tradición de Buño e da extensa área de mercado polos pobos da marxe occidental, especialmente da costa. Diversidade de cores, que van do melado ós pardos, caracterizadas pola propia cor do barro e pola utilización de óxidos metálicos nos últimos anos.

Ese día, mentres as mulleres atendían os postos de venda, os oleiros ían dar unha volta pola feira. Só un home permanecía ó pé dos cacharros, o posto de venda máis escaso dunhas poucas pezas que me chamaron a atención pola singularidade do deseño, sobre todo unha serie de chocolateiras nas que o oleiro xogara co volume e a disposición da agarradeira. Reparei no contraste entre a creatividade do oleiro e a súa tétrica imaxe. Sentado nunha caixa de madeira, vestido cun traxe negro e cunha viseira calada ata os ollos, parecía un home acabado. Chamábase “O Mariñeiro”. Era un oleiro que deixara o traballo do barro porque non daba para comer e volveu ó seu primeiro oficio no mar. E do mar volveu enfermo do peito para morrer moi pronto. Falábame ós poucos porque sentía vergonza de ter que seguir traballando cando estaba enfermo. Ademais, o barro era un oficio perdido no que só seguían catro vellos.

Ese autodesprezo é unha das razóns que poden explicar a falta de pulo no progreso técnico da olaría de Buño, que contrasta coa tradicional beleza das súas formas. Pero ese autodesprezo constitúe un grave problema que rebasa ós propios artesáns.

A obra do pintor Álvarez de Sotomaior, *Voda en Bergantiños*, reproduce unhas ben acabadas vasillas e un xerro de Buño ó que lle falta a asa, o que hai que interpretar como unha referencia á fragilidade que afecta a esta loza. Sempre que me deteño a contemplar o famoso cadro de Sotomaior, reflexiono sobre a fragilidade da loza e lémbrome dunha historia que presencié en Buño. Unha clienta interesouse por un pucheiro de catro asas e, ó collelo, quedouse cunha das catro asas na man. A vendedora, afeita a este tipo de accidentes, reaccionou de inmediato e explicoulle á clienta que iso non tiña importancia, pois para iso levaban catro asas e que máis ben eran de adorno. E para demostralo, a mesma vendedora rompeu outra asa. Eu, para que a vendedora non me vise

Además,  
el barro era  
un oficio perdido  
en el que sólo seguían  
cuatro viejos.

Ese auto desprecio es una de las razones que pueden explicar la falta de impulso en el progreso técnico de la alfarería de Buño, que contrasta con la tradicional belleza de sus formas. Pero ese auto desprecio constituye un grave problema que rebasa a los propios artesanos.

La obra del pintor Álvarez de Sotomaior, *Voda en Bergantiños*, reproduce unas bien acabadas vasijas y una jarra de Buño a la que le falta un asa, lo que hay que interpretar como una referencia a la fragilidad que afecta a esta loza. Siempre que me detengo a contemplar el famoso cuadro de Sotomaior, reflexiono sobre la fragilidad de la loza y me acuerdo de una historia que presencié en Buño. Una clienta se interesó por un puchero de cuatro asas y, al cogerlo, se quedó con una de las cuatro asas en la mano. La vendedora, acostumbrada a este tipo de accidentes, reaccionó de inmediato y le explicó a la clienta que no tenía importancia, pues para eso llevaban cuatro asas y que más bien eran de adorno. Y para demostrarlo, la misma vendedora rompió otra asa. Yo, para que la vendedora no me viese reír delante de ella, tuve que huir de allí y me quedé con ganas de saber si llegó a haber trato.

La primera vez que llegué a Buño comprobé que seguía siendo una “fila de casas castañas y blancas, a ambos lados de la carretera y con la iglesia de San Estevo por el medio”, casi igual a como lo describía el inglés Aubrey Bell en 1922. La razón principal de la existencia de Buño y su importancia como pueblo alfarero del litoral se debe a que por debajo de los juncales –teniendo en cuenta que buño equivale a decir junco–, su subsuelo es abundante en variados barros, todos de buena calidad. Después vinieron los “xalleiros”, arrieiros de la comarca del Xallas, que comercializaron la loza que fabricaban los alfareros por todo el área occidental de Galicia, desde Ordes a Pontevedra.

rir diante dela, tiven que liscar de alí e quedeime coas ganas de saber se chego a haber trato.

A primeira vez que cheguei a Buño comprobei que seguía sendo unha “ringleira de casas castañas e brancas, a ambas beiras da estrada e coa igrexa de San Estevo polo medio”, case igual a como o describía o inglés Aubrey Bell en 1922. A razón principal da existencia de Buño e a súa importancia como pobo oleiro do litoral débese a que por baixo das xunqueiras –ténase en conta que “buño” equivale a dicir “xunco”–, o seu sochán é abundante en variados barros, todos de boa calidade. Despois viñeron os “xalleiros”, arrieiros da comarca do Xallas, que comercializaron a louza que frabricaban os oleiros por toda a área occidental de Galicia, dende Ordes a Pontevedra.

Os xalleiros e as mulleres que os acompañaban, adubias con refaixos amarelos, chegaban os mércores e Buño convertíase nunha festa. Na praza do lugar, presidida por un esteo de pedra coroadado na modernidade por un porrón, facíase o mercado das olas entre oleiros e xalleiros. O barullo que producían atroaba boa parte da noite. Pola mañanciña do seguinte día os xalleiros marchaban coa louza en esteiróns de esparto ou empaquetada en fardos sobre as bestas. Os fardos estaban tan cheos que as bestas ían “como se agoirasen o alumbramento”.

O momento actual carece daquel trasfego de mercaderes, que espallaban por toda a nosa terra a louza de Buño e que deu lugar a que fose coñecida como “louza xalleirán ou xalleirana”. A estes arrieiros reférese con nostalxia o poeta Pérez Parallé, gran cantor de Buño:

¡Ai, onde van, onde foron,  
acabáronse os xalleiros!  
Hoxe queda unha cantiga  
que se cantou nalgún tempo:  
“Miña nai, miña naiciña,  
se queres que ben te queira,  
me non traías pra casarme  
un xalleiro de Negreira”.

Outra mercancía transportábase por mar, que saía polos portos de Malpica, Ponteceso ou Corme con destino a diversos lugares da costa. Chegaban a Asturias e á costa norte de Portugal. Frei Martín Sarmiento conta que os mariñeiros da Moureira pontevedresa ían a Ponteceso “dobrando o cabo Fisterre e metíanse pola ría de Laxe, que é ben perigosa”.

Na actualidade as transaccións realízanse no propio obradoiro, entre os oleiros e os almacenistas de louza,

ou con particulares que encargan os seus caprichos, sen esquecer o atractivo turístico que ofrece Buño, convertido nunha reliquia de pobo artesanal. Aínda que se vai perdendo a tradición nas formas, os oleiros seguen sendo artistas na decoración da louza –característica identificativa de Buño–, cunha prodixiosa capacidade de combinar as cores do barro.

Xa se perderon para sempre os vellos fornos comunitarios, substituídos por moderna tecnoloxía de enerxía eléctrica e de propano. Pero esta cocción de agora non pode ofrecer a tonalidade propia das pezas cocidas en fornos de leña. Nas miñas viaxes a Buño aínda cheguei a ver en produción os fornos da Costa, o de Lucha, o do Forte e os dos Mouróns. Aquela cocción era moita cousa, de principio a fin. Os primeiros fumes con toxo debían de facerse paseniñamente. A muller que facía os primeiros toxos era a coñecida como a “fumeira” e, sabedora da importancia do seu traballo e da súa arte, mantiña unha dignidade e unha compostura propia dunha deusa. Rematada a cocción, xa chegada a noitiña, celebrábase o bo final da enforadura. Era unha gran festa, a “carroa”, na que participaban tódolos que traballaran coas olas, con comida e viño en abundancia, e na que non podía faltar un guiso de maragotas, previamente encargadas ás peixeiros de Malpica, porque as súas maragotas, collidas entre San Adrián e Xeiruga, contan que saben a percebe pois, segundo corre a sona, aliméntanse de mexilóns.

Estimo a Buño polo tesón e sensibilidade dos seus oleiros. Se recibisen unha raiola de solidariedade, que axudase a que o seu esforzo sumase en vez de restar, seguiría por moitos anos sendo un gran pobo de oleiros.

Extracto do libro “O señor das olas. Crónica de viaxes e outras historias” (páxinas 17-22), de Luciano García Alén, da Colección Biblioteca 114, Editorial Compostela, Santiago de Compostela, 1992.

Traducción al castellano del extracto del libro “O señor das olas. Crónica de viaxes e outras historias” (páxinas 17-22), de Luciano García Alén, de la Colección Biblioteca 114, Editorial Compostela, Santiago de Compostela, 1992.

Los xalleiros y las mujeres que los acompañaban, engalanadas con refajos amarillos, llegaban los miércoles y Buño se convertía en una fiesta. En la plaza del lugar, presidida por un esteo de piedra coronado en la modernidad por un porrón, se hacía el mercado de las ollas entre alfareros y xalleiros. El ruido que producían atronaba buena parte de la noche. Por la mañana del día siguiente los xalleiros marchaban con la loza en alforjas de esparto o empaquetada en fardos sobre el ganado. Los fardos estaban tan llenos que los animales iban “como si presintiesen el alumbramiento”.

El momento actual carece de aquel trasiego de mercaderes, que repartían por toda nuestra tierra la loza de Buño y que dio lugar a que fuese conocida como “loza xalleirán o xalleirana”. A estos arrieros se refiere con nostalgia el poeta Pérez Parallé, gran cantor de Buño:

¡Ai, onde van, onde foron,  
acabáronse os xalleiros!  
Hoxe queda unha cantiga  
que se cantou nalgún tempo:  
“Miña nai, miña naiciña,  
se queres que ben te queira,  
me non traías pra casarme  
un xalleiro de Negreira”

Otra mercancía se transportaba por mar, que salía por los puertos de Malpica, Ponteceso o Corme con destino a diversos lugares de la costa. Llegaban a Asturias y a la costa norte de Portugal. Fray Martín Sarmiento cuenta que los marineros de la Moureira pontevedresa iban a Ponteceso “doblando el cabo Fisterra y se metían por la ría de Laxe, que es bien peligrosa”.

En la actualidad las transacciones se realizan en el propio taller, entre los alfareros, los almacenistas de loza, o con particulares que encargan sus caprichos, sin olvidar el atractivo turístico que ofrece Buño, convertido en una reliquia de pueblo artesanal. Aunque se va perdiendo la tradición en las formas, los alfareros siguen siendo artistas en la decoración de la loza –característica identificativa de Buño–, con una prodigiosa capacidad de combinar los colores del barro.

Ya se perdieron para siempre los viejos hornos comunitarios, sustituidos por moderna tecnología de energía eléctrica y de propano. Pero esta cocción de ahora no puede ofrecer la tonalidad propia de las piezas cocidas en hornos de leña. En mis viajes a Buño todavía llegué a ver en producción los hornos de Costa, el de Lucha, el de Forte y el de los Mouróns. Aquella cocción era mucha



cosa, de principio a fin. Los primeros humos con toxo debían hacerse despacio. La mujer que hacía los primeros toxos era conocida como la “fumeira” y, sabedora de la importancia de su trabajo y su arte, mantenía una dignidad y una compostura propia de una diosa. Terminada la cocción, casi entrada la noche, se celebraba el buen final de la enfordadura. Era una gran fiesta, la “carroa”, en la que participaban todos los que habían trabajado con las ollas, con comida y vino en abundancia, y en la que no podía faltar un guiso de maragotas, previamente encargadas a las pescaderas de Malpica, porque sus maragotas, cogidas entre San Adrián y Xeiruga, cuentan que saben a percebe, pues, segundo corre la fama, se alimentan de mejillones.

Estimo a Buño por la tenacidad y sensibilidad de sus alfareros. Si recibiesen un rayito de solidaridad, que ayudase a que su esfuerzo sumase en vez de restar, seguiría por muchos años siendo un gran pueblo de alfareros.

# Magia de papel

## MAGIA DE PAPEL

Se hai un público esixente e sincero, ese é o dos nenos. Quen teña que traballar para eles sabe que non hai marxe para o erro: saben o que queren e o que non, e non teñen reparo en dicilo. Iso implica que á hora de pensar un produto para o público miúdo sexa preciso ter unha capacidade de mirar con outros ollos. Carmen Armendáriz e Quico Guillán, de Charamusca, conseguen a través de máxicas creacións en cartón, establecer unha conexión especial co consumidor máis miúdo, e esa é a maior das satisfaccións.

Si hay un público exigente y sincero, ese es el de los niños. Quien tenga que trabajar para ellos sabe que no hay margen para el error: saben lo que quieren y lo que no, y no se cortan en decirlo. Eso implica que, a la hora de pensar un producto para el público menudo, sea necesaria una capacidad para mirar con otros ojos. Carmen Armendáriz y Quico Guillán, de Charamusca, consiguen a través de mágicas creaciones en cartón, establecer una conexión especial con el consumidor más pequeño, y esa es la mayor de las satisfacciones.



Os habitantes do obradoiro Charamusca teñen vivas cores, miradas expresivas e están cheos de vitalidade, tanto ten que sexan de cartón. Os responsables de transmitir-lles esa personalidade son Carmen Armendáriz e Quico Guillán, artesáns do cartón pedra. A súa chegada á artesanía foi un pouco por casualidade, tiveron que tirar da imaxinación, a falta de recursos para montar un obradoiro de cerámica, como pretendían nunha primeira intención.

Carmen viña da Escola Pablo Picasso, na Coruña, onde estudara técnicas de volume cun ollo posto nun futuro como ceramista. Ata que este chegase, o económico papel de xornal substituiría a porcelana, pero atopouse cun material que lle ofrecía tan amplas posibilidades que decidiu quedar con el e esquecer a cerámica. Agora empregan cartón de tipo falleiro, completamente reciclado e reciclable, como eles mesmos matizan. A sustentabilidade é un dos alicerces do seu negocio, así que tiran de coñecemento e de inventiva para cumprir cos seus principios: a cola é caseira, realizada con auga, fariña e escamas de soia; pintura á auga, reutilizan materiais para facer, por exemplo, os bigotes e os rabos dos ratiños que son restos de arame de cadernos.



Los habitantes del taller Charamusca tienen vivos colores, miradas expresivas y están llenos de vitalidad, da igual que sean de cartón. Los responsables de transmitirles esa personalidad son Carmen Armendáriz y Quico Guillán, artesanos del cartón piedra. Su llegada a la artesanía fue un poco por casualidad, tuvieron que tirar de la imaginación a falta de recursos para montar un taller de cerámica, como pretendían en una primera intención.

Carmen venía de la Escuela Pablo Picasso, en A Coruña, donde había estudiado técnicas de volumen con un ojo puesto en el futuro como ceramista. Hasta que éste llegase, el económico papel de periódico sustituiría a la porcelana, pero se encontró con un material que le ofrecía tan amplias posibilidades que decidió quedarse con él y olvidarse de la cerámica. Ahora emplean cartón de tipo fallero, completamente reciclado y reciclable, como ellos mismos matizan. La sostenibilidad es uno de los pilares de su negocio, así que tiran de conocimiento e inventiva para cumplir con sus principios, la cola es casera, realizada con agua, harina y escamas de soja; pintura al agua, reutilizan materiales para hacer, por ejemplos, los bigotes y los rabos de los ratoncitos que son restos de alambre de libretas.

**“Simplemente polo falar, pola forma de ver, achégaste máis aos nenos e sabes mellor como responden ao que ti fas”**

**“Simplemente por la forma de hablar y de ver, te acercas más a los niños y sabes mejor cómo responden a lo que tú haces”**



**“O taller é dinámico, dende que empezamos sempre estamos facendo cousas novas, temos un público agradecido e séguennos comprando e interesándose polo que facemos”**



Pero ademais de ratiños hai todo un universo de animais e personaxes cheos de vida que saen das mans destes artesáns. Deseñan pezas que lle gustaría ter na súa parede, e cren que a clave de que funcionen está en que non son feitas por azar ou frivolamente, senón que buscan esa expresividade, ese xesto que as fai especiais. Por iso logran tamén conectar co seu público: os nenos. “É un público moi esixente, pero tamén é moi agradecido. Estás en calquera mostra ou feira de artesanía e ves a xente pasar levando os nenos da man serios. Cando chegan ao noso stand xa lles cambia a cara”. E para Carmen esa luz na mirada é un sinal de que atinaron coa súa proposta.

“Funciona porque intentamos mirar coma eles e tamén pola proximidade que temos con eles. Sempre estamos rodeados de nenos, falamos moito con eles, gústanos moito os nenos. Simplemente polo falar, pola forma de ver, achégaste máis a eles e sabes mellor como responden ao que ti fas”, reflexiona Carmen. A súa sinceridade á hora de facerlles propostas resulta un estímulo, comezan a darlle voltas ata que sae, aínda que tamén se aprecia unha influencia directa do mundo do cómic.

Se pensan no que conseguen coas súas creacións tanto decorativas como utilitarias, o resultado non pode ser mellor: “son pezas para alegrar a vida”, comentan en relación á súa cor ou á súa expresividade. Tanto que as pezas xa non son simples obxectos, senón que son integrantes de Charamusca. Luísa, a cabra, é a máis antiga, leva quince anos, os mesmos que ten o taller. E Carmen recoñece que lles dá “moitísima sorte”, e confesa: “querémola moitísimo”. “Hai pezas que vendes sempre, lúas, estrelas, soles. Son clásicos que sempre tes que levalos, aínda que ultimamente xa se venden menos”, indica. E todos os anos sacan novas ideas, tamén pola necesidade de refrescar e estimular a súa creatividade.

As pezas de Charamusca poden mercarse directamente no seu taller, en Carnota, ou en feiras de venda directa, xa que prefiren non ter que depender das tendas. Aseguran que escolleron este oficio pola liberdade que teñen, e fornecer a comercios implica unha maior esixencia. “Temos



**“El taller es dinámico, desde que empezamos siempre estamos haciendo cosas nuevas, tenemos un público agradecido y nos siguen comprando e interesándose por lo que hacemos”**

Pero además de ratoncitos hay todo un universo de animales y personajes llenos de vida que salen de las manos de estos artesanos. Diseñan piezas que les gustaría tener en su pared, y creen que la clave de que funcionen está en que no son hechas por azar o frívolamente, sino que buscan esa expresividad, ese gesto que las hace especiales. Por eso logran también conectar con su público: los niños. “Es un público muy exigente, pero también es muy agradecido. Estás en cualquier muestra o feria de artesanía y ves pasar a la gente con los niños de la mano serios. Cuando llegan a nuestro stand les cambia la cara”. Y para Carmen esa luz en la mirada es una señal de que han acertado con su propuesta.

“Funciona porque intentamos mirar como ellos y también por la cercanía que tenemos con ellos. Siempre estamos

**“A xente ve a montaxe do stand e pensa así na parede da súa casa, normalmente queren levar o conxunto completo”**

máis liberdade para facer o que queremos e cando queremos, e así o produto é máis exclusivo, non o podes atopar nunha tenda”, aínda que si están avaliando a posibilidade de abrir un espazo propio en internet onde vender as súas creacións directamente ao consumidor. De feito, é habitual que clientes de anos anteriores lles encarguen pezas para completar as composicións que fan nas súas casas. Quico apunta que reciben por correo electrónico fotos das paredes de habitacións onde lle preguntan “como completar ese oco”, ou para preguntar se asistirán a certa feira porque queren mercar algo e ver que teñen de novo. Boa parte dese éxito débese á montaxe do stand, sinala Carmen: “temos no centro a granxa, coas vaquiñas con flores, as ovellas que saltan... Noutro panel os peixes, todo o mundo mariño, o cabaliño de mar, o polbo... Entón a xente veo así e pensa así na parede da súa casa. Normalmente queren levar o conxunto completo”.

Iso acontece máis en feiras situadas no Norte: A Coruña ou Getxo. “Con diferenza, é o sitio que máis nos gusta”, explica Quico, aínda que tamén teñen moi boa acollida nas convocatorias no estranxeiro, ás que acoden co apoio da Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño. “Hai tres anos que imos a Florencia e vainos moi ben. Aos italianos gústalles moito e son moi esaxerados, ah, cartapesta!”, lembra Carmen. En calquera caso, coinciden en que a xente que acode ás mostras de artesanía adoita ter unha sensibilidade ao feito á man, e non cuestionan os prezos porque reconece todo o traballo que hai detrás. No caso de Charamusca, aínda que o cartón non ten moita implantación, non é habitual que atopen problemas co cliente. “Temos escoitado de todo –di Quico–, dende que é plástico a que iso o fai en manualidades o seu fillo”, pero matiza que son casos contados: “a xente que vai ás feiras sabe o que está mercando e controla





**“La gente ve el montaje del stand y piensa así en la pared de su casa, normalmente quieren llevarse el conjunto completo”**

rodeados de niños, hablamos mucho con ellos, nos gustan mucho los niños. Simplemente al hablar, por la forma de ver, te acercas más a ellos y sabes mejor cómo responden a lo que tú haces”, reflexiona Carmen. Su sinceridad a la hora de hacerles propuestas resulta un estímulo, empiezan a darle vueltas hasta que sale, aunque también se aprecia una influencia directa del mundo del cómic.

Si piensan en lo que consiguen con sus creaciones tanto decorativas como utilitarias, el resultado no puede ser mejor: “son piezas para alegrar la vida”, comentan en relación con su color o su expresividad. Tanto que las piezas ya no son simples objetos, sino que son integrantes de Charamusca. Luisa, la cabra, es la más antigua, lleva quince años, los mismos que tiene el taller. Y Carmen reconoce que les da “muchísima suerte”, y confiesa: “la queremos muchísimo”. “Hay piezas que vendes siempre, lunas, estrellas, soles. Son clásicos que siempre tienes que llevar, aunque últimamente ya se venden menos”, indica. Y todos los años sacan nuevas ideas, también por la necesidad de refrescar y estimular su creatividad.

Las piezas de Charamusca se pueden comprar directamente en su taller, en Carnota, o en ferias de venta directa, ya que prefieren no tener que depender de las tiendas. Aseguran que escogieron este oficio por la libertad que tienen, y suministrar a comercios implica una mayor exigencia. “Tenemos más libertad para hacer lo que queremos y cuando queremos, y así el producto es más exclusivo, no lo puedes encontrar en una tienda”, aun-

que sí están evaluando la posibilidad de abrir un espacio propio en internet donde vender sus creaciones directamente al consumidor. De hecho, es habitual que clientes de años anteriores les encarguen piezas para completar las composiciones que hacen en sus casas. Quico apunta que reciben por correo electrónico fotos de las paredes de habitaciones en las que preguntan “cómo completar ese hueco”, o para preguntar si asistirán a cierta feria porque quieren comprar algo y ver qué tienen de nuevo. Gran parte de ese éxito se debe al montaje del stand, señala Carmen: “tenemos en el centro la granja, con las vaquitas con flores, las ovejas que saltan... En otro panel los peces, todo el mundo marino, el caballito de mar, el pulpo... Entonces la gente lo ve así y piensa así en la pared de su casa. Normalmente quieren llevarse el conjunto completo”.

Eso sucede más en ferias situadas en el Norte: A Coruña o Getxo. “Con diferencia, es el sitio que más nos gusta”, explica Quico, aunque también tienen muy buena acogida en las convocatorias en el extranjero, a las que acuden con el apoyo de la Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño. “Hace tres años que vamos a Florencia y nos va muy bien: “Hace tres años que vamos a Florencia y nos va muy bien. A los italianos les gusta mucho y son muy exagerados, ¡ah, cartapesta!”, recuerda Carmen.

o produto". Aínda que indican que tamén se viron con dificultades polo descoñecemento sobre o seu material. "Cando comezamos hai quince anos, en Galicia apenas se coñecía o cartón, á vista pensaban que era cerámica". Algo que Carmen cree que foi cambiando, "a xente que compra cartón sabe que ten un tacto cálido, ese son oco, gústalle", e o feito de que presenten algo innovador e sorprendente tamén provoca que se aprecie máis.

Por iso non teñen intención de que o funcionamento do obradoiro cambie. "O taller é dinámico, dende que empezamos sempre estamos facendo cousas novas, temos un público agradecido e séguennos comprando e interesándose polo que facemos. Gústanos moito como vivimos", sinala Carmen. Nisto coincide Quico, quen ve na artesanía non unha maneira de gañar a vida, senón "unha maneira de vivir": "facemos o que nos gusta, sempre".

En cualquier caso, coinciden en que la gente que acude a las muestras de artesanía suele tener una sensibilidad al hecho a mano, y no cuestiona los precios porque reconoce todo el trabajo que hay detrás. En el caso de Charamusca, aunque el cartón no tiene mucha implantación, es habitual que encuentren problemas con el cliente. Hemos escuchado del todo –dice Quico–, desde que es plástico a que eso lo hace en manualidades su hijo", pero matiza que son casos contados: "la gente que va a las ferias sabe lo que está comprando y controla el producto". Aunque indican que también se han encontrado con dificultades por el desconocimiento sobre su material. "Cuando comenzamos hace quince años, en Galicia apenas se conocía el cartón, a simple vista pensaban que era cerámica". Algo que Carmen cree que ha ido cambiando, "la gente que compra cartón sabe que tiene un tacto cálido, ese sonido hueco, le gusta, y el hecho de que presenten algo innovador y sorprendente también provoca que se aprecie más.

Por eso no tienen intención de que el funcionamiento del taller cambie. "El taller es dinámico, desde que empezamos siempre estamos haciendo cosas nuevas, tenemos un público agradecido y nos siguen comprando e interesándose por lo que hacemos. Nos gusta mucho cómo vivimos", señala Carmen. En esto coincide Quico, quien ve en la artesanía no una manera de ganar la vida, sino "una manera de vivir": "hacemos lo que nos gusta, siempre".

**"O público que vai ás feiras de artesanía sabe o que está mercando e controla o produto"**

**"El público que va a las ferias de artesanía sabe lo que está comprando y controla el producto"**



### Modelar o cartón

O proceso de transformación que realizan en Charamusca é sinxelo, aínda que laborioso. Estiman que en cada peza, dende que a comezan ata que a rematan, pasan uns catro días de media, aínda que traballos máis grandes, como decoracións para locais ou teatros, que tamén deseñan e constrúen, supoñen moito máis tempo. Primeiro debuxan un esbozo en papel que despois trasladan ao barro. Unha vez que está modelada a peza, sacan un molde en fibra de vidro ou en escaiola, segundo sexan as súas dimensións. Ese molde éncheno de cartón húmido, o engrudo, e unha vez que está seco retiran o molde, reparan con papel de xornal as posibles imperfeccións. Cando seca, danlle unha capa de estuco, e cando seca lixana e vólvenlle dar outra man de estuco. Despois chega a hora da cor, con pintura acrílica á auga que aplican cun aerógrafo, e xa está a peza rematada.

### Modelar el cartón

El proceso de transformación que realizan en Charamusca es sencillo, aunque laborioso. Estiman que en cada pieza, desde que la comienzan hasta que la terminan, pasan unos cuatro días de media, aunque trabajos más grandes, como decoraciones para locales o teatros, que también diseñan y construyen, suponen mucho más tiempo. Primero dibujan un boceto en papel que después trasladan al barro. Una vez que está modelada la pieza, sacan un molde en fibra de vidrio o en escayola, según sean sus dimensiones. Ese molde lo llenan de cartón húmedo, el engrudo, y una vez que está seco retiran el molde, reparan con papel de periódico las posibles imperfecciones. Cuando seca, le dan una capa de estuco, y cuando seca la lijan y vuelven a darle otra mano de estuco. Después llega la hora del color, con pintura acrílica al agua que aplican con un aerógrafo, y ya está la pieza terminada.



Charamusca  
Carmen Armendáriz / Quico Guillán  
Canedo, 4B  
15293 Carnota  
Tel.: 639 575 478  
charamusca02@yahoo.es

Carta de artesan / Carta de artesano  
nº 950 Carmen Armendáriz / nº 952 Quico Guillán  
Obradoiro artesan / Taller artesano nº 286





## Tecendo en comunidade

### TEJIENDO EN COMUNIDAD

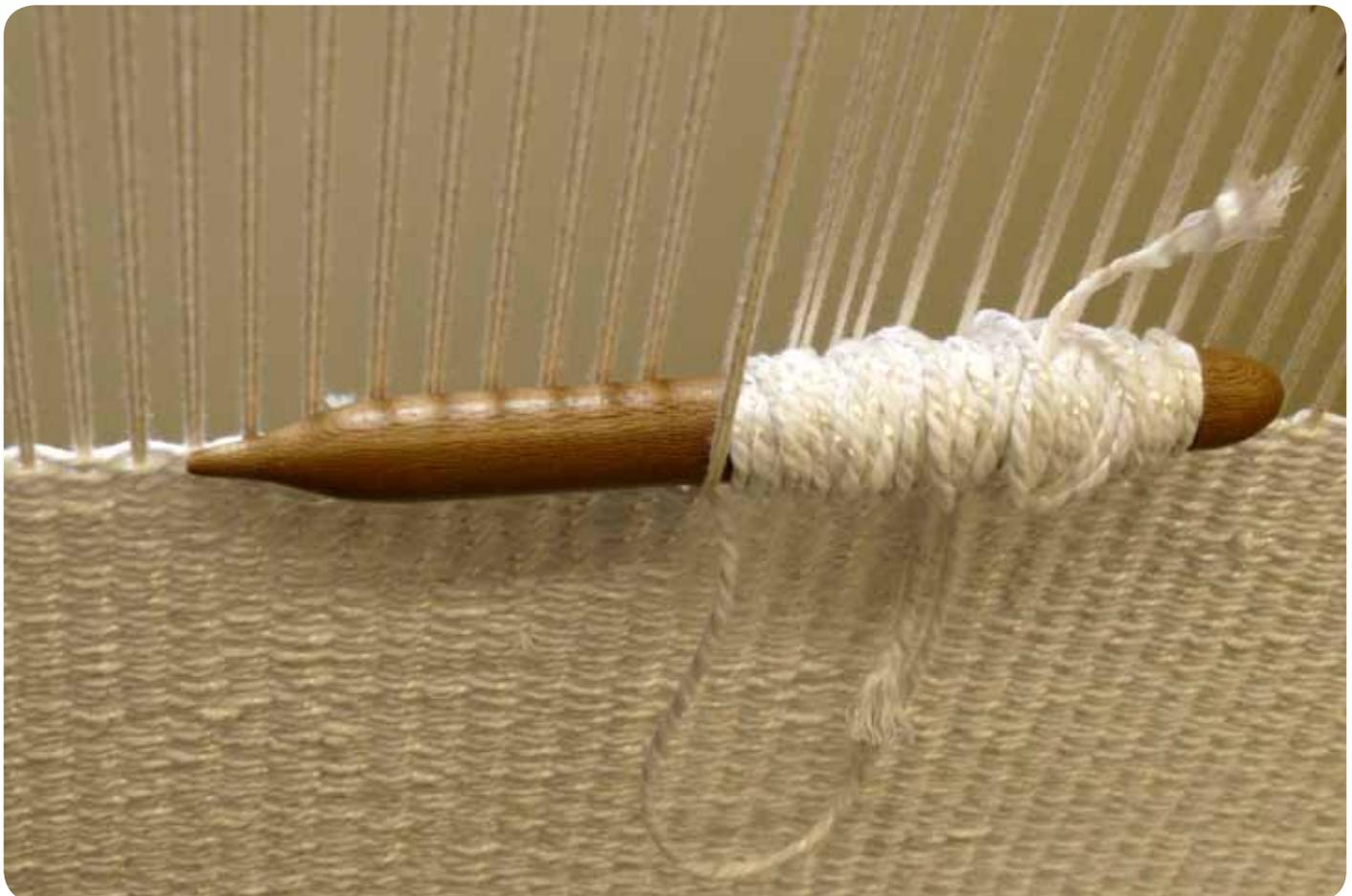
**Artefios é o resultado dun desexo: un grupo de pais e nais que decidiron que os seus fillos podían ter un futuro máis autónomo malia a súa discapacidade intelectual, e que atoparon na artesanía o vehículo para conseguilo. Hoxe contan cun obradoiro téxtil na Coruña co que promoven a súa integración social, traballando como tecedores e formándose en novas actividades, como a bixutería. Nel poden adquirirse os seus produtos, que van dende artigos para o fogar, como toallas ou mantas, a téxtil para regalo, como chales ou fulares, todos feitos artesanalmente.**

**Artefios es el resultado de un deseo: un grupo de padres y madres que decidieron que sus hijos podían tener un futuro más autónomo a pesa de su discapacidad intelectual, y que encontraron en la artesanía el vehículo para conseguirlo. Hoy cuentan con un taller textil en A Coruña con el que promueven su integración social, trabajando como tejedores y formándose en nuevas actividades, como la bisutería. En él se pueden adquirir sus productos, que van desde artículos para el hogar, como toallas o mantas, a textil para regalo, como chales o fulares, todos hechos artesanalmente.**

Hai vinte anos nacía na Coruña a Asociación de Nais e Pais para a Formación de Mozos Límite, un colectivo que atendía as necesidades de persoas con discapacidade intelectual, procurando a súa autonomía no ámbito laboral e favorecendo a súa integración social e persoal. A artesanía, e concretamente a actividade téxtil, foi a vía que escolleron, e que hoxe continúan desenvolvendo con grande éxito.

“Empezou sendo un grupo moi reducido de rapaces e pouco a pouco foise creando un centro ocupacional e un centro especial de emprego no que temos contratadas a tres persoas con discapacidade”, explica Eunice Rodríguez Corral, directora do centro. Así creouse tamén o obradoiro Artefios, co que comercializan as pezas que producen. “Dedicámonos principalmente á formación”, comenta, sendo responsabilidade do centro de emprego a confección de chales, bufandas, toallas e tapices, mentres que o centro ocupacional ten outras actividades como realizar talleres de abelorios para facer aneis. “Ademais, dende hai moi pouco tempo tamén comezamos cun taller de feltro, grazas á axuda dunha voluntaria”. Isto combínanos con outras actividades para traballar a motricidade, como a pintura, favorecendo a capacidade de concentración e de traballo en grupo a través das artes decorativas. Tamén dedican un tempo a reforzar certas habilidades básicas relacionadas coa vida cotiá, como o cálculo, a lectura, a escritura ou o manexo do diñeiro.

**“Empezou sendo un grupo moi reducido de rapaces e pouco a pouco foise creando un centro ocupacional e un centro especial de emprego no que temos contratadas a tres persoas con discapacidade”**



**“Empezó siendo un grupo muy reducido de chicos y poco a poco se ha ido creando un centro ocupacional y un centro especial de empleo en el que tenemos contratadas a tres personas con discapacidad”**

Hace veinte años nacía en A Coruña la Asociación de Madres y Padres para la Formación de Jóvenes Límite, un colectivo que atendía las necesidades de personas con discapacidad intelectual, buscando su autonomía en el ámbito laboral y favoreciendo su integración social y personal. La artesanía, y concretamente la actividad textil, fue la vía que escogieron, y que hoy continúan desarrollando con gran éxito.

“Empezó siendo un grupo muy reducido de chicos y poco a poco se ha ido creando un centro ocupacional y un centro especial de empleo en el que tenemos contratadas a tres personas con discapacidad”, explica Eunice Rodríguez Corral, directora del centro. Así se creó también el taller Artefíos, con el que comercializan las piezas que producen. “Nos dedicamos principalmente a la formación”, comenta, siendo responsabilidad del centro de empleo la confección de chales, bufandas, toallas y tapices, mientras que el centro ocupacional tiene otras actividades, como realizar talleres de abalorios para hacer anillos. “Además, desde hace muy poco tiempo también hemos empezado con un taller de fieltro, gracias a la ayuda de una voluntaria”. Esto lo combinan con otras actividades para trabajar la motricidad, como la pintura, favoreciendo la capacidad de concentración y de trabajo en grupo a través de las artes decorativas. También dedican un tiempo al refuerzo de habilidades básicas relacionadas con la vida cotidiana, como el cálculo, la lectura, la escritura o el manejo del dinero.



**“Estamos intentando que nos coñezan no barrio, porque descubrimos que hai moitísima xente que non sabe que estamos aquí”**

**“Estamos intentando que nos conozcan en el barrio, porque hemos descubierto que hay muchísima gente que no sabe que estamos aquí”**

### **No obradoiro**

Da organización do obradoiro ocúpase a monitora, Rosa Rey López. Ela é quen monta os teares e tamén se ocupa do deseño. “Nos tapices deixámoslles que sexan eles os que libremente decidan os seus deseños, aínda que algúns piden que os vaíamos guiando máis”, sinala Eunice. Segundo teña distribuído no horario, a monitora dispón dun tempo para o traballo nos teares e outro para as actividades. No obradoiro é Rosa quen dirixe os traballos, que se fan teares tradicionais tanto de alto como de baixo lizo. “Nos primeiros é onde facemos as alfombras, os tapices e demais, usamos tafetán, panamá, nó turco, cadeneta..., con diferentes materiais, principalmente la, tamén algodón”, explica Rosa. Nos teares de baixo lizo confeccionan os chales e bufandas, con diferentes técnicas segundo o pedaleo que se lle poña aos teares, fanse sargas, calados, as toallas de liño levantado, “que é a técnica do gorullo, unha técnica moi antiga”, sinala.

### **En el taller**

De la organización del taller se ocupa la monitora, Rosa Rey López. Ella es quien monta los telares y también se ocupa del diseño. “En los tapices les dejamos que sean ellos quienes libremente decidan sus diseños, aunque algunos sí que piden que los vayamos guiando más”, señala Eunice. Según hayan distribuido el horario, la monitora dispone de un tiempo para el trabajo en los telares y otro para las actividades. En el taller es Rosa la que dirige los trabajos, que se hacen en telares tradicionales tanto de alto como de bajo lizo. “En los primeros es donde hacemos las alfombras, los tapices y demás, usamos tafetán, panamá, nudo turco, cadeneta..., con diferentes materiales, principalmente lana, también algodón”, explica Rosa. En los telares de bajo lizo confeccionan los chales y bufandas, con diferentes técnicas según el pedaleo que se ponga a los telares, se hacen sargas, calados, las toallas de lino levantado, “que es la técnica del gorullo, una técnica muy antigua”, señala.



Para decidir os deseños que van realizar teñen en conta as tendencias e as cores que máis se levan cada ano. “Nesta tempada intentamos rebaixar os prezos, pola crise, xa que o temos un pouco difícil, por iso utilizamos materiais máis baratos e facemos chales máis sinxelos, en lugar de realizar outros máis grandes ou con nós máis complicados”, comentan, aínda que recoñecen que siguen mantendo unha liña con nós moi elaborados. En todo caso, procuran que os deseños teñan unha concepción contemporánea e actual, resaltando o seu valor decorativo, co carácter único que ten sempre o produto artesanal. Esta monitora tamén se ocupa da nova liña de abalorios que están a lanzar, onde fabrican aneis, pulseiras, colares e alfileres. “Para eles é complicado. Unha secuencia de bolas seguida é sinxela pero cando hai que torcer ou facer un esquema si que é un pouco complicado, e despois hai quen ten paciencia e quen non”, comenta Rosa, aínda que asegura que para os rapaces é realmente un motivo de satisfacción cando o conseguen.

Para decidir los diseños que se van a realizar tienen en cuenta las tendencias y los colores que más se llevan cada año. “En esta temporada intentamos rebajar los precios, por la crisis, ya que lo tenemos un poco difícil, por eso utilizamos materiales más baratos y hacemos chales más sencillos, en lugar de realizar otros más grandes o con nudos más complicados”, comentan, aunque reconocen que siguen manteniendo una línea con nudos muy elaborados. En todo caso, intenta que los diseños tengan una concepción contemporánea y actual, resaltando su valor decorativo, con el carácter único que tiene siempre el producto artesanal. Esta monitora también se ocupa de la nueva línea de abalorios que están lanzando, donde fabrican anillos, pulseras, collares y alfileres. “Para ellos es complicado. Una secuencia de bolas seguida es sencilla pero cuando hay que torcer o hacer un esquema sí que es un poco complicado, y después hay quien tiene paciencia y quien no”, comenta Rosa, aunque asegura que para los chicos es realmente un motivo de satisfacción cuando lo consiguen.

Os produtos que confeccionan véndenos directamente no seu obradoiro na Coruña, pero tamén están comezando a reforzar a distribución. Ademais de vender nalgunhas tendas acoden a dúas feiras cada ano: “a feira de artesanía da Coruña, Mostrart, no verán e en decembro imos a unha feira de entidades de persoas con discapacidade que organiza o Concello de Coruña”. “Estamos intentando que nos coñezan no barrio, porque descubrimos que hai moitísima xente que non sabe que estamos aquí”, sinala Eunice. Un inconveniente que pensan paliar acudindo a un mercado que van facer o terceiro sábado de cada mes co obxectivo de se dar a coñecer.

Os resultados nos rapaces son moi positivos, de acordo coa súa experiencia: “ao principio é algo descoñecido, é un labor que lles leva tempo aprender, pero unha vez que o van conseguindo para eles é moi positivo porque ven que o seu traballo é recompensado”. De feito, para eles é unha gran satisfacción cada venda que realizan e asegurarse de que están facendo un traballo con calidade. E apunta a directora que o seu traballo recoñecido coa marca Artesanía de Galicia e que “eles poden comprobar que o traballo está ben feito e que están vendendo pezas de calidade”.

**“É un traballo recoñecido coa marca Artesanía de Galicia e eles comprobán que o traballo está ben feito e que están vendendo pezas de calidade”**



Artefios Taller Textil  
Rúa Simón Bolívar, 23 baixo  
15011 A Coruña  
Tel.: 981 129 788  
info@artefios.com | www.artefios.com  
Obradoiro artesán / Taller artesano nº 74



**“Es un trabajo reconocido con la marca Artesanía de Galicia y ellos comprueban que el trabajo está bien hecho y que están vendiendo piezas de calidad”**

Los productos que confeccionan los venden directamente en su taller en A Coruña, pero también están empezando a reforzar la distribución. Además de vender en algunas tiendas acuden a dos ferias cada año: “la feria de artesanía de A Coruña, Mostrart, en verano, y en diciembre vamos a una feria de entidades de personas con discapacidad que organiza el Concello de A Coruña”. “Estamos intentando que nos conozcan en el barrio, porque hemos descubierto que hay muchísima gente que no sabe que estamos aquí”, señala Eunice. Un inconveniente que piensan paliar acudiendo a un mercado que van a hacer el tercer sábado de cada mes con el objetivo de darse a conocer.

Los resultados en los chicos son muy positivos, de acuerdo con su experiencia: “al principio es algo desconocido, es una labor que les lleva tiempo aprender, pero una vez que lo van consiguiendo para ellos es muy positivo porque ven que su trabajo es recompensado”. De hecho, para ellos es una gran satisfacción cada venta que realizan y se aseguran de que están haciendo un trabajo de calidad. Y apunta la directora que su trabajo está reconocido con la marca Artesanía de Galicia y que “ellos pueden comprobar que están vendiendo piezas de calidad”.



# Onte e mañá na Mouga

## AYER Y MAÑANA EN A MOUGA

**Combinar tradición e innovación non é un cóctel sinxelo. Rosa e Montse, as cabezas visibles da Mouga, son responsables dun dos puntos de encontro da artesanía de todos os tempos: a de onte, a de hoxe e a de mañá. Unha selecta oferta, un gusto coidado e un amplo repertorio de pezas únicas feitas á man, son o sinal de identidade da tenda, na que prima o respecto polo creador e polo seu traballo.**

Van tres anos dende que Montse e Rosa recolleron a testemuña da Mouga, unha tenda que dende unha década atrás era un referente da artesanía tradicional en Santiago de Compostela. Hoxe en día é o lugar ideal para quen queira achegarse e coñecer as últimas pezas feitas á man dos creadores galegos máis vangardistas, que se integran á perfección coa olería tradicional ou co traxe galego, baluarte da Mouga.

Hai tres anos, unha boa cliente da Mouga, Montse, quixo facerse cargo desta tenda que se traspasaba. Buscou como socia nesta nova aventura a Rosa, que levaba vinculada ao comercio dende había moito tempo e que descubría todo o universo do tradicional nesta etapa. “Eu coñecía o tradicional de forma tanxencial, Montse si que controlaba disto. Eu o que fixen foi ir abrindo o campo abaixo con bixutería máis contemporánea e con roupa, de xeito que na tenda agora hai esa especie de eclecticismo total, no que podes atopar dende unha lata de mexillóns pasando por unhas zocas ata un bolso de Paca Peca”.

Mesmo se nestes tres anos a tenda deu un cambio grande, tanto Rosa coma Montse consideran que aínda están nunha etapa bastante inicial, sobre todo porque o momento no que colleron A Mouga non foi o máis idóneo para asumir grandes riscos. Rosa asegura que tivo que

**Combinar tradición e innovación no es un cóctel sencillo. Rosa y Montse, las cabezas visibles de A Mouga, son responsables de uno de los puntos de encuentro de la artesanía de todos los tiempos: la de ayer, la de hoy y la de mañana. Una selecta oferta, un gusto cuidado y un amplio repertorio de piezas únicas hechas a mano, son la señal de identidad de la tienda, en la que prima el respeto por el creador y por su trabajo.**

Hace tres años que Montse y Rosa recogían el testigo de A Mouga, una tienda que desde una década atrás era un referente de la artesanía tradicional en Santiago de Compostela. Hoy en día es el lugar ideal para quien quiera acercarse y conocer las últimas piezas hechas a mano de los creadores gallegos más vanguardistas, que se integran a la perfección con la alfarería tradicional o con el traje gallego, baluarte de A Mouga.

Tres años antes, una buena cliente de A Mouga, Montse, quiso hacerse cargo de esta tienda que se traspasaba. Buscó como socia en esta nueva aventura a Rosa, que llevaba vinculada al comercio desde hacía mucho tiempo y que descubría todo el universo de lo tradicional en esta etapa. “Yo conocía lo tradicional de forma tangencial, Montse sí que controlaba de esto. Yo lo que hice fue ir abriendo el campo abajo con bisutería más contemporánea y ropa, de forma que en la tienda ahora hay esa especie de eclecticismo total, en el que puedes encontrar desde una lata de mejillones pasando por unas zuecas hasta un bolso de Paca Peca”.

Aunque en estos tres años la tienda ha dado un cambio grande, tanto Rosa como Montse consideran que aún están en una etapa bastante inicial, sobre todo porque el momento en el que se hicieron cargo de A Mouga no era



**“Creo que la síntesis es esa, buscar un producto que me guste, que funcione comercialmente y que satisfaga al público que viene buscando algo diferente”**

gañar de novo a clientela aínda que xa había unha base “porque esta tenda xa era un referente”.

“A nosa intención e a nosa vocación é que se poidan atopar cousas diferentes, relativamente asequibles, aínda que o produto artesán non adoita ser barato porque non é o mesmo que fabriques miles de unidades na China e que as traías a 3 céntimos a que unha persoa estea traballando coas súas mans, facendo, cortando e pegando”. Rosa defende un produto “máis mimado e en xeral menos masificado” para ofrecer aos seus clientes, unha peza que sexa máis complicada de atopar. “Debe ser produto algo transgresor, diferente e basicamente que nos guste”, asegura. Explica que os clientes son do máis variado, dende xente moi nova a outra non tanto, de perfil urbano ou relacionada co mundo da música tradicional, pero que ten un punto en común: buscan algo especial e diferente. “Ofrecemos un abano moi amplo de pezas. Temos dende bolsos de lona moi especiais pero informais,

el más idóneo para asumir grandes riesgos. Rosa asegura que tuvo que ganar de nuevo a la clientela aunque ya había una base “porque esta tienda ya era un referente”.

“Nuestra intención y nuestra vocación es que se puedan encontrar cosas diferentes, relativamente asequibles, aunque el producto artesano no suele ser barato porque no es lo mismo que fabriques miles de unidades en China y que las traigas a 3 céntimos a que una persona esté trabajando con sus manos, haciendo, cortando y pegando”. Rosa defiende un producto “máis mimado y en general menos masificado” para ofrecer a sus clientes, una pieza que sea más complicada de encontrar. “Debe ser un producto un poco transgresor, diferente y básicamente que nos guste”, asegura. Explica que sus clientes son de lo más variado, desde gente muy joven a otra no tanto, de perfil urbano o relacionada con el mundo de la música tradicional, pero que tiene un punto en común: buscan algo especial y diferente. “Ofrecemos un abanico muy amplio

a bolsos de pel moi traballados e cheos de pétalos. E no medio un pouco de todo, por iso a nosa clientela non é estándar, busca algo que a diferencie, que non se poida atopar noutro sitio”, comenta.

A tenda, distribuída en dúas alturas, é unha ruta do mellor da artesanía galega e foránea, que dedica a planta superior ao mundo do traxe tradicional, mentres que na baixa se reparten pezas de carácter máis actual, aínda que totalmente variado, que se mesturan con alimentación típica ou libros galegos. “Así mestúranse cousas tan variadas como pendentes con cristais de Swarovski ou os que temos feitos con carrís de cremalleira, e no medio hai cousas tan especiais coma os bolsos de Paca Peca ou a súa bixería, que son moi chuscos e diferentes, ou os de La Böcöque, que fan uns bolsos moi coquetos con volantes, ou de Carmen Labrador, que fai cousas exquisitas, que se poden equiparar a grandes marcas”. Á hora de escoller os traballos que exporán danlle prioridade a aqueles elaborados por artesáns galegos, pero iso non exclúe que haxa creadores doutros lugares.

**“Creo que a síntese é esa, buscar un produto que me guste, que funcione comercialmente e que satisfaga o público que vén buscando algo diferente”**



de piezas. Tenemos desde bolsos de lona muy especiales pero informales, a bolsos de piel muy trabajados y llenos de pétalos. Y en medio un poco de todo, por eso nuestra clientela no es estándar, busca algo que la diferencie, que no pueda encontrarse en otro sitio”, comenta.

La tienda, distribuida en dos alturas, es una ruta de lo mejor de la artesanía gallega y foránea, que dedica la planta superior al mundo del traje tradicional, mientras que en la baja se reparten piezas de carácter más actual, aunque totalmente variado, que se mezclan con alimentación típica o libros gallegos. “Así se mezclan cosas tan variadas como pendientes con cristales de Swarovski o los que tenemos hechos con carriles de cremallera, y en medio hay cosas tan especiales como los bolsos de Paca Peca o su bisutería, que son muy monos y diferentes, o los de La Böcöque, que hacen unos bolsos muy coquetos con volantes, o de Carmen Labrador, que hace cosas exquisitas que se pueden equiparar a las grandes marcas”. A la

hora de escoger los trabajos que expondrán dan prioridad a aquellos elaborados por artesanos gallegos, pero eso no excluye que haya creadores de otros lugares.

Las vías más importantes para localizar a diseñadores son las ferias y el contacto directo, ya que son muchos los artesanos que buscan colocar sus trabajos en A Mougá. Un reconocimiento que es satisfactorio para Rosa y Montse, “te gusta saber que tu esfuerzo por ofrecer algo que guste funciona. Si hablan de ti es porque lo has conseguido”.

A pesar de que Rosa considera que la tienda no está todavía asentada, sí que tiene la sensación de que ya ha habido una evolución. “A grandes rasgos he llegado ya a donde quería, tengo que pulirlo, pero ya he encontrado a los proveedores que me interesan, el tipo de piezas que quiero vender. Creo que la síntesis es esa, buscar un producto que me guste, que funcione comercialmente y que

**“A nosa intención e a nosa vocación é que se poidan atopar cousas diferentes, relativamente asequibles, aínda que o produto artesán non adoita ser barato”**

As vías máis importantes para localizar deseñadores son as feiras e o contacto directo, xa que son moitos os artesáns que buscan colocar os seus traballos na Mouga. Un recoñecemento que é satisfactorio para Rosa e Montse, “gústache saber que o teu esforzo por ofrecer algo que guste funciona. Se falan de ti é porque o conseguiches”.

A pesar de que Rosa considera que a tenda non está aínda asentada, si que ten a sensación de que xa houbo unha evolución. “A grandes trazos xa cheguei onde quería, teño que pulilo, pero xa atopei os provedores que me interesan, o tipo de pezas que quero vender. Creo que a síntese é esa, buscar un produto que me guste, que funcione comercialmente e que satisfaga ao público que vén buscando algo diferente”, conclúe.

E a competitividade dos creadores galegos nun mercado que cada vez é máis global, é alta, estiman Montse e Rosa. “É excelente, creo que nos últimos anos temos unha canteira de xente que está a traballar en produtos realmente innovadores”, valoran grazas á súa experiencia en visitas a feiras no estranxeiro. “Hai como unha efervescencia de xente desexando facer cousas novas e bonitas,

satisfaga al público que viene buscando algo diferente”, concluye.

Y la competitividad de los creadores gallegos en un mercado que cada vez es más global, es alta, estiman Montse y Rosa. “Es excelente, creo que en los últimos años tenemos una cantera de gente que está trabajando en productos realmente innovadores”, valoran gracias a su experiencia en visitas a ferias en el extranjero. “Hay como una efervescencia de gente desando hacer cosas nuevas y bonitas, no tenemos nada envidiar a nadie, tenemos muy buen nivel”, comentan. Aunque echan en falta una mayor confianza por parte de los artesanos gallegos, que según aseguran, cuentan con grandes posibilidades.

Las piezas más tradicionales resisten, más por convicción que por salida comercial. Cuando cogieron la tienda tenían bastante presencia, pero la venta es complicada. Aún así, permanecen porque a sus propietarias les gusta la imagen que proyecta la tienda, donde se fusiona lo más vanguardista con jarrones de Gundivós o cestos de mimbre. Sí que se mantiene con fuerza el traje tradicional, aunque la reducción de ayudas institucionales ha supuesto una bajada en la demanda. “Estoy contenta porque no damos abasto”, admite Rosa, “aunque tenemos una infraestructura pobre, cada vez queda menos gente mayor, que es la que controla los patrones de tradicional”. Pero a falta de recursos económicos, la imaginación se hace imprescindible, “le damos más vueltas al dinero y acabamos por hacer piezas más sencillas y con menos adornos”.

### **Diferenciarse contra la crisis**

Si bien la crisis económica golpea en todos los frentes, desde A Mouga opinan que su factor diferencial está re-



non lle temos nada que envexar a ninguén, temos moi bo nivel”, comentan. Aínda que botan en falta unha maior confianza por parte dos artesans galegos, que segundo aseguran, contan con grandes posibilidades.

E as pezas máis tradicionais resisten, máis por convición que por saída comercial. Cando colleron a tenda tiña bastante presenza, pero a venda é complicada. Aínda así, permanecen porque ás súas propietarias gústalles a imaxe que proxecta a tenda, onde se fusiona o máis vangardista con xerros de Gundivós ou cestos de vimbio. Si que se mantén con forza o traxe tradicional, aínda que a redución de axudas institucionais supuxo unha baixada na demanda. “Estou contenta porque non damos feito”, admite Rosa, “aínda que temos unha infraestrutura pobre, cada vez queda menos xente maior, que é a que controla os patróns de tradicional”. Pero a falta de recursos económicos, a imaxinación faise imprescindible, “dámolle máis voltas aos cartos e acabamos por facer pezas máis sinxelas e con menos adornos”.

### Diferenciarse contra a crise

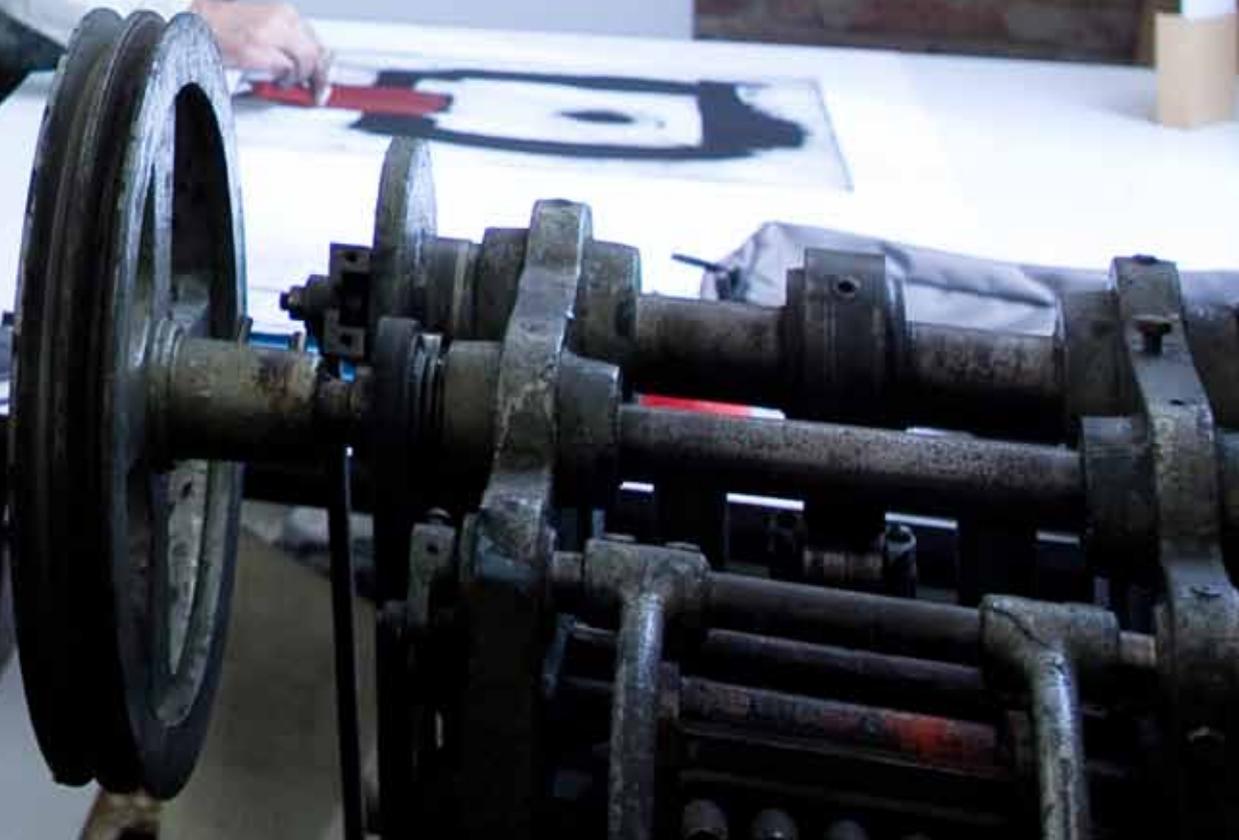
Se ben a crise económica está a golpear en todos os frontes, dende A Mouga opinan que o seu factor diferencial está reducindo o impacto. “Creo que os que temos a posibilidade de sobrevivir a isto, pola experiencia que teño, somos os que vendemos algo básico e imprescindible, e os que nos diferenciamos. Os que quedan no medio con cousas obvias, que xa tes e dan igual, téñeno máis difícil”. Por iso Rosa Segade considera que a súa clientela mantense por apreciar e valorar o feito a man e busca algo especial. “Temos unha maioría absoluta de clientes que sabe ben o que ofrecemos, que coñece o seu valor. Moita xente parte do tradicional, sabe o que leva bordar medio metro dun mantelo, poñerlle as pedras a unha pasamanería”, pero matiza Rosa que é fácil subestimar polo descoñecemento o traballo que hai detrás da artesanía.

**“Nuestra intención y nuestra vocación es que se puedan encontrar cosas diferentes, relativamente asequibles, aunque el producto artesano no suele ser barato”**

duciendo el impacto. “Creo que los que tenemos la posibilidad de sobrevivir a esto, por la experiencia que tengo, somos los que vendemos algo básico e imprescindible, y los que nos diferenciamos. Los que se quedan en medio con cosas obvias, que ya tienes y dan igual, lo tienen más difícil”. Por eso Rosa Segade considera que su clientela se mantiene porque aprecia y valora lo hecho a mano y busca algo especial. “Tenemos una mayoría absoluta de clientes que sabe lo que lleva bordar medio metro de un mantelo, poner las piedras a una pasamanería”, pero matiza Rosa que es fácil subestimar por el desconocimiento el trabajo que hay detrás de la artesanía.

A Mouga  
Rúa Xelmírez, 26  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981 560 796







## Reinventar o gravado

### REINVENTAR EL GRABADO

**“Isto é traballo, traballo e traballo. Os resultados veñen sós”. Con ese optimismo afronta o gravador Xabier de Sousa a recente apertura do seu taller no centro de Vigo. Non ten medo a unha crise que ao seu modo de ver foi o pan de cada día para os artesáns dende moito antes de que houbera burbuja inmobiliaria, hipotecas lixo ou que se afundise ningún banco estadounidense.**

O obradoiro de Xabier de Sousa na viguesa rúa de Chile debe ser un dos espazos con máis material gravado por metro cadrado. O seu gravado, impregnando de tinta o seu papel, consegue resultados limpos, cargados de harmonía e beleza.

Xabier de Sousa chegou ao mundo do gravado por casualidade, guiado pola súa innata afección ao traballo manual. Un curso de deseño ao que acudiu fortuitamente guiouno cara a unha disciplina na que se foi introducindo paulatinamente en boa parte de modo autodidacta. Con ese mesmo espírito aposta hoxe pola innovación no seu sector e na artesanía en xeral. “Non podemos quedar anquilosados no pasado”, advirte. O gravador afirma que anualmente fai un exercicio de “reciclaxe”, tanto asistindo a cursos de novas técnicas como enchoupándose de

**“Esto es trabajo, trabajo y trabajo. Los resultados vienen solos.” Con ese optimismo afronta el grabador Xabier de Sousa la reciente apertura de su taller en el centro de Vigo. No tiene miedo a una crisis que a su modo de ver ha sido el pan de cada día para los artesanos desde mucho antes de que hubiese burbuja inmobiliaria, hipotecas basura o se hundiese ningún banco estadounidense.**

El taller de Xabier de Sousa en la viguesa calle de Chile debe ser uno de los espacios con más material gravado por metro cuadrado. Su grabado, impregnando de tinta su papel, consigue resultados limpios, cargados de armonía y belleza.

Xabier de Sousa llegó al mundo del grabado por casualidad, guiado por su innata afición al trabajo manual. Un curso de diseño al que acudió fortuitamente le guió hacia una disciplina en la que se fue introduciendo paulatinamente en gran parte de modo autodidacta. Con ese mismo espíritu apuesta hoy por la innovación en su sector y en la artesanía en general. “No nos podemos quedar anquilosados en el pasado”, advierte. El grabador afirma que anualmente hace un ejercicio de “reciclaje”, tanto asistiendo a cursillos de nuevas técnicas como empapán-

**“Os artesáns non podemos  
quedar anquilosados no  
pasado”**

libros ou de información de internet. Pero o máis importante para De Sousa é a inquietude no seu propio taller, experimentando con materiais distintos e novos e comprobando os seus efectos.

O seu taller é froito desa inquietude. Despois de ter compartido espazos con outros gravadores, foi este mesmo ano cando De Sousa tomou a decisión de emanciparse e abrir o seu propio obradoiro, un espazo que é lugar de traballo pero que non deixa de ser en parte un fogar para un artesán. Sorrí cando, amosando o taller, sinala uns sofás colocados nun alto e explica “é para cando veñen visitas”. A ilusión pola apertura do seu novo espazo non a rompe nin a mención á temida crise. Entre risos admite: “parece que escollo os momentos para facer as cousas...”, pero acto seguido deixa claro que non lle dá maior importancia. “Moitos artesáns diríanche que en crise estivemos toda a vida”. De Sousa cre no risco, o artesán debe botarse adiante e dicir “disto podó vivir”. Matiza a importancia de que o risco na aposta sexa compartido por institucións e sobre todo polo público, pero considera que o fundamental é empezar polo artesán.

A súa aposta non tivo falta de respaldo. Xa durante a inauguración do seu taller, De Sousa aproveitou para incluír nese espazo unha mostra compartida de vinte artistas amigos, de disciplinas variadas que van dende a pintura á escultura, pasando pola cerámica ou o propio





**“Los artesanos no nos podemos quedar anquilosados en el pasado”**

dose de libros o de información de internet. Pero lo más importante para de Sousa es la inquietud en el propio taller, experimentando con materiales distintos y nuevos y comprobando sus efectos.

Su propio taller es fruto de esa inquietud. Tras haber compartido espacios con otros grabadores, fue este mismo año cuando de Sousa tomó la decisión de emanciparse y abrir su propio taller, un espacio que es lugar de trabajo pero que no deja de ser en parte un hogar para un artesano. Sonríe cuando, mostrando el taller, señala unos sofás colocados en el altillo y explica “es para cuando vienen visitas”. La ilusión por la apertura de su nuevo espacio no la rompe ni la mención a la temida crisis. Entre risas admite “Parece que escojo los momentos para hacer las cosas...” pero acto seguido deja claro que no le da mayor importancia: “Muchos artesanos te dirían que en crisis hemos estado toda la vida”. De Sousa cree en el riesgo, el artesano debe echarse adelante y decir “de esto puedo vivir”. Matiza la importancia de que el riesgo en la apuesta sea compartido por instituciones y sobre todo por el público pero considera que lo fundamental es empezar por el artesano.

Su apuesta no ha estado falta de respaldo. Ya durante la inauguración de su taller, De Sousa aprovechó para incluir en ese espacio una muestra compartida de 20 artistas amigos, de disciplinas variadas que van desde la

**“Isto é traballo, traballo e traballo. Os resultados veñen sós”**

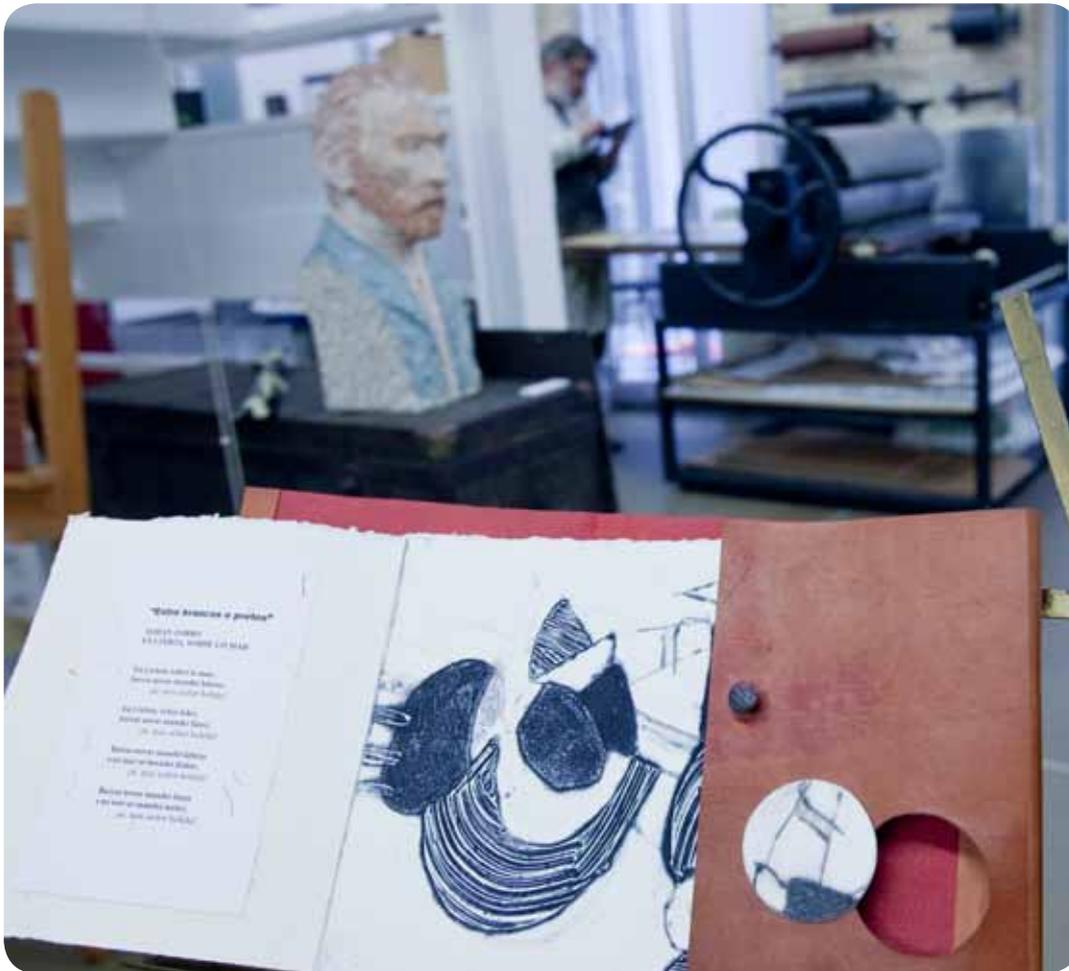
gravado. Con algún deses amigos, coma os gravadores Isabel Somoza ou Xosé Poldras, desenvolve varios proxectos en común. O máis destacado foi hai dous anos, na feira Estampa de Madrid, cando os tres emprenderon a tarefa de realizar un gravado baseado na obra *Eloxio da loucura*, de Erasmo de Rotterdam, coa loucura engadida de dotalo dunhas dimensións exacerbadas. Cunha lonxitude de 9,40 metros, decidiron enrolalo e vendelo por metro, como se dunha tea se tratase, unha denuncia do mercantilismo que captou a atención da feira.

Meses despois da inauguración, De Sousa comeza a construír a súa propia rutina no seu novo obradoiro. Preparando matrices de gran formato e agregándolles os elementos oportunos para, tras a aplicación da tinta e o seu paso por un tórculo que preside o taller, darlle forma ao novo gravado. Afirmar estar a combinar punta seca e colografía pero o seu repertorio de técnicas abrangue moito máis: augatinta, augaforte, etc. Mesmo o oco baixo a escaleira do seu taller está acondicionado para crear un cuarto escuro no que insolar fotogravados.

Fará ano e medio que o gravador atopou, nunha das súas cíclicas reciclaxes, unha nova dirección: a xoiería. Molesto por ter que desperdiciar as partes boas daqueles gravados que saían do tórculo con algún defecto, decidiu darlles outra saída en forma de xoias e adornos confeccionados con papel gravado. Se ben había anos que exploraba esta posibilidade, houbo de superar un problema técnico: acondicionar o papel para facelo resistente á intemperie e ás inclemencias do tempo. Circunstancia que solucionou grazas a endurecedores de tipo resina e ceras que atenúan o excesivo brillo que estes puidesen dar á peza.

Sensibilizado co tema da formación e lembrando que el mesmo chegou ao mundo do gravado grazas a un curso, Xabier de Sousa decidiu utilizar o seu novo taller para programar cursos de formación, tanto monográficos como durante o curso escolar, tanto para adultos como para nenos. Non se trata só de crear novos artesáns senón, a un nivel máis modesto, de sensibilizar a poboación sobre o mundo da artesanía: “Creo que o meu labor é dar a coñecer o tipo de traballo que fago para que se vexa dende outra perspectiva”. Aínda é recente para avalialo, pero o gravador é optimista ao ver a



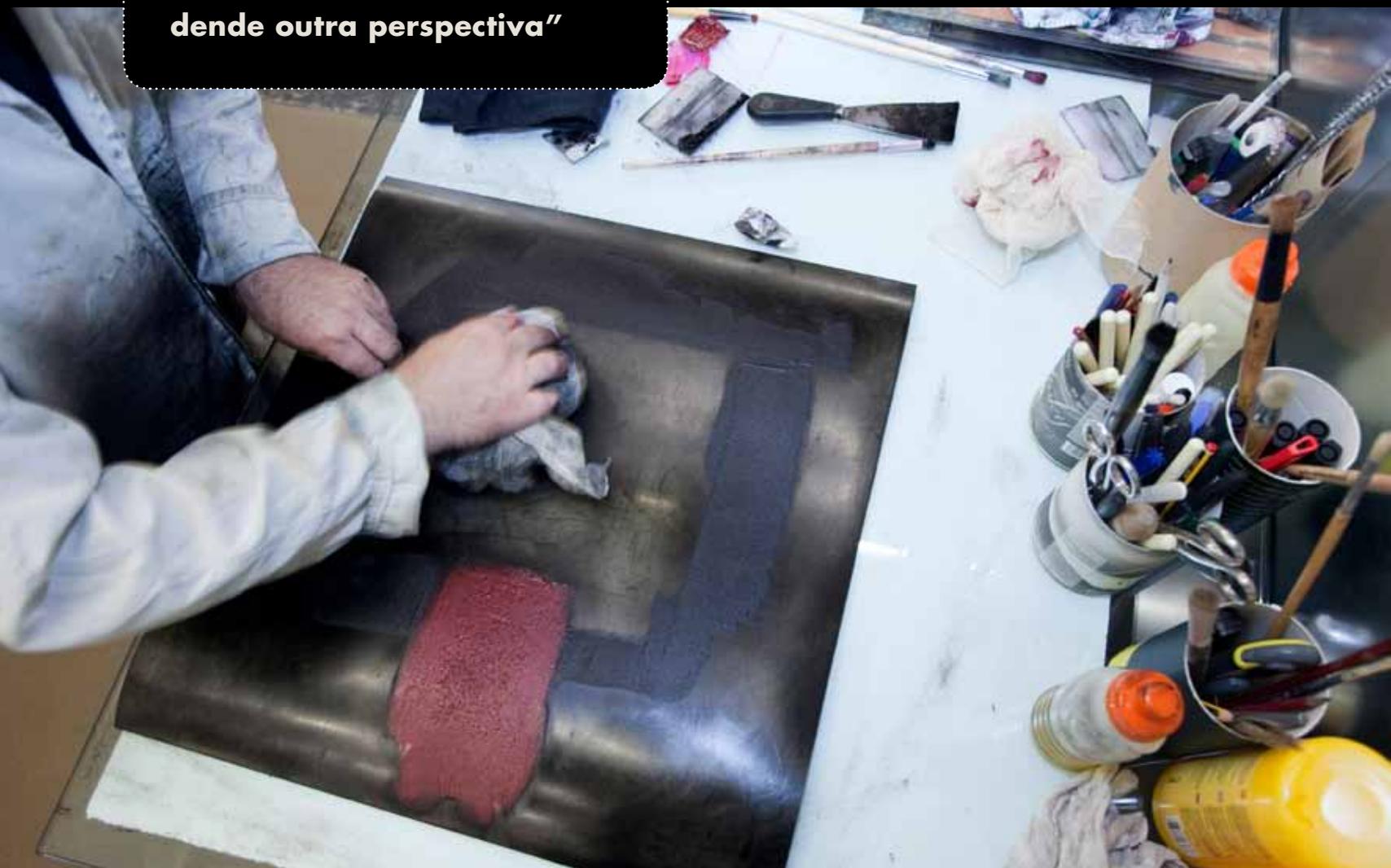


pintura a la escultura, pasando por la cerámica o el propio grabado. Con alguno de esos amigos, como los grabadores Isabel Somoza o Xosé Poldras, desarrolla varios proyectos en común. El más sonado fue hace dos años, en la feria Estampa de Madrid, cuando los tres emprendieron la tarea de realizar un grabado basado en la obra *Elogio de la locura* de Erasmo de Rotterdam con la locura añadida de dotarlo de unas dimensiones exacerbadas. Con una longitud de 9,40 metros, decidieron enrollarlo y venderlo por metro como si de una tela se tratase, una denuncia del mercantilismo que captó la atención de la feria.

Meses después de la inauguración, de Sousa comienza a construir su propia rutina en su nuevo taller. Preparando matrices de gran formato y agregándoles los elementos oportunos para que, tras la aplicación de la tinta y su paso por un tórculo que preside el taller, den forma a un nuevo grabado. Afirma estar combinando punta seca y colografía pero su repertorio de técnicas abarca mucho más: aguatinta, aguafuerte, etc. Incluso el hueco bajo la escalera de su taller está acondicionado para crear un cuarto oscuro donde insolar fotograbados.

**“Esto es trabajo, trabajo y trabajo. Los resultados vienen solos”**

**“Creo que o meu labor é dar a coñecer o tipo de traballo que fago para se vexa dende outra perspectiva”**



xente que, con curiosidade ao observar o taller, pregunta e se interesa polo proceso.

Augura un futuro positivo para o sector e el mesmo encárgase de construílo. Facéndose visible e formando dende o seu obradoiro, non renuncia a asumir unha función pedagóxica sobre a artesanía. Un compromiso a través do gravado non é o mesmo que unha gravación comprometida, pero De Sousa sabe que se consegue impregnar o público do gusto pola artesanía do mesmo xeito que a tinta se adhire ao papel, do tórculo do seu taller vigués terá saído a súa mellor obra.

**“Creo que mi labor es dar a conocer el tipo de trabajo que hago para que se vea desde otra perspectiva”**

Hará año y medio que el grabador encontró, en uno de sus cíclicos reciclajes, una nueva dirección: la joyería. Molesto por tener que desperdiciar las partes buenas de aquellos grabados que salían del tórculo con algún defecto, decidió darles otra salida en forma de joyas y adornos confeccionados con papel grabado. Si bien hacía años que exploraba esa posibilidad, hubo de superar un problema técnico: acondicionar el papel para hacerlo resistente a la intemperie y a las inclemencias del tiempo. Circunstancia que ha solucionado gracias a endurecedores de tipo resina y ceras que atenúan el excesivo brillo que éstos pudiesen dar a la pieza.

Sensibilizado con el tema de la formación y recordando que él mismo llegó al mundo del grabado gracias a un curso, Xabier de Sousa ha decidido utilizar su nuevo taller para programar cursos de formación, tanto monográficos como durante el curso escolar, tanto para adultos como para niños. No se trata sólo de crear nuevos artesanos sino, a un nivel más modesto, de sensibilizar a la población sobre el mundo de la artesanía: “Creo que mi labor es dar a conocer el tipo de trabajo que hago para que se vea desde otra perspectiva”. Aún es reciente para evaluarlo, pero el grabador es optimista al ver a la gente que, con curiosidad al observar el taller, entra, pregunta y se interesa por el proceso.

Augura un futuro positivo para el sector y él mismo se encarga de construirlo. Haciéndose visible y formando desde su taller, no renuncia a asumir una función pedagógica sobre la artesanía. Un compromiso a través del grabado no es lo mismo que una grabación comprometida, pero de Sousa sabe que si consigue impregnar al público del gusto por la artesanía del mismo modo que la tinta se adhiere al papel, del tórculo de su taller vigués habrá salido su mejor obra.



**Xabier de Sousa Alonso**

**Chile 4, baixo**

**36202 Vigo**

**Tel.: 676 100 034**

**gravado@xabierdesousa.com**

**Carta de artesán / Carta de artesano nº 2.151**

**Obradoiro artesán / Taller artesano nº 396**

# Seducidos pola madeira

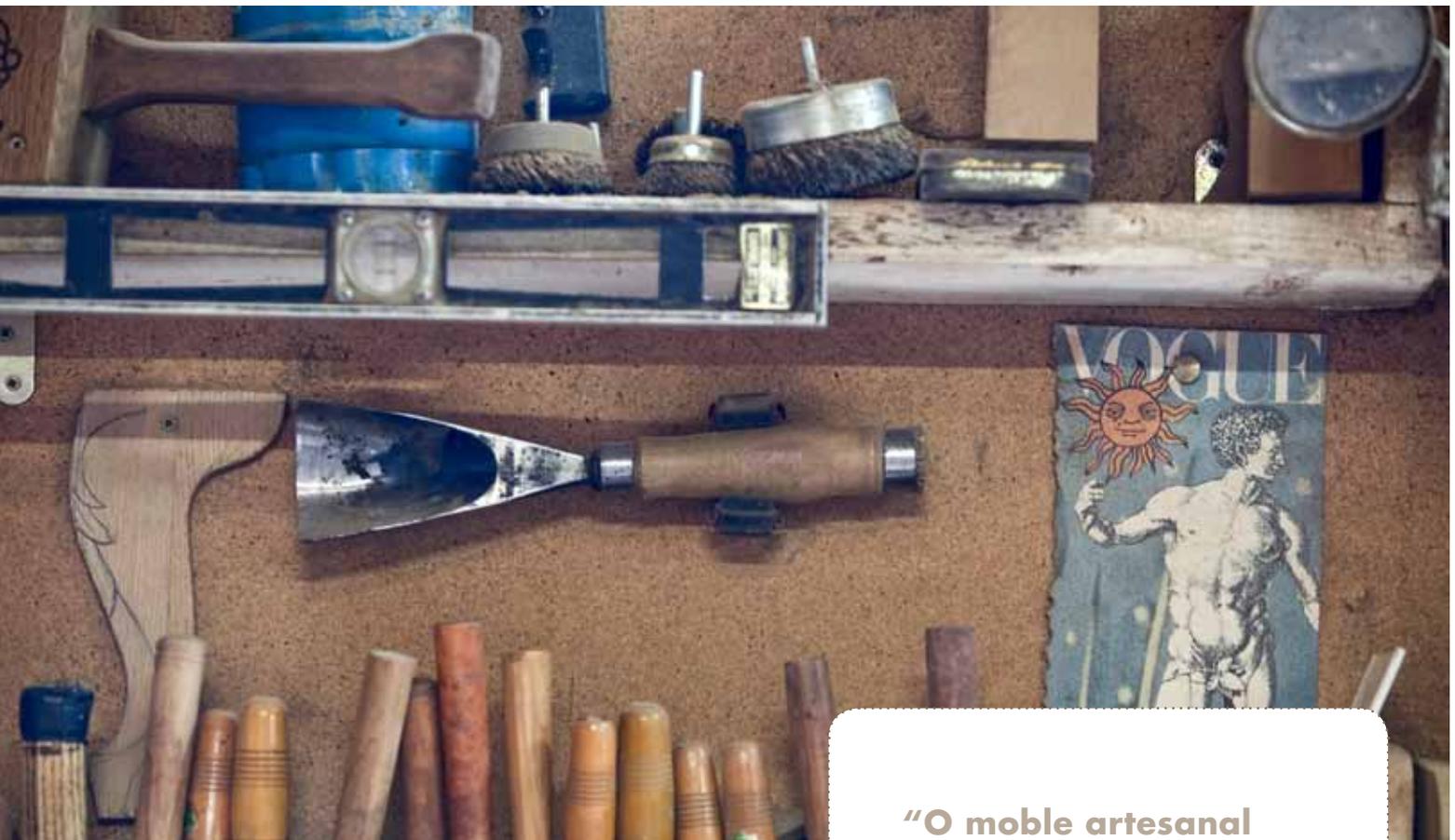
SEDUCIDOS POR LA MADERA

**Formas e materiais naturais, madeiras autóctonas. Todo o que Anxo Mosquera busca atópase na natureza e ten claro cal é a súa fonte de inspiración primordial: sentar nunha pedra e mirar ao redor: “Non nos enganemos, ao final todo está baseado na natureza, pero son miradas de segunda ou terceira man. A min gústame ir ás esencias”.**

**Formas y materiales naturales, maderas autóctonas. Todo lo que Anxo Mosquera busca se encuentra en la naturaleza y tiene claro cuál es su fuente de inspiración primordial: sentarse en una piedra y mirar alrededor: “No nos engañemos, al final todo está basado en la naturaleza, pero son miradas de segunda o tercera mano. A mí me gusta ir a las esencias”.**







**“O moble artesanal ten a función de preservar a nosa identidade, de envellecer con nós e de pasar de xeración, lembrándonos quen somos”**

A vida de Anxo Mosquera exemplifica ben o que pretende coa súa obra. Dende neno sempre tivo amor pola madeira. Lembra levar unha navalla cando saía coas vacas e pasar aquelas tardes tallando. Os caprichos da vida levárono a centrarse nunha cousa moi distinta: a informática, carreira que rematou abandonando por non sentirse a gusto. Viviu cos seus pais en Londres, traballando nun hotel mentres que en horario nocturno estudaba primeiro deseño gráfico e despois, como paixón persoal, ebanistería.

De regreso a Galicia, o primeiro que lle deu de comer non foi a madeira senón o deseño gráfico. Co tempo, deixou de querer gañar a vida deseñando traxes de noiva e decidiu volver á madeira aínda que, segundo confesa, o deseño gráfico aínda o “saca de máis dun apuro”. Fíxose aprendiz dun artesán durante cinco anos e, á morte do seu mestre, comprou a súa maquinaria e fundou o seu propio obradoiro, que xa leva trece anos de existencia.

Así, este home que volveu ser o neno que tallaba cunha navalla polas tardes ten moi claro o que o país e a artesanía deben tamén volver ser. Asume que a ideoloxía do “usar e tirar” está próxima ao seu declive e aposta pola artesanía como recambio ao “industrial, aos obxectos que

non teñen alma e que non transmiten nada”. Pola contra, “o moble artesanal ten a función de preservar a nosa identidade, de envellecer con nós e de pasar de xeración en xeración lembrándonos quen somos. Se perdemos iso, corremos o risco de convertermos nunha mera copia”.

A súa visión identitaria da artesanía lévaa a preguntarse con preocupación “onde está hoxe o moble propiamente galego? Os chineiros, por exemplo, que era un moble clásico das casas galegas, hoxe están desaparecidos. Xa ninguén sabe facelos”. Apunta cara a Francia onde a artesanía do moble (os menuisiers) é altamente apreciada e onde o moble de cada zona ten denominación de orixe (moble de Lyon, moble de Bordeos, etc.).

**“El mueble artesanal tiene la función de preservar nuestra identidad, de envejecer con nosotros y de pasar de generación en generación recordándonos quienes somos”**

La vida de Anxo Mosquera ejemplifica bien lo que pretende con su obra. Desde niño siempre tuvo amor por la madera. Recuerda llevar una navaja cuando salía con las vacas y pasar aquellas tardes tallando. Los caprichos de la vida le llevaron a centrarse en una cosa muy distinta: la informática, carrera que terminó abandonando por no sentirse a gusto. Vivió con sus padres en Londres, trabajando en un hotel mientras que en horario nocturno estudiaba primero diseño gráfico y luego, como pasión personal, ebanistería.

De regreso a Galicia, lo primero que le dio de comer no fue la madera sino el diseño gráfico. Con el tiempo, dejó de querer ganarse la vida diseñando trajes de novia y decidió volver a la madera aunque, según confiesa, el diseño gráfico todavía le “saca de más de un apuro”. Se hizo aprendiz de un artesano durante cinco años y, a la muerte de su maestro, compró su maquinaria y fundó su propio taller, que ya lleva 13 años de existencia.

Así, este hombre que volvió a ser el niño que tallaba con una navaja por las tardes tiene muy claro lo que el país y la artesanía deben también volver a ser. Asume que la ideología del “usar y tirar” está cercana a su declive y apuesta por la artesanía como recambio a “lo industrial, los objetos que no tienen alma y que no transmiten nada”. Por el contrario, “el mueble artesanal tiene la función de preservar nuestra identidad, de envejecer con nosotros y de pasar de generación en generación recordándonos quienes somos. Si perdemos eso corremos el riesgo de convertirnos en una mera copia”.

Su visión identitaria de la artesanía le lleva a preguntarse con preocupación “¿Dónde está hoy el mueble propiamente gallego? Los chineros, por ejemplo, que eran un mueble clásico de las casas gallegas, hoy están desaparecidos. Ya nadie sabe hacerlos”. Apunta hacia Francia donde la artesanía del mueble (los menuisiers) es altamente apreciada y donde el mueble de cada zona tiene denominación de origen (mueble de Lyon, mueble de Burdeos, etc...).

La recuperación del mueble tradicional se muestra así como su gran prioridad y eso se traduce en las estrictas normas que sigue para sus obras. Cuando construye por encargo se atiene a los deseos del cliente aunque considera enormemente positivo y gratificante las conversaciones con el comprador que van definiendo cómo será la pieza. Considera este trato cercano una de las grandes ventajas de la artesanía frente a la industria donde “eres el cliente 4600”. “Aquí todos mis clientes acaban siendo amigos”, recalca.

**“A madeira dámo todo, a cor e as texturas, só hai que combinalas ben para que a peza sexa harmoniosa”**

A recuperación do moble tradicional móstrase así como a súa gran prioridade e iso tradúcese nas estritas normas que segue para as súas obras. Cando constrúe por encargo atense aos desexos do cliente aínda que considera enormemente positivo e gratificante as conversas co comprador que van definindo como será a peza. Considera este trato próximo unha das grandes vantaxes da artesanía fronte á industria, na que “es o cliente 4600”. “Aquí todos os meus clientes rematan por ser amigos”, recalca.



No entanto, nas obras que realiza por iniciativa persoal (as súas propias liñas), ten unhas fronteiras claras entre as que se move. Non utiliza xamais accesorios metálicos nin parafusos. As unións son naturais. En principio non lle queda máis remedio que excluír as bisagras da súa purga pero asegura estar a desenvolver unha idea para conseguir desterralas. Usa acabados naturais (aceites, ceras, goma, lacas...) e rexeita calquera tipo de verniz sintético ou tintura: “A madeira dámo todo, a cor e as texturas, chega só con combinalas ben, para que a peza sexa harmoniosa”. Por outro lado, a materia prima que usa é totalmente autóctona. Mostra especial predilección pola cerdeira e a nogueira pero traballa con toda a madeira autóctona que atopa en serradoiros, coma o carballo ou o ciprés. Tamén utiliza o eucalipto, aínda que recoñece que os seus usos son máis limitados: “Non vale para facer a estrutura porque é fráxil pero vale para outras moitas cousas, a cuestión é saber atopar un uso para cada madeira e combinalas ben”. Outra madeira foránea cólase na súa selección: o ébano, que polas súas propiedades únicas é insubstituíble.

Sin embargo, en las obras que realiza por iniciativa personal (sus propias líneas), tiene unas fronteras claras entre las que se mueve. No utiliza jamás accesorios metálicos ni tornillos. Las uniones son naturales. En principio no le queda más remedio que excluir a las bisagras de su purga pero asegura estar desarrollando una idea para conseguir desterrarlas. Usa acabados naturales (aceites, ceras, goma lacas...) y rechaza cualquier tipo de barniz sintético o de tinte: "La madera me lo da todo, el color y las texturas, solo basta combinarlas bien, para que la

Otro punto fuerte de su trabajo es el diseño. Las formas que busca Anxo Mosquera son ergonómicas, puras, basadas en la observación directa de la naturaleza. Considera que la mayor fuente de ideas para el diseño de sus piezas es "sentarse en una piedra y observar". En el paisaje está todo lo que el artesano necesita. Parte del concepto que necesita (una cómoda, una silla, un armario) y a partir de él, a través de esta observación crea una idea general a la que va asignando las técnicas y los materiales apropiados para que tome forma. El proceso, sin embargo, está



**"La madera me lo da todo, el color y las texturas, solo hay que combinarlas bien para que la pieza sea armoniosa"**

pieza sea armoniosa". Por otro lado, la materia prima que usa es totalmente autóctona. Muestra especial predilección por el cerezo y el nogal pero trabaja con toda la madera autóctona que encuentra en aserraderos como el roble o el ciprés. También utiliza el eucalipto aunque reconoce que sus usos son más limitados: "No vale para hacer la estructura porque es frágil pero vale para otras muchas cosas, la cuestión es saber encontrar un uso para cada madera y combinarlas bien". Otra madera foránea se cuela en su selección: el ébano, que por sus propiedades únicas es insustituible.



**“Todo está baseado na natureza, pero son miradas de segunda ou terceira man. A min gústame ir ás esencias”**

**“Todo está basado en la naturaleza, pero son miradas de segunda o tercera mano. A mí me gusta ir a las esencias”**

Outro punto forte do seu traballo é o deseño. As formas que busca Anxo Mosquera son ergonómicas, puras, baseadas na observación directa da natureza. Considera que a maior fonte de ideas para o deseño das súas pezas é “sentar nunha pedra e observar”. Na paisaxe está todo o que o artesán precisa. Parte do concepto que necesita (unha cómoda, unha cadeira, un armario) e a partir del, a través desta observación crea unha idea xeral á que lle vai asignando as técnicas e os materiais apropiados para que tome forma. O proceso, pola contra, está moi vivo e a miúdo varía durante a marcha segundo o que a propia peza vaia pedindo. “Ás veces as túas ideas preconcibidas a peza rexéitaa, vomítaaa. Outras veces ao ir avanzando o proceso ves que necesitas algo. A peza pídeo, autocréase”, explica.

Aínda que esta retórica poida resultar algo poética e ata espiritual, Anxo Mosquera ten os pés na terra e de feito advirte sobre o grande erro que pode ser “mitificar” en exceso a artesanía. Un erro que ao seu ver foi xa cometido por artesáns especuladores que trataron de converter a artesanía nun artigo exclusivo e de luxo no canto dun ben de uso común. A artesanía debería chegar a máis sitios e ser demandada polo cidadán medio, pero Mosque-

ra non ve de momento que haxa cultura artesanal: “Este traballo non está dabondo recoñecido. Evidentemente, a ninguén lle amarga un doce e a calquera lle gusta poder ter obxectos artesanais bos e bonitos pero non hai costume de facerse con eles de forma habitual”.

Doutra banda, considera que para poder chegar á xente, o artesán non se basta: “Un artesán é alguén que mantén a tradición e a identidade do seu pobo, é un artista e non un negociante. Os negociantes deben ser outros”. Aquí entra para Mosquera o papel das entidades públicas. “Deben ser o noso xestor, o noso representante. Creando plataformas dende as que facer visibles os nosos produtos e abrírnos mercados. Temos que apostar pola produtividade, non se trata de espremer o Estado e vivir de subvencións. Trátase de recibir axuda, que aposten por nós para que poidamos producir e xerar beneficio, parte do cal podería ir para as institucións se nos axudan a colocar o noso produto. Así, todos gañaríamos”, asegura.



muy vivo y muchas veces varía durante la marcha según lo que la propia pieza vaya pidiendo. "A veces tus ideas preconcebidas la pieza las rechaza, las vomita. Otras veces al ir avanzando el proceso, ves que necesita algo. La pieza lo pide, se autocrea", explica.

Aunque esta retórica pueda resultar algo poética y hasta espiritual, Anxo Mosquera tiene los pies en la tierra y de hecho advierte sobre el gran error que puede ser "mitificar" en exceso la artesanía. Un error que a su juicio fue ya cometido por artesanos especuladores que trataron de convertir la artesanía en un artículo exclusivo y de lujo en vez de un bien de uso común. La artesanía debería llegar a más sitios y ser demandada por el ciudadano medio pero Mosquera no ve de momento que haya cultura artesanal: "Este trabajo no está suficientemente reconocido. Evidentemente, a nadie le amarga un dulce y a cualquiera le gusta poder tener objetos artesanales buenos y bonitos pero no hay costumbre de hacerse con ellos de forma habitual".

Por otro lado, considera que para poder llegar a la gente, el artesano no se basta: "Un artesano es alguien que mantiene la tradición y la identidad de su pueblo, es un artista y no un negociante. Los negociantes deben ser

otros", comenta. Aquí entra para Mosquera el papel de las entidades públicas. "Deben ser nuestro gestor, nuestro representante. Creando plataformas desde las que hacer visibles nuestros productos y abrírnos mercados. Tenemos que apostar por la productividad, no se trata de exprimir al estado y vivir de subvenciones. Se trata de recibir ayuda, que apuesten por nosotros para que podamos producir y generar beneficio, parte del cual podría ir para las instituciones si nos ayudan a colocar nuestro producto. Así, todos ganaríamos", asegura.

---

**Anxo Mosquera**  
**Avda. Barcala 21**  
**15830 Negreira**  
**Tel.: 606 098 820**  
**[anxomosquera@telefonica.net](mailto:anxomosquera@telefonica.net)**  
**<http://anxomosquera.blogspot.com>**  
**Carta de artesán / Carta de artesano nº 2.448**  
**Obradoiro artesán / Taller artesano nº 479**

ARTESANÍA  
DE GALICIA





# Actualidade de Artesanía de Galicia

## ACTUALIDAD DE ARTESANÍA DE GALICIA





## FORMACIÓN

Entre o 10 e o 15 de maio, Nuria Conesa, "Nuna", impartiu unhas xornadas sobre Creación Téxtil, dentro da programación formativa da Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño. Aquí recolleemos as súas impresións.

### En que consistiu o curso que impartiu coa Fundación Centro Galego de Artesanía e do Deseño?

Foi un curso para o ennobrecemento de tecidos a través dunha técnica de orixe xaponesa chamada Shibori. Consiste na reserva por medios mecánicos de zonas de tecido, para tinguir a parte non reservada. A reserva mecánica prodúcese mediante fíos, pezas de madeira, moedas, etc., aplicando presión para que non penetre o tinte. Aprendemos diferentes maneiras de pregar para conseguir patróns de repetición, así como a aplicar os tintes de varios xeitos. Tamén plisamos sedas para conseguir efectos de volume engadíndolle unha dimensión máis aos traballos.



### Teñen implantación na artesanía galega as técnicas que ensinou no curso?

Espero que si. O meu obxectivo final sempre é que se poida utilizar o que ensino no obradoiro de cada alumno, que cada quen poida adaptar o que aprende ao seu traballo. Os complementos de moda son unha rama de negocio que está en auxe, e a peza única é algo que os clientes demandan cada vez máis. Aínda que creo que en realidade esta pregunta deberían contestala os alumnos.



## FORMACIÓN

Entre el 10 y el 15 de mayo, Nuria Conesa, "Nuna", impartió unas jornadas sobre Creación Textil, dentro de la programación formativa de la Fundación Centro Galego de Artesanía e do Deseño. Aquí recogemos sus impresiones.

### ¿En qué ha consistido el curso que ha impartido con la Fundación Centro Galego de Artesanía e do Deseño?

Ha sido un curso para el ennoblecimiento de tejidos a través de una técnica de origen japonés llamada Shibori. Consiste en la reserva por medios mecánicos de zonas del tejido, para teñir la parte no reservada. La reserva mecánica se produce mediante hilos, piezas de madera, monedas, etc., aplicando presión para que no penetre el tinte. Hemos aprendido diferentes maneras de plegar para conseguir patrones de repetición, así como a aplicar los tintes de varias maneras. También hemos plisado sedas para conseguir efectos de volumen añadiendo una dimensión más a los trabajos.



### ¿Tienen implantación en la artesanía gallega las técnicas que ha enseñado en el curso?

Espero que sí. Mi objetivo final es que lo que enseñe lo pueda utilizar cada alumno en su taller, que cada uno pueda adaptar lo que aprende a su trabajo. Los complementos de moda son una rama de negocio que está en auge, y la pieza única es algo que los clientes demandan cada vez más. Aunque creo en realidad esta pregunta deberían contestarla los alumnos.



### **Que valor cre que teñen este tipo de actividades formativas para os artesáns?**

Creo sinceramente que son a base para conseguir un traballo de calidade. Formar os artesáns é imprescindible e unha responsabilidade das institucións, xa que con iso aseguran unha continuidade do traballo artesán e a súa adaptación á sociedade na que nos toca desenvolvernos.

### **É importante a innovación na artesanía?**

É o alicerce sobre o que se sustenta a nosa continuidade como parte da cultura na sociedade do século XXI. En cada época os artesáns crearon pezas “innovadoras” para poder manter fieis aos seus clientes. A través do tempo as pezas evolucionaron, melloraron o seu deseño e a súa ergonomía, adaptáronse aos gustos e ás necesidades de cada momento. Paréceme que debemos reflexionar sobre isto e asumir algunhas regras de mercado, para que se lle engada valor ao noso traballo. Hoxe en día o deseño industrial asume o antigo papel do artesán cun custo menor e unha produción enorme. Por iso creo que debemos centrarnos no que eles poden facer. Eu vexo que o meu camiño pasa por unha peza especial e única, que faga sentir algo ao que a contempla. Algo diferente e que supoña un reto permanente, tanto para min como para os meus potenciais clientes. A tecnoloxía permítenos crear cunha liberdade enorme e creo que isto debe respectarse tanto como as técnicas ancestrais, pero debemos aspirar a que o resultado final sexa un obxecto con alma.

### **Cal cre que é a situación e a calidade da produción artesanal galega no sector téxtil?**

O que coñezo do sector téxtil paréceme moi rico, hai moita diversidade de oficios, e en xeral un nivel moi alto en canto a técnica. Os cursos de formación achegan unha visión cada vez máis rica do panorama téxtil. Creo que en Galicia hai un público cun gusto educado.

### **¿Qué valor cree que tienen este tipo de actividades formativas para los artesanos?**

Creo sinceramente que son la base para conseguir un trabajo de calidad. Formar a los artesanos es imprescindible y una responsabilidad de las instituciones, ya que con ello se asegura una continuidad del trabajo artesano y su adaptación a la sociedad en la que nos toca desenvolvernos.

### **¿Es importante la innovación en la artesanía?**

Es el pilar sobre el que se sustenta nuestra continuidad como parte de la cultura en la sociedad del siglo XXI. En cada época los artesanos han creado piezas “innovadoras” para poder mantener fieles a sus clientes. A través del tiempo las piezas han evolucionado, mejorando su diseño y ergonomía, se han adaptado a los gustos y necesidades de cada momento. Me parece que debemos reflexionar sobre esto, y asumir algunas reglas de mercado, para que se añada valor a nuestro trabajo. Hoy en día el diseño industrial asume el antiguo papel del artesano con un coste menor y una producción enorme. Por ello creo que debemos centrarnos en lo que ellos no pueden hacer. Yo veo que mi camino pasa por una pieza especial y única, que haga sentir algo al que la contempla. Algo diferente y que suponga un reto permanente, tanto para mí como para mis potenciales clientes. La tecnología nos permite crear con una libertad enorme y creo que esto debe respetarse tanto como las técnicas ancestrales, pero debemos aspirar a que el resultado final sea un objeto con alma.

### **¿Cuál cree que es la situación y calidad de la producción artesanal gallega en el sector textil?**

Lo que conozco del sector textil me parece muy rico, hay mucha diversidad de oficios, y en general un nivel muy alto en cuanto a técnica. Los cursos de formación aportan una visión cada vez más rica del panorama textil. Creo que en Galicia hay un público con un gusto educado.



## FORMACIÓN

**Otra das accións formativas que propuxo a Fundación Centro Galego de Artesanía e do Deseño foi un curso sobre microfusión, unha técnica de fundición de xoiería, a cargo de Antonio Franco, que se desenvolveu en Bergondo do 7 ao 9 e do 21 ao 23 de maio.**

### **En que consistiu o curso que impartiu coa Fundación Centro Galego de Artesanía e do Deseño?**

Foi un repaso xeral polas bases que fundamentan a microfusión: creación do modelo polos diferentes sistemas e unha descrición ampla dos tipos de materiais. Coñecemos teorías orientativas de fundición dos metais e de colocación no forno dos cilindros. Fixemos unha descrición moi exhaustiva dos defectos da fundición, que os provocan e como solucionarlos, a importancia da realización das fichas de fundición e a descrición das máquinas de última tecnoloxía. Quero destacar que sen as excelentes instalacións das que dispón Ardentia, a súa maquinaria, así coma o seu tesón e empeño, este curso non podería terse realizado.



### **Teñen implantación na artesanía galega as técnicas que ensinou no curso?**

Si que teñen unha lixeira implantación pero a un nivel moi básico e funcionando coa técnica do erro e do acerto, co cal cando algo sae ben ou mal non se sabe por que. Pero é xente emprendedora, con moitas inquietudes, é un sector inci-



## FORMACIÓN

**Otra de las acciones formativas que propuso la Fundación Centro Galego de Artesanía e do Deseño fue un curso sobre microfusión, una técnica de fundición en joyería, a cargo de Antonio Franco, que se desarrolló en Bergondo del 7 al 9 y del 21 al 23 de mayo.**

### **¿En qué ha consistido el curso que impartió con la Fundación Centro Galego de Artesanía e do Deseño?**

Fue un repaso general por las bases que fundamentan la microfusión: creación del modelo por los diferentes sistemas y una descripción amplia de los tipos de materiales. Conocimos teorías orientativas de fundición de los metales y de colocación en el horno de los cilindros. Hicimos una descripción muy exhaustiva de los defectos de fundición, qué los provocan y cómo solucionarlos, la importancia de la realización de las fichas de fundición y la descripción de las máquinas de última tecnología. Quiero destacar que sin las excelentes instalaciones de las que dispone Ardentia, su maquinaria, así como su tesón y empeño, este curso no hubiera podido realizarse.



### **¿Tienen implantación en la artesanía gallega las técnicas que ha enseñado en el curso?**

Sí que tienen una ligera implantación pero a un nivel muy básico y funcionando con la técnica de error y acierto, con lo cual cuando algo sale bien o mal no se sabe por qué. Pero es gente emprendedora, con muchas inquietudes, es un sector incipiente que desea profundizar más, haciendo cursos monográficos, de



piante que desexa afondar máis, facendo cursos monográficos, de realización de cauchos, da súa apertura, fundición en centrífuga e moitas máis cousas, así que terán unha maior presenza.

### **Que valor cre que teñen este tipo de actividades formativas para os artesáns?**

É moi relevante, pero tanto se son de deseño coma de microfusión, de deseño por ordenador ou de apertura de caucho. Poderíamos integrar no noso sector as novas tecnoloxías, que están a cambiar continuamente, e estando informados permanentemente destes cambios axudaríalles a estar ao día. Empresas como Ardentia xa viron estas posibilidades e estanas a poñer en práctica, cun bo equipo de colaboradores, entre os que me considero un "hooligan" da fundición, o mellor piropo que chegaron a dicirme.

### **Como foi a acollida por parte do alumnado?**

Excelente, moi abertos a esta nova tecnoloxía, preguntaban moito, por iso insisto en que sería conveniente que estes cursos ou seminarios se implantasen dunha forma regular; houbo moitos alumnos que quedaron con gana de aprender máis, e outros que non puideron asistir por falta de prazas.

### **É importante a innovación na artesanía?**

Para estar nun mercado competitivo temos que innovar constantemente, pero non só na maquinaria, tamén na técnica e nos coñecementos. Isto só é posible dando este tipo de seminarios e cursos monográficos.

### **Como valora a situación e a calidade da produción artesanal galega na xoiería?**

Véxoa con ganas, con xente con moita ilusión, que vai empuxando, cun produto moi personalizado e concreto, pero quizais tería que abrirse máis ao deseño, á técnica e á formación e perder o medo a compartir proxectos e técnicas con outros talleres. Aínda que tamén vin un certo derrotismo por parte dalgúns artesáns: que como están na outra esquina de España están como illados, e iso baixo ningún concepto pode ser excusa para non realizar os nosos proxectos. Temos que ter ilusión.

realización de cauchos, de su apertura, fundición en centrífuga y muchas más cosas, así que tendrán una mayor presencia.

### **¿Qué valor cree que tienen este tipo de actividades formativas para los artesanos?**

Es muy relevante, pero tanto si son de diseño como de microfusión, de diseño por ordenador o de apertura de caucho. Podríamos integrar en nuestro sector a las nuevas tecnologías, que están cambiando continuamente, y estando informados permanentemente de estos cambios les ayudaría a estar al día. Empresas como Ardentia ya han visto estas posibilidades y las están poniendo en práctica, con un buen equipo de colaboradores, entre los que me considero un "hooligan" de la fundición, el mejor piropo que me han llegado a decir.

### **¿Cómo fue la acogida por parte del alumnado?**

Excelente, muy abiertos a esta nueva tecnología, preguntaban mucho, por eso insisto en que sería conveniente que estos cursos o seminarios se implantarán de una forma regular; hubo muchos alumnos que se quedaron con las ganas de aprender más, y otros que no pudieron asistir por faltas de plazas.

### **¿Es importante la innovación en la artesanía?**

Para estar en un mercado competitivo tenemos que innovar constantemente, pero no solo en maquinaria, también en técnica y conocimientos. Esto solo es posible dando este tipo de seminarios y cursos monográficos.

### **¿Cómo valora la situación y calidad de la producción artesanal gallega en la joyería?**

La veo con ganas, con gente con mucha ilusión, que va empujando, con un producto muy personalizado y concreto, pero quizás tendría que abrirse más al diseño, a la técnica y a la formación y perder el miedo a compartir proyectos y técnicas con otros talleres. Aunque también he visto un cierto derrotismo por parte de algunos artesanos: que como estás en la otra esquina de España están como aislados, y eso bajo ningún concepto ha de ser excusa para no realizar nuestros proyectos. Hemos de tener ilusión.



### Innovación na artesanía

A innovación aplicada aos procesos de xestión e de produción da artesanía é unha das principais novidades do programa de formación especializada para artesáns deseñado pola Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño para este ano 2010. Deste xeito, introdúcese un programa de formación transversal que busca dar unha resposta global ás diferentes necesidades dos artesáns no mercado actual.

A “Acción de apoio para a innovación na artesanía de Galicia” divídese en cinco módulos que se celebrarán durante outras tantas fins de semana dos meses de setembro e outubro en Santiago de Compostela. Así mesmo, en paralelo ás sesións presenciais, porase en marcha un foro aberto a través de internet, no que os participantes poderán continuar cos debates dos casos analizados, aclarar dúbidas ou ben propoñer novos temas. Os artesáns que estean interesados en participar pódense inscribir a través da páxina web [www.artesaniadegalicia.org](http://www.artesaniadegalicia.org).

Os módulos de marketing e administración e finanzas estarán impartidos por dous profesores da Universidade de Santiago de Compostela, Marisa del Río e Luis Otero, respectivamente. O deseñador e artesán Pitt Berkemeyer encargárase da parte de deseño, mentres que o apartado dedicado á comunicación estará impartido polo consultor e especialista Anxo López. Por último, a parte de vendas correrá a cargo da economista e consultora Xènia Viladás, que tamén asume a dirección do curso.



### Innovación en la artesanía

La innovación aplicada a los procesos de gestión y producción de la artesanía es una de las principales novedades del programa de formación especializada para artesanos diseñado por la Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño para este año 2010. De este modo, se introduce un programa de formación transversal que busca dar una respuesta global a las diferentes necesidades de los artesanos en el mercado actual.

La “Acción de apoyo para la innovación en la artesanía de Galicia” se divide en cinco módulos que se celebrarán durante otros tantos fines de semana de los meses de septiembre y octubre en Santiago de Compostela. Así mismo, en paralelo a las sesiones presenciais, se pondrá en marcha un foro abierto a través de internet, en el que los participantes podrán continuar con los debates de los casos analizados, aclarar dudas o bien proponer nuevos temas. Los artesanos que estén interesados en participar se pueden inscribir a través de la página web [www.artesaniadegalicia.org](http://www.artesaniadegalicia.org).

Los módulos de marketing y administración y finanzas estarán impartidos por dos profesores de la Universidad de Santiago de Compostela, Marisa del Río y Luis Otero, respectivamente. El diseñador y artesano Pitt Berkemeyer se encargará de la parte de diseño, mientras que el apartado dedicado a la comunicación estará impartido por el consultor y especialista Anxo López. Por último, la parte de ventas correrá a cargo de la economista y consultora Xènia Viladás, que también asume la dirección del curso.



## Tornería e arquitectura

A sede coruñesa do Colexio Oficial de Arquitectos de Galicia (COAG) acolleu durante o mes de xullo a terceira edición da Mostra Itinerante de Madera Torneada "Contornos", organizada pola Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño. O COAG converteuse nun espazo de achegamento entre a artesanía e arquitectura, unha interesante combinación de disciplinas con grandes posibilidades. Está previsto repetir a experiencia durante o mes de agosto na sede deste organismo en Santiago de Compostela.

O obxectivo da Consellería de Economía e Industria é que a celebración desta exposición de tornería no COAG sexa un punto de partida para que artesanía e arquitectura poidan traballar da man no desenvolvemento de innovadores proxectos no futuro, que terán asegurado o uso de materiais de calidade e o valor engadido do procedemento artesanal, do feito á man e do feito en Galicia.



## Tornería y arquitectura

La sede coruñesa del Colegio Oficial de Arquitectos de Galicia (COAG) acogió durante el mes de julio la tercera edición de la Muestra Itinerante de Madera Torneada "Contornos", organizada por la Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño. El COAG se convirtió en un espacio de acercamiento entre artesanía y arquitectura, una interesante combinación de disciplinas con grandes posibilidades. Está previsto repetir la experiencia durante el mes de agosto en la sede de este organismo en Santiago de Compostela.

El objetivo de la Consellería de Economía e Industria es que la celebración de esta exposición de tornería en el COAG sea un punto de partida para que artesanía y arquitectura puedan trabajar de la mano en el desarrollo de innovadores proyectos en el futuro, que tendrán asegurado el uso de materiales de calidad y valor añadido del procedimiento artesanal, de lo hecho a mano y lo hecho en Galicia.



### **Apoio á promoción e venda directa**

A Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño conta entre os seus obxectivos co impulso á exhibición e á divulgación do produto artesan galego entre a sociedade. Por este motivo, apoia a celebración de feiras de venda directa e diferentes eventos de promoción da artesanía, realizadas por iniciativa de concellos e de asociacións profesionais de artesáns da nosa Comunidade Autónoma.

Estas feiras desenvolven un importante papel na comercialización da artesanía, no achegamento dos oficios artesanais á sociedade, na atracción do turismo ás áreas de influencia de cada un destes eventos e, polo tanto, na dinamización socioeconómica das diferentes localidades galegas.

Nestes últimos meses, a Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño prestou o seu apoio á IV Feira de Artesanía de Outeiro de Rei, á sexta edición das Xornadas de Cultura Mariñeira Muros Mira ao Mar, á Feira Tradicional Outrora de Rubián (Bóveda), á Feira Medieval de Noia, á III Feira Atlántica de Artesanía e Deseño "Chalana" de Pontevedra, a Mostrart na Coruña, á III Feira de Comercio e Artesanía de Cambados, a Artelemos en Monforte e á Mostra de Olería de Buño. Así mesmo, encárgase da organización do Encontro de Torneiros de Xermade, que este ano celebra a súa décima edición.

### **Apoio a la promoción y venta directa**

La Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño cuenta entre sus objetivos con el impulso a la exhibición y divulgación del producto artesano gallego entre la sociedad. Por este motivo, apoya la celebración de ferias de venta directa y diferentes eventos de promoción de la artesanía, realizadas por iniciativa de ayuntamientos y asociaciones profesionales de artesanos de nuestra Comunidade Autónoma.

Estas ferias desarrollan un importante papel en la comercialización de la artesanía, el acercamiento de los oficios artesanales a la sociedad, la atracción del turismo a las áreas de influencia de cada uno de estos eventos y, por tanto, la dinamización socioeconómica de las diferentes localidades gallegas.

En estos últimos meses, la Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño ha prestado su apoyo a la IV Feria de Artesanía de Outeiro de Rei, a la sexta edición de las jornadas de cultura marinera Muros Mira ao Mar, a la Feria Tradicional Outrora de Rubián (Bóveda), a la Feria Medieval de Noia, a la III Feria Atlántica de Artesanía e Deseño "Chalana" de Pontevedra, a Mostrart en A Coruña, a la III Feria de Comercio y Artesanía de Cambados, a Artelemos en Monforte y la Mostra de Olería de Buño. Así mismo, se encarga de la organización del Encontro de Torneiros de Xermade, que este año celebra su décima edición.

### Artesanía de Galicia en París e Frankfurt

A marca Artesanía de Galicia participa este trimestre en dúas das feiras profesionais máis relevantes no sector da decoración en Europa. A Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño leva un stand institucional á Tendence de Frankfurt, do 27 ao 31 de agosto. Deste xeito, da man da Fundación participan sete artesáns galegos de diferentes eidos que exporán os seus traballos nun stand que se complementará cun espazo promocional da marca Artesanía de Galicia. A cesteira Idoia Cuesta ou o obradoiro Regal Cerámica Artesán compartirán espazo cos complementos de María Meda e de La Böcöque, coas xoias en cerámica de Marta Armada, coa bixería de Helena López ou o coiro de Cabuxa.

A outra gran cita desta temporada é a feira Maison & Object, que se celebra en París do 3 ao 9 de setembro. Do mundo da xoiería, acoden as propostas en prata de Maysil e as xoias en vidro de Rosa Méndez. Participan tamén tres dos obradoiros que viaxan a Tendence: Regal, Idoia Cuesta e La Böcöque. A Consellería de Economía e Industria considera fundamental a participación dos artesáns en eventos de recoñecido prestixio baixo a imaxe única de Artesanía de Galicia, posto que contribúe a divulgar o sector artesán galego e a facilitar a súa introdución en novos mercados.

### Artesanía de Galicia en París y Frankfurt

La marca Artesanía de Galicia participa este trimestre en dos de las ferias profesionales más relevantes en el sector de la decoración en Europa. La Fundación Centro Galego da Artesanía e do Deseño lleva un stand institucional a la Tendence de Frankfurt, del 27 al 31 de agosto. De este modo, de la mano de la Fundación participan siete artesanos gallegos de diferentes ámbitos que expondrán sus trabajos en un stand que se complementará con un espacio promocional de la marca Artesanía de Galicia. La cestera Idoia Cuesta o el taller Regal Cerámica Artesán compartirán espacio con los complementos de María Meda y La Böcöque, las joyas en cerámica de Marta Armada, la bisutería de Helena López o el cuero de Cabuxa.

La otra gran cita de esta temporada es la feria Maison & Object, que se celebra en París del 3 al 9 de septiembre. Del mundo de la joyería, acuden las propuestas en plata de Maysil y las joyas en vidrio de Rosa Méndez. Participan también tres de los talleres que viajan a Tendence: Regal, Idoia Cuesta y La Böcöque. La Consellería de Economía e Industria considera fundamental la participación de los artesanos en eventos de reconocido prestigio bajo la imagen única de Artesanía de Galicia, puesto que contribuye a divulgar el sector artesano gallego y facilitar su introducción en nuevos mercados.



## TENDAS ADHERIDAS Á MARCA / TIENDAS ADHERIDAS A LA MARCA:

### A CORUÑA

#### Ataulfo Xoieiros

Rúa Real, 31  
15003 A Coruña  
Tel.: 981229804

#### Ataulfo Xoieiros

Rúa Bailén, 10  
15001 A Coruña  
Tel.: 981226376

#### Breogán

Praza de María Pita, 16  
15001 A Coruña  
Tel.: 881873483

#### Breogán

Rúa Montoto, 5  
15001 A Coruña

#### Catina

Rúa Real, 68  
15003 A Coruña  
Tel.: 981224682

#### Silvela

Praza María Pita, 13  
15001 A Coruña  
Tel.: 981204685

#### Xoiería Amor

Rúa Nova, 10  
15003 A Coruña  
Tel.: 981224004

#### Xoiería Amor

Rúa Menéndez Pelayo, 12  
15008 A Coruña  
Tel.: 981224004

#### Xoiería Jose Lado

Rúa García Martí, 14  
15940 A Pobra do Caramiñal  
Tel.: 981831502

#### Agasallos Richard

Praza García Martí, 3  
15940 A Pobra do Caramiñal  
Tel.: 981831314

#### Xoiería Fernández

Praza Hermanos Ageitos, s/n.  
15940 A Pobra do Caramiñal  
Tel.: 981830849

#### Patagonia

Rúa Agro do Medio, 7 Baixo  
15895 Milladoiro (Ames)  
Tel.: 981536268

#### Patagonia

Praza da Mahía, 3  
15220 Bertamiráns (Ames)  
Tel.: 881972986

#### Xoiería Belmonte

Avda. García Naveira, 1  
15300 Betanzos  
Tel.: 981772261

#### A xoiería do encaixe

Rúa do Río, 10  
15123 Camariñas  
Tel.: 615852590

#### Calvelo Pratería Regalos S.L.

Praza de Galicia, 5  
15100 Carballo  
Tel.: 981702066

#### Xoiería Calvelo Seoane

Rúa Fomento, 1  
15100 Carballo  
Tel.: 981703057

#### Arte Mimo

Pontenova, 3 B  
15350 Cedeira  
Tel.: 981481513

#### Recuerdos El Santuario

Santuario de S. Andrés de Teixido, 7  
15350 Cedeira  
Tel.: 981480182

#### Cerámicas La Camelia

Avenida Pías 1-3  
15500 Fene  
Tel.: 981945218

#### Bazar Manuel Ángel Seijas

Mercado da Magdalena, 117  
15402 Ferrol  
Tel.: 696873403

#### Gaélico Artesanía

Rúa San Amaro, 23  
15403 Ferrol  
Tel.: 981326228

#### Xoiería Prieto

Rúa da Igrexa, 3  
15402 Ferrol  
Tel.: 981350394

#### Bazar de artesanía Costa da Morte

Rúa Santa Catalina, 48  
15155 Fisterra  
Tel.: 981740074

#### Comercio Rural Galego Casa Senra

Avenida 13 de abril, 29  
15256 A Picota (Mazaricos)  
Tel.: 981852454

#### Angarela

Rúa Progreso, 15  
15800 Melide  
Tel.: 981506096

#### María del Carmen Lata Sanjurjo

A Igrexa - Visantóña  
15689 Mesía  
Tel.: 681694098

#### O Lar da Chousa

Avenida Francisco Vizoso, 30  
Franza. 15626 Mugardos  
Tel.: 680438662

#### Floristería José Luis

R/ José María del Río, 28 - Baixo  
15124 Muxía  
Tel.: 981742554

#### Regalos Camuri

Rúa do Carmen, 6  
15830 Negreira  
Tel.: 981881743

#### Quercus

Santiago Álvarez, 1 - Santa Cruz  
15179 Oleiros  
Tel.: 981627316

#### Perfumería Quintela

Avda. de Lugo, 20  
15821 Arca (O Pino)  
Tel.: 981511419

### Tasmania

Rúa Mercado, 14 - Baixo  
15680 Ordes  
Tel.: 981681248

#### Artegal

Rúa Xeneral Franco, 96  
15330 Ortigueira  
Tel.: 649509542

#### Xoiería Reloxería Jesús Manuel S.C.

Rúa Xeneral Franco, 63  
15330 Ortigueira  
Tel.: 981400193

#### Artesanía A Xesta

Rúa Pescadería, 25 - B  
15600 Pontedeume  
Tel.: 981434181

#### Galerías Pérez

Rúa Real, 1  
15155 Fisterra  
Tel.: 981740005

#### Meigas Artesanía

Rúa Gravina, 4 Baixo  
15960 Ribeira  
Tel.: 981835114

#### A Mougá

Rúa Xelmírez, 26  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981 560 796

#### Agasallos A Cesta

Rúa do Franco, 39  
15702 Santiago de Compostela  
Tel.: 981576982

#### Amboa

Rúa Nova, 44  
15705 Santiago de Compostela  
Tel.: 981583359

#### Amboa Azabachería

Rúa Acibecheira, 32  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981563932

#### Amboa Fontiñas

Área Central, LC. 16 B  
15703 Santiago de Compostela  
Tel.: 981560162

#### Andaina Regalos

Rúa do Vilar, 48  
15705 Santiago de Compostela  
Tel.: 981564874

#### Arela Regalos

Rúa do Vilar, 66  
15705 Santiago de Compostela  
Tel.: 981577594

#### Artesanía y Regalos Fariña Formigo

Acibecheira, 18  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981575917

#### Atrio Regalos

San Francisco, 6  
15705 Santiago de Compostela  
Tel.: 981565688

#### BS Artesanía SC

Rúa Algalia de Arriba, 14 Baixo  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981573377

### Bulideira

Rúa San Lázaro, 108  
15703 Santiago de Compostela  
Tel.: 981576501

#### Cacharros de Compostela

Rúa do Vilar, 16 Baixo  
15705 Santiago de Compostela  
Tel.: 981583847

#### Dolmen Agasallos

Rúa República do Salvador, 31 - 5º B  
15701 Santiago de Compostela  
Tel.: 981563397

#### El Capricho

Rúa Acibecheira, 1  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981565877

#### El Pórtico

Rúa Fonseca, 1 Baixo  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981583925

#### Eloy Gesto Ferreiro

Rúa Santa Comba, 5 B  
15705 Santiago de Compostela  
Tel.: 981589596

#### Joyería Regueira

Rúa Acibecheira, 9  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981583627

#### Macri S.C.

Rúa Acibecheira, 29  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981571814

#### Mariña

Rúa Nova, 1  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981577432

#### Meigas Fóra

Rúa do Franco, 45  
15702 Santiago de Compostela  
Tel.: 881031624

#### Pratería Alfonso Iglesias

Rúa Nova, 2  
15705 Santiago de Compostela  
Tel.: 981581878

#### Triskel

Rúa Acibecheira, 31  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981576870

#### Xanela

Rúa do Franco, 35  
15702 Santiago de Compostela  
Tel.: 981575994

#### Xoiería - Pratería Augusto Otero

Praza das Praterías, 5  
15704 Santiago de Compostela  
Tel.: 981581027

#### Xoiería Bernardino Otero

Praza das Praterías 4-5  
15701 Santiago de Compostela  
Tel.: 981558880

#### Xoiería Gerardo

Rúa do Hórreo, 68  
15702 Santiago de Compostela  
Tel.: 981565531