



## CHARLA CON...

**JOAQUÍN SOLBES** O CÓMO COMERCIALIZAR GRELOS EN GIPUZKOA

Irúnés de Mendibil. En la calle Santiago su abuelo Gaztelumendi tenía sidrería. De joven, Quintxo repartía los vinos que distribuía su padre. Ahora rige el destino de un puñado de tiendas delicatessen en Irun, Hondarribia y Donostia. El gran almacén está en Ventas.



Incluso la hortaliza más humilde puede resultar sublime. [JOSE MARI LÓPEZ]

### BEGOÑA DEL TESO

El otro día, quizás fuera el domingo, Quintxo Solbes se cruzó a primera hora de la mañana con Martín, un baserritarra de Ventas. Venía de su huerta. De recoger unas cuantas lechugas. Quintxo las miró y admiró. Estaban frescas, divinas. Hasta crujían. Tomó una caja. La llevó a la gran tienda y se puso a vocear, a vocear las lechugas fresquíssimas de la huerta de Martín. La gente se las arrebato de las manos.

— ¡Yo he visto, he oído vocear las más increíbles delicatessen en los almacenes Harrods!

— Yo también, yo también. Es emocionante. Demuestra que la casa está segura, satisfecha e ilusionada con lo que vende. Recuerdo una vez... Quien voceaba era la típica dama inglesa. Parecía salida de Covent Garden, cuando Covent Garden era el gran mercado de frutas de Londres. Se puso a contarnos las excelencias de las frambuesas recién traídas de Coventry. Fue un sueño. Lo reviví el otro día en Ven-

## «¿Por qué no va a ser una lechuga la mayor delicatessen?»

tas. Conseguí que la gente supiera que aquellas lechugas cuyas hojas aún crujían con el rocío, eran en esos momentos la gran joya de nuestra tienda.

— ¿Puede una lechuga ser considerada un tesoro gastronómico?

— ¿A qué llamarías tú pues 'delicatessen'?

— Ya sabe... a la sal del Himalaya, el caviar de Beluga, al champagne carísimo, a la carne de buey gallego.

— Te equivocas. Radicalmente. El caviar es una delicatessen porque, sencillamente, es escaso, muy escaso. No me apetece colaborar a la extinción de una especie para vender algo de lo que nosotros no tenemos referente. El caviar no perte-

nece a nuestra cultura gastronómica así que pocos saben cuál es bueno y cuál no. Nos meten algunos de peor calidad que las mismas huevas de lupus. ¿Buey gallego? Si ya no hay. Se criarán cuatro al año. Y se venden, pongamos que a millón cada uno. ¿El buey de Kobe masajeado y bañado en cerveza? ¿No serían mejores los nuestros que pastaban libres y araban la tierra? No creo que el concepto de delicatessen tenga que ir unido a las ideas de extraño, escaso, caro y lejano. Reivindico, reivindico con fuerza, la delicia cercana que cuesta 70 céntimos. A ese precio vendimos las lechugas de Martín. ¿Por qué no? — La pregunta es, pienso, si la gen-

te que produce esas lechugas maravillosas puede competir, incluso en tiendas exquisitas, con...?

— No hace falta que termines la pregunta. La respuesta es *no*. Al pequeño productor, al artesano delicado, le mata la distribución apabullante de los productos al por mayor. A diario llegan a los comercios camiones de toda Europa, de España, de África, cargados de lechugas que no han nacido en la tierra.

— Eso suena a cuando las brujas dicen a Macbeth que morirá a manos de un hombre no nacido de mujer. ¿Lechugas sin tierra?

— Claro. Productos hidropónicos, cultivos sin suelo, suspendidos en un soporte inerte y en disolución de nutrientes. Hay tomates con label nuestro que han nacido en el aire... Ningún productor pequeño puede luchar. Desconocen el mercado, sus trampas y sus maneras. Yo lucho por traer grelos gallegos...

— ¿Los brotes tiernos de las hojas del nabo que tan bien quedan con el lacón?

— Sí. Imagínate decirle a una agricultora gallega con su pequeña parcela donde cultiva los mejores nabos de la comarca que te prepare todos los lunes tantos kilos y te los mande aquí... No puede. No quiere. Y además, acaso, estaría prohibido.

— ¿Prohibido? ¿Por qué?

— ¿Quién sabe? Por lo mismo que no puedes vender huevos de gallina de corral. A veces bordeas la ilegalidad por ridículas normas sanitarias. Hablan de la salmonelosis. Tonterías. Prefieren prohibir la exquisitez antes de correr el mínimo riesgo que todo placer conlleva. Otra cosa, ¿Te has dado cuenta de que muchas pescaderías, sobre todo en centros comerciales, más aún las de los hiper franceses, son planas?

— Francamente...

— Pues el primer día que vayas, observa. No hay volumen, no hay cuerpos ni piezas. Todo está fileteado, aplanado. No saben qué hacer con, por ejemplo, las cabezas. Con las colas. Y lo solucionan fileteándolo todo, absolutamente todo.

— Curioso...

— Más que curioso, triste. Pues si no se respeta el producto, la materia prima, no hay delicatessen que valga. Pagaremos sólo un recuerdo.

## LA PICADURA

### DUENDES



ÓSCAR TEROL

Crean ustedes en los duendes del comercio? Yo sí. Viven debajo de los mostradores de las tiendas, sobre todo de las que venden aparatos electrónicos o artículos de mecanismo complicado. Son juguetones y les gusta poner a prueba los nervios y la seguridad del cliente. Nunca actúan contra el dependiente, diría más, lo dependientes no saben que existen. Que sirva este artículo para desenmascararlos de una vez. ¡Va por ustedes!

Se te estropea un móvil, por ejemplo, o un cualquier cacharro que tenga el clásico botón ON-OFF, ya me entienden. Te diriges a la tienda donde lo compraste, con tu garantía y el ticket de compra pertinente. Esperas tu turno pacientemente hasta que el dependiente te pregunta: «¿Qué desea?». Le explicas que el aparato que le compraste a él mismo hace unos días ha dejado de funcionar. Se lo enseñas y te creces porque sabes que la razón está de tu lado, eres un consumidor reivindicando sus derechos. Le relatas al detalle, con ruidos y efectos especiales caseros, la secuencia de la avería, como para impresionarle y que te conceda la garantía.

El dependiente te escucha por misericordia, y cuando terminas de llorar, te dice: «Déjeme probar a mí». Frase que hace que se despierten los duendecillos; a partir de ese momento, el aparato estropeado empieza a funcionar perfectamente en las manos del vendedor. Si tiene gafas, te mirará por encima de los cristales, y te dirá: «¿Ya ha leído bien las instrucciones?».

Tu credibilidad empieza a cotizar a la baja, te haces pequeño y el dependiente cada vez más grande. Con voz temblorosa, le vuelves a explicar el fallo de aparato, mientras ves que funciona perfectamente. Aunque digas la verdad, te suena a mentira. Momentos de tensión. Al final, los duendes dejan de actuar y el dependiente encuentra un error en el sistema. «Tenía usted razón».

Pasen buen día.

## TXISPAS AL SOL... POR ADOLFO LUZURIAGA

