

LA TAJADERA

Nº 2. ENERO 2018. EJEMPLAR GRATUITO



JOAQUÍN GARZARÁN, PROPIETARIO DE EL BOTERO... | RESTAURANTE MARIANO Y MANOLO... | CASA DE CULTURA... | SANTIAGO ALONSO MARCO... | CON NOMBRE PROPIO Y EN FEMENINO... | NUEVOS POBLADORES... | ESTAMOS LLENOS DE PROYECTOS...



REVISTA LA TAJADERA:

www.latajadera.es

Edita:

Valdelicea & Cía.
Calamocha, Teruel

Colaboran:

Ángel Varela, Olga Sánchez,
Manuel López Poy y Manel
Marina

Maquetación e impresión:

SID, Sistemas de Impresión y
Diseño

Info. Publicidad:

978 73 25 49 – 650 06 68 21
latajadera@valdelicea.es

() Imagen de portada cedida por
Centro de Estudios del Jiloca*

Índice

Editorial	3
Joaquín Garzarán, propietario de El Botero	5
Restaurante Mariano y Manolo	8
Casa de Cultura	11
Santiago Alonso Marco	14
Con nombre propio y en femenino	17
Nuevos pobladores	20
Estamos llenos de proyectos	22



LA TAJADERA

La Tajadera es una revista de periodicidad mensual y ámbito local y comarcal. Incluye entrevistas a personajes de la vida cotidiana, reportajes sobre el medioambiente, la cultura y la economía locales, crónicas sobre la historia más próxima y consejos para conocer los lugares más bellos y emblemáticos. Asimismo, pretende contar con el apoyo y la colaboración de todos los vecinos para convertirse en el medio de comunicación local por el que fluyan los proyectos, las vivencias y la historia de Calamocha (*) y la comarca del Jiloca.

«Calamocha es una villa y un municipio de España, capital administrativa de la comarca del Jiloca, en el noroeste de la provincia de Teruel, en la comunidad autónoma de Aragón».

Avance del próximo número:

- Un maestro de campo.
- Una vuelta por el mundo.
- Comidas para llevar.

Y sin embargo, nos leen

Dicen que fue San Agustín, un sabio que acabó siendo santo, el que acuñó aquella famosa frase de «errare humanum est», o sea, que equivocarse es humano y le puede pasar a cualquiera. También dicen que la frase no era del todo suya, sino que era la mitad de otra que la había copiado a Cicerón, el filósofo romano, y que acaba diciendo «nullius nisi insipientis, in errore perseverare», o sea algo así como «pero sólo de ignorantes es perseverar en el error». Nosotros no vamos a enmendarle la plana a ninguno de los dos, así que, reconociendo que nos hemos equivocado, también queremos declarar abiertamente que no tenemos intención de seguir haciéndolo.

Las cosas como son, y reconocemos que en la pasada edición hubo algunos errores en la maquetación y algún despiste en los textos. Lo propio de las prisas, de las fechas, y de las ganas que teníamos todos por sacar la revista cuanto antes. Nada que no se pueda entender, enmendar como algo del pasado y mejorar en el futuro. De hecho, uno de los errores consistió en precisamente en equivocarnos con la fecha de la edición: aparecía «enero de 2017» en lugar de diciembre. Y eso que la maqueta de la revista con ese peculiar viaje al pasado pasó por varios pares de ojos antes de proceder con la impresión. Precisamente a ese *lapsus calami* los psicólogos los llaman «ceguera inatencional». Dicho en castellano coloquial, es no ver lo que tienes delante de tus narices... o que lees lo que quieres leer. Algo parecido nos ocurrió con las fotografías de un cliente, y se nos colaron dos rechazadas previamente.

Y como no hay dos sin tres, la tercera ceguera fue la de este modesto editor que no cayó en la cuenta de que la revista la iban a ver personas de medio mundo, sí, del mundo mundial, y que no todos saben dónde está Calamocha... aunque quizá debieran.

En cualquier caso, anécdotas aparte, estamos muy satisfechos y agradecidos por la buena acogida que ha tenido el primer número de La Tajadera. Los 400 ejemplares editados volaron de los estantes en las primeras horas de su distribución y no digamos las 700 y pico copias electrónicas que se enviaron en formato PDF. Tanto es así que en cuestión de minutos comenzamos a recibir felicitaciones desde los cuatro puntos cardinales del planeta: Nueva York, San José de Costa Rica, Ámsterdam, Berlín, Barcelona, etc. Para que luego digan los mal pensados, que son los menos pero haberlos ahílos, que «quién va a leer esto» o, qué «más que revista parece un catálogo».

Podríamos explicarles que este formato «de bolsillo» está muy estudiado y que no es una cuestión de tacañería, ya que, en proporción, es mucho más costoso que uno convencional. También podríamos argumentar aquello de que el tamaño no importa y que, en cuanto a elaboración y contenido, pequeña o grande, es una publicación muy profesional.

Incluso llegado el caso podríamos hacer un guiño fácil y defender que parecer un catálogo no es necesariamente malo y que hay una famosa empresa de muebles suecos cuyo catálogo tiene más lectores que muchos libros de éxito. Pero para nosotros lo importante es saber que lo hemos dado todo en el primer número, que nos hemos volcado profesional y emocionalmente con la revista, que aquellos que lo hacemos posible, redactores, periodistas, maquetadores y fotógrafos, hemos sido honestos con nosotros mismos y honrados hasta el extremo con todos aquellos que comparten sus historias personales en forma de relatos. Estamos convencidos de que La Tajadera es mucho más que una revista y que no hemos hecho más que empezar a caminar, con paso medido pero firme, y con la intención de seguir mejorando a cada número, de seguir contando historias que merecen la pena ser conocidas, convirtiendo a nuestros vecinos en protagonistas. Puede que algunos creen que todo esto son excusas para tapar nuestros fallos, pero a esos les contestamos como hizo Galileo cuando le obligaron a reconocer que la tierra no se movía alrededor del sol. El viejo sabio italiano con una media sonrisa dijo «E puor si mouve» [A pesar de todo, se mueve]... y nosotros, gracias a vuestra magnífica acogida, les contestamos «Y sin embargo, nos leen». Nos debemos a vosotros.

Gracias por estar ahí.



JOAQUÍN GARZARÁN, PROPIETARIO DE EL BOTERO “CADA CLIENTE QUE ENTRA POR LA PUERTA ES UN AMIGO”

El conocido local de Monreal del Campo fue fundado hace 90 años por los abuelos del actual propietario, Joaquín Garzarán.

Los padres de Joaquín, Francisca y Jacinto, se dejaron gran parte de su vida sacando adelante este negocio familiar entre los años 60 y 80, tras un paréntesis de 23 años en los que estuvo cerrado. Dinero que ganaban, dinero que invertían en mejorar y ampliar el negocio, que entre 1982 y 1988 la familia arrendó a los empleados del hostel que se constituyeron en cooperativa. A finales del 88 volvió a ser gestionado directamente por la familia, de la mano de los hijos de Francisca y Jacinto: Joaquín, su mujer Pilar y su hermana de igual nombre, que se jubiló el año pasado.

Como si peinase las palabras con miel, Joaquín Garzarán, hostelero y propietario de El Botero, en Monreal del Campo, le imprime un tono sosegado a la conversación. En el transcurso de la charla, uno intuye que este hombre resulta tan afable y cortés que, si se viese en el trance de estornudar, te enviaría antes un telegrama disculpán-



dose por la inminencia de semejante eventualidad. Para quien ha descifrado, tras una vida de dedicación y trabajo, todos los secretos de la hostelería, la receta es muy sencilla: “Cada cliente que entra por la puerta es un amigo”, afirma.

La hostelería, como casi todo en la vida, requiere un diez por ciento de inspiración y un noventa por ciento de transpiración. Dicho de otra manera, que sencillamente hay que sudarlo. Aquel que quiera aventurarse a desvelar sus secretos, deberá estar prevenido y concienciarse de que le aguardan múltiples avatares y, sobre todo, interminables jornadas laborales.

—Cuénteme Joaquín. ¿Cuál es el origen de El Botero?

Como referencia de hospedaje ya comenzó en el año 1928 y hasta el año 1936 lo gestionaron mis abuelos. Ese año se interrumpe la actividad y vuelve a reanudarse en 1959, año en que mi padre Jacinto se pone al frente del negocio.

—Sin embargo, su padre no se dedicó inicialmente al sector de la hostelería.

Así es. Mi padre era mecánico y en sus planes no entraba el dedicarse profesionalmente a la hostelería. En el año 1957 montó un taller al lado de la carretera y, posteriormente, viendo que ahí había una posibilidad de negocio, abrió dos años más tarde el bar. Éste funcionó hasta 1971, año en el que se inauguró el nuevo local que yo gestiono en la actualidad.

—¿Cuáles son las claves para triunfar en un mundo tan exigente y sacrificado como el de la hostelería?

Pues es necesario mucho sacrificio, mucho cariño y también volcarse en el servicio a los demás. No somos médicos, pero casi.

—¿Cómo se vivió la crisis en el sector?

La crisis fue muy dura, pero afortunadamente nosotros logramos sortearla porque ya teníamos unos cimientos sólidos, es decir, ya había una estabilidad detrás. En cualquier casa, hay que recalcar que nosotros ya habíamos pasado



<<Es necesario mucho sacrificio, mucho cariño y también volcarse en el servicio a los demás. No somos médicos, pero casi.>>

por otras crisis antes porque el sector de la hostelería es lo que tiene. Ahora mismo hay dieciséis empleados, pero llegamos a tener veintiocho en el año 1982.

—¿Qué otros factores han contribuido a que el restaurante El Botero se haya mantenido hasta hoy?

Aparte de los servicios que oferta nuestro establecimiento, no podemos perder de vista el hecho de que su ubicación es privilegiada. La zona en la que se encuentra es muy importante en ese sentido.

—¿Y las nuevas tecnologías? ¿En qué medida han ayudado al negocio?

Nosotros tenemos página web en Facebook y es evidente que, en los tiempos que corren, nadie que aspire a crecer o a mantenerse puede permanecer de espaldas a las nuevas tecnologías. Internet facilita enormemente la fluidez en la comunicación y es obvio que, si queremos que algo se sepa, hay que estar presente en la red.

—¿Y cómo se presenta el futuro? ¿Cuáles son las expectativas?

Yo creo que son buenas. Hay una estabilidad y mucho trabajo detrás y, en ese sentido, pienso sinceramente que a pa tir de ahora sólo se puede ir hacia arriba.

Esa estabilidad y esa optimista visión de futuro se sustentan en el perfecto funcionamiento de su oferta actual, basada en las 130 plazas del comedor, las 400 plazas de sus salones para eventos y sus 35 habitaciones, además de su excelente bar, que también dispone de una tienda de venta de productos de gastronomía local.

RESTAURANTE EL BOTERO

Av. Madrid, 2, 44300 Monreal del Campo, Teruel

Teléfono: 978 86 31 66

E-Mail: elbotero@elbotero.com

Facebook: [Hostal-Bar-Restaurante El Botero](https://www.facebook.com/Hostal-Bar-Restaurante-El-Botero)

RESTAURANTE MARIANO Y MANOLO CALIDAD, EXCELENCIA Y GENEROSIDAD EN UN LOCAL EMBLEMÁTICO

A la salida de Calamocha en dirección a Teruel, se encuentra uno de los restaurantes más singulares y famosos de España: el Restaurante Mariano y Manolo.



Manolo y Mariano

<<Quién sabe lo que nos deparará el futuro, de momento seguimos haciendo lo que mejor sabemos: trabajar y servir.>>

Este afamado local es obra y fruto del esfuerzo, el buen hacer, la simpatía y la capacidad de trabajo de dos socios, Mariano Sanz y Manolo Hernández, que al frente de una docena de empleados dirigen un establecimiento que tiene a gala ofrecer la mejor cocina aragonesa y las mejores carnes; además de ofrecer a los clientes locales y transeúntes los mejores productos de la comarca en la tienda que complementa el bar y el restaurante.

Mariano Sanz Sánchez, nació en 1955 en Tordesilos, en la provincia de Guadalajara y a los 13 años abandonó su casa buscando un futuro mejor que el que le ofrecía su pueblo. Comenzó como friegaplatos en la cocina del hostel El Botero, en la localidad turolense de Monreal del Campo y dos años y medio después empieza a trabajar como camarero en el Restaurante Molina, de Calamocha, donde permanece un par de años hasta que su profesionalidad y su simpatía personal le permite dar otro salto adelante y entrar en el hotel Fidalgo. Pero el joven Mariano aspira a más y por eso planea emigrar a Barcelona, pero el caprichoso destino frustra sus planes: “Por buena o mala fortuna, según se mire, una gran nevada echó por tierra mis planes y tuve que volver sobre mis pasos, ofreciéndome de nuevo en otro establecimiento, en esta ocasión en el Hotel Lázaro, donde permanecí otros tres años”.



Mariano se ha convertido para entonces en un excelente profesional de la hostelería al que la fortuna sonríe por fin cuando con poco más de 20 años le ofrecen hacerse cargo de la explotación del bar del matadero de Oscar Mayer, la industria más potente de Calamocha. Sin pensárselo un minuto se lanzó a la aventura acompañado por su novia de entonces y actual esposa, María Isabel Cortes, con la que lleva 38 años compartiendo vida y trabajo, unidos, como se suele decir en la fortuna y la dificultad, porque difíciles fueron los inicios de la pareja, tal y como recuerda Mariano: “Los primeros siete meses hasta antes de la boda fueron durísimos, trabajamos mucho y teníamos poco tiempo para romances”. Su profesionalidad y su buen hacer fueron extendiendo su fama y el trabajo comenzó a acumularse, tal y como recuerda el propio Mariano: “Al poco no solo gestionaban el bar del matadero, sino que también llevaban el

pabellón de fiestas, el bar de la Peña La Unión y el chiringuito del Peirón”.

Su socio, Manolo Hernández, también comenzó trabajando en El Botero, donde se conocieron, aunque después se dedicó durante un tiempo a ser representante, antes de decidir unir sus esfuerzos y convertirse en socios hace dieciséis años. Juntos dieron el salto hacia adelante en las instalaciones del emblemático matadero, tal y como explica Manolo: “En los primero siete años de socios fue cuando nos surgió la oportunidad de pagar el traspaso del bar del matadero, justo en aquel momento, alrededor del año 2.000, Campofrío compró Oscar Mayer y la economía se reactivó mucho”.

Fueron años dorados en la comarca del Jiloca, tiempos de mucho trabajo y de grandes obras de infraestructura en el pueblo y sus alrededores, según vuelve a recordar Manolo: “Se estaba constru-



yendo la autovía y la presa de Lechago, los tendidos del ferrocarril se estaban mejorando... En fin, que fueron muchas obras y había mucho personal de paso necesitando alimentarse y pernoctar”. Esa circunstancia favoreció la ampliación del negocio y en el mismo edificio del antiguo matadero habilitamos 12 apartamentos, que nos permiten complementar el servicio de restaurante y bar con una oferta hotelera de calidad para satisfacer la creciente demanda de transeúntes. Fueron tiempos de expansión para un negocio que hoy se ha consolidado y que encara el porvenir con la confianza que da el estar convencido de hacer las cosas bien, como puntualiza el socio de Mariano: “Quién sabe lo que nos deparará el futuro, de momento seguimos haciendo lo que mejor sabemos: trabajar y servir.”

Pero hablar del Restaurante Mariano de Calamocha es hablar sobre todo de lo que le ha dado popularidad y fama en los cuatro puntos cardinales del país: su súper cesta de Navidad. Todo aquel que ha puesto los pies en sus instalaciones tiene en mente la espectacular

y grandiosa cesta que cada año sortean Mariano y Manolo, con un monumental premio que ronda, nada más y nada menos, que los quinientos mil euros. Solo enumerar algunos de los premios que contiene esta peculiar cesta, que ocupa varios metros cuadrados del local, da una idea de la razón de la popularidad de la rifa del Restaurante Mariano y Manolo que ofrece al agraciado un vehículo Tesla Model X, otro coche Mini Cooper, un apartamento en la costa almeriense, una moto BMW, 150 mil euros en lingotes de oro, varias videoconsolas y material informático, además de joyas, juguetes, bebidas y, como no, los mejores productos de la artesanía gastronómica de Calamocha, que harán las delicias de una clientela que, a pesar de que las Navidades acaban de concluir, a buen seguro ya está reservando número para el sorteo que se celebrará dentro de once meses.

BAR RESTAURANTE MARIANO Y MANOLO
 Ctra. Sagunto Burgos, Km 190
 44200 Calamocha
 Teléfono: 978 73 16 07
www.restaurantemariano.es/

LA BIBLIOTECA MUNICIPAL DE MONREAL DEL CAMPO ALBERGA UN TOTAL DE 16.000 VOLÚMENES

La directora de la Casa de la Cultura, María del Carmen Fuentes, apunta que el libro tradicional resiste el empuje del electrónico

Leer es una forma de volar, una experiencia íntima que te permite caminar por la vida con menos estorbos en el alma. Abre un libro y te convertirás en un peregrino a las puertas de una ciudad desconocida. Y en Monreal del Campo la persona que tiene las llaves que facilitan la entrada a esa ciudad se llama María del Carmen Fuentes y es, desde el año 1988, la directora de la Casa de la Cultura del municipio, en la que se integran tanto la biblioteca —que alberga un total de 16.000 volúmenes— como el Museo del Azafrán.

—¿Cuál es el perfil del cliente que suele frecuentar la biblioteca?

Ha ido cambiando con los años. Cuando empecé se trataba, sobre todo, de alumnos que venían a consultar enciclopedias. Ahora, con la irrupción de las nuevas tecnologías, se han modificado sustancialmente los hábitos.

—Los datos que manejan son bastante satisfactorios. ¿Qué puede decirme sobre eso?

Sí, no podemos quejarnos. Monreal del Campo tiene una población de 2.700 habitantes y, según los datos de que disponemos, en 2017 se registraron un total de 5.000 préstamos, la mayoría de ellos libros. No obstante, hubo una época en la que también se prestó mucho en soporte audiovisual, es decir, películas, CDs, música.



Una de las iniciativas que mayor dinamismo proporciona a la biblioteca son los dos clubes de lectura con que contamos. Cada uno de ellos tiene unos veinte miembros.



—**Hablaba antes de las nuevas tecnologías. ¿Son compatibles el libro de papel y el electrónico?**

Yo creo que ambos son perfectamente compatibles. El lector que está acostumbrado a disfrutar del papel seguirá haciéndolo. Y en los últimos tiempos vemos como hay muchos adultos que se decantan por el libro electrónico por la sencilla razón de que les resulta más sencillo leerlo ya que éste permite aumentar el cuerpo de la letra y facilita su visión, alternativa que —claro está— no resulta aplicable al libro tradicional.

—**En torno a la biblioteca se han puesto en marcha interesantes iniciativas culturales.**

Efectivamente. Una de las iniciativas que mayor dinamismo proporciona a la biblioteca son los dos clubes de lectura con que contamos. Cada uno de ellos tiene unos veinte miembros. Distribuimos un libro a cada uno de ellos —generalmente narrativa— y, durante un mes, se

procede a su lectura y a continuación se hace una puesta en común. Uno de ellos lleva funcionando doce años y el otro ocho. Y la verdad es que estamos muy satisfechos con su funcionamiento.

—**¿Y cómo se ve, desde su puesto de bibliotecaria y persona comprometida con la cultura, el hecho de que España siempre se sitúe en los últimos puestos europeos en índice de lectura?**

Por mi experiencia, yo pienso que la gente que lee, lee mucho. Lo que ocurre es que hay un porcentaje considerable de personas que no leen nunca. Lo que hay que intentar, desde las instituciones oficiales, es poner en marcha todas las iniciativas posibles para fomentar la lectura y los valores que ésta lleva aparejados. Por ejemplo, una vez al mes vienen los niños del ciclo de infantil y de la guardería a que les contemos cuentos.

—**¿Qué otras acciones han acometido?**

También disponemos de dos puntos de



lectura en el centro de salud, uno en la zona de infantil y otro en la de adultos. Por otro lado, también convocamos un certamen internacional de relatos cortos ambientados en el medio rural. Cada año suelen llegarnos más de cuatrocientos, y muchos de ellos proceden del extranjero.

—Usted dirige también el Museo del Azafrán. ¿Qué puede contarnos sobre él?

El Museo del Azafrán recoge las señas de identidad de la comarca. Fue inaugurado en el año 1986 y el artífice del proyecto fue un tecnólogo aragonés llamado Julio Alvan que, en la década de los ochenta, propuso al ayuntamiento su puesta en marcha.

—¿Qué puede ver el visitante en él?

El museo alberga toda la información posible sobre un cultivo tan importante para Monreal como es el del azafrán. También pueden verse todo tipo de utensilios y herramientas relacionadas con



él. Hay incluso un concurso de fotografía que gira en torno al azafrán. Estamos contentos con la acogida que tiene. Hay que pensar que son unas tres mil personas las que visitan anualmente el museo.

SANTIAGO ALONSO

GERENTE Y PROPIETARIO DE SID (SISTEMAS DE IMPRESIÓN Y DISEÑO)

EL COMPROMISO PERSONAL Y LA CALIDAD TÉCNICA DEL DISEÑO Y LA COMUNICACIÓN

Santiago Alonso Marco es uno de los primeros compañeros de viaje de este proyecto que aspira a convertirse en parte de la vida cotidiana de Calamocha.

Cuando La Tajadera era poco más que una idea contactamos con Santiago, cuya profesionalidad nos cautivó desde el primer momento. Tras la primera reunión supimos que ya sabíamos quien nos haría la impresión, y eso que no habíamos entrado en detalles, ni habíamos hablado de calidades de impresión, procedimientos ni dinero. Fue la corriente de confianza mutua basada en una visión de la vida y los negocios parecida, a pesar de nuestra diferencia de edad, la que nos hizo aproximarnos y confiar en que una colaboración personal y profesional sólo nos podría proporcionar beneficios, algo que se confirmó con el primer encargo, la maquetación e impresión del número uno de La Tajadera. Santiago y su equipo son y serán siempre los «hacedores» de la revista.

<<Hoy por hoy, a pesar de las dificultades que plantea trabajar aquí, el futuro más inmediato está en Calamocha y nada más.>>

Dos meses después de aquel primer encuentro hemos decidido convertir a nuestro colaborador en uno de nuestros protagonistas por méritos propios, en un temprano desayuno de trabajo, en el que Santiago Alonso Marco, nos cuenta que nació en Madrid en 1972





allí vivió, estudio y trabajó, y que llegó a Calamocha hace ya 19 años, aunque parte de sus orígenes maternos son de tierras turolenses, tal y como recuerda el propio Santiago: «Mi madre es de El Poyo de Cid, se fue a estudiar y a trabajar a Madrid, se casó y allí sigue viviendo». Desde pequeño Santiago pasaba buena parte de sus vacaciones de verano y otras festividades en el pueblo de su madre, a seis kilómetros de Calamocha, donde conoció a su mujer, Mari Carmen Pamplona, con quien tiene dos hijos de 9 y 14 años.

Santiago es Licenciado en Publicidad y diplomado en Marketing, aunque también le tentó la abogacía: «Estudí unos años Derecho pero acabé dejándolo porque no era lo mío. Comencé trabajando en una agencia de publicidad de Madrid durante 5 años, hasta que en el 1999 vine a Calamocha a trabajar para José Luis Campos en la Institución Ferial de Calamocha». Desde el 2001 trabaja en su propia empresa SID, donde se dedica

al diseño gráfico, a la edición y programación de páginas web, a la maquetación e impresión de catálogos, carteles, revistas, libros y en general a todo lo que tenga que ver con el negocio de la comunicación y la impresión de forma integral: «Al principio subcontractaba más servicios pero poco a poco fui dotando a la empresa de todos los medios técnicos y humanos necesarios. Empecé con el diseño y maquetación y en cuanto pudimos introdujimos la primera máquina de impresión digital fuimos añadiendo equipos de manipulado, y acabado para conseguir dar servicio integral para pequeñas y medianas tiradas». Y así, paso a paso, se acabó convirtiendo en la pequeña-gran empresa que hoy en día conocemos.

Fruto de ese espíritu emprendedor ha logrado abrir dos oficinas, una en Calamocha, con cuatro empleados entre diseñadores gráficos y personal administrativo, y otra en Teruel, con un informático y cuatro comerciales, lo que

le permite un amplio radio de acción: «Nuestra zona de trabajo en principio se suscribe a Aragón, pero en realidad tenemos clientes por todas partes, desde Levante a Cataluña o Madrid.» Una clientela que confía en el equipo joven que Santiago Alonso dirige y cuyos componentes están formados en los distintos ámbitos del diseño, la comunicación, el marketing y la informática, lo que les permite defender cada nuevo proyecto desde todos los frentes y le hace afrontar el futuro con optimismo y sin renunciar a nada, ni siquiera a la movilidad empresarial que exigen los tiempos actuales: «Hoy por hoy, a pesar de las dificultades que plantea trabajar aquí, el futuro más inmediato está en Calamocha y nada más. Pero, qué duda cabe, Zaragoza, Teruel o cualquier otro

lugar con más población o con mayor volumen de empresas tiene mucho tirón. Piensa que mas del 90% de mis ventas las realizo fuera, con eso te digo todo». Donde sea y como sea, nuestro proyecto seguirá contando con Santiago Alonso y su empresa.

SID

Pasaje Fernando el Católico, 2

44200 Calamocha

Tel. 978 73 19 13

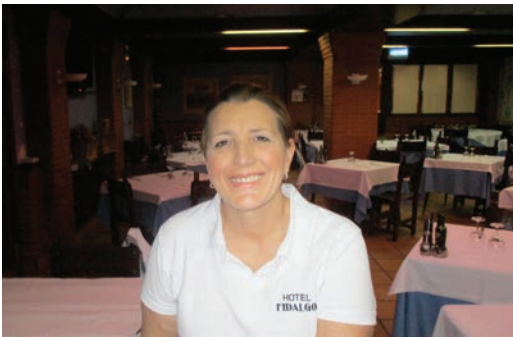
www.websid.com



CON NOMBRE PROPIO... Y EN FEMENINO

En nuestra experiencia editorial nos hemos encontrado demasiado a menudo con proyectos que han sido impulsados, promovidos o sustentados por mujeres que sin embargo, por una u otra razón, figuran en una segunda o tercera línea, sin ver reconocidos sus verdaderos méritos. Hoy abrimos una nueva sección que, sin detrimento de los proyectos y las iniciativas promovidas por personajes masculinos, o más bien para reforzar su propia importancia, quiere hacer justicia y destacar aquellas empresas y experiencias que tienen detrás un nombre de mujer.

MIGUELA FIDALGO



<<Una vida al servicio de la cocina aragonesa>>

La jefa de cocina del Hotel Fidalgo es una parte fundamental del equipo familiar que dirige esta institución hostelera de Calamocha que fundaron hace 55 años sus padres Josefa Pablo y José Fidalgo. Al frente de los fogones, en las últimas tres décadas Miguela ha sabido combinar en sus recetas su maestría como cocinera con la inmejorable calidad de los productos de la gastron-

mía local para elevar al nivel de la excelencia la tradición culinaria aragonesa, combinándola con las más exquisitas tendencias de la cocina moderna. Su pollo al chilindrón, su ternasco, su trucha con jamón de Teruel o sus sopicas de ajo al pucherito, comparten en pie de igualdad la carta del restaurante con la exquisitez de su tosta de foie de Canard, su ensalada de ventresca, su ensalada de frutos secos con queso de cabra o su sepia salteada con pimientos de Padrón. Eso sin olvidar las delicias de su repostería, con las natillas caseras, el pastel ruso o la trenza de Almudévar, con las que la cocina que Miguela dirige con sabiduría y cariño, ha sabido ganarse el estómago y el corazón de sus exigentes comensales.

M^a CARMEN COLÁS



*<<Tres décadas
endulzando
Calamocha>>*

Bizcochos, adoquines, frutas de Aragón, merengues, chocolates, tartas variadas y las más diversas delicias pasteleras, son el paisaje natural en el que se mueve Mari Carmen Colás desde que hace 33 años empezó a trabajar como dependiente en la pastelería Micheto de Calamocha, que comenzó siendo una sucursal de la afamada confitería de Calatayud, que montó en la capital de la comarca del Jiloca Miguel Micheto, nieto del creador de la saga pastelera que a principios de siglo hacía las delicias del propio rey Alfonso XIII.

Mari Carmen comenzó trabajando con solo 16 años en el montaje del local, antes de que abriese al público en diciembre de 1985, y seis años después, con sólo 22, se hizo con la propiedad del negocio. La chica tímida que comenzó vendiendo delicias confiteras es hoy una amable y avezada profesional que dirige el negocio con pulso firme y endulza a diario, con su simpatía y sus productos, la vida de sus vecinos, en un local que se ha convertido en una referencia de cabecera para todas las familias de Calamocha.



RAQUEL Y NATIVIDAD PAMPLONA



*<<Sirviendo
artesanía charcutera
de Teruel
al mundo entero>>*

Desde París a Lima, pasando por Nueva York, las hijas de Domingo Pamplona, desde su tienda en Calamocha han sabido universalizar la empresa familiar que ofrece a los clientes la más exquisita artesanía charcutera con denominación de origen turolense, perfectamente loncheada y envasada para su consumo en cualquier punto de la geografía mundial, manteniendo su calidad artesana tradicional. La globalización de la longaniza de Aragón, la panceta adobada, el chorizo curular, la cabeza de lomo, el morcón o los salchichones y chorizos ibéricos y las estrellas de la casa: sus jamones de Teruel o recebo, han sido posibles gracias a la capacidad de adaptación de estas dos mujeres que han sabido combinar la pausada elaboración tradicional de sus productos con el vértigo de las nuevas tecnologías que permiten una comunicación y una distribución que no conocen fronteras.

NUEVOS POBLADORES

Olga Sánchez - Villahermosa del Campo

Emprendedores, familias, personas que buscan calidad de vida, bohemios, activos, dinámicos, innovadores, desesperados, desilusionados, ...tantas razones y tantos tipos de situaciones por las que una persona decide asentarse como nuevo poblador en el medio rural, que la lista podría llegar a ser larga. También aquellos que un día salieron por motivos profesionales y hoy regresan o los que tras unos años estudiando fuera continúan sintiendo las raíces bajo sus pies y deciden labrarse el futuro en el lugar que les vio nacer.

Da igual la situación o el motivo, lo que necesita el medio rural es que se asienten nuevos pobladores para frenar y revertir la brutal sangría de la despoblación que sufre. Pero eso sí, no debemos de olvidar que tenemos que preservar y salvaguardar a la población rural ya existente. La fórmula perfecta sería la que comprendiera la suma y la multiplicación, sumar todas las personas que podamos y multiplicar las fuerzas. Nunca tendría que tener cabida en nuestros municipios una formulación que incluyera resta y división, no restar población ni dividir esfuerzos. Muy complicado que se cumplan todos estos parámetros.

Para ello, todos debemos de ser canalizadores de esa entrada de nuevas personas, desde la medida que podamos. Evidentemente las entidades públicas y privadas son las que mayores oportunidades pueden ofrecer y las que mayor labor harán, pero no nos olvidemos que cada uno de los que habitamos en nuestros pueblos podemos tender una mano. El acogimiento es esencial, necesario e imprescindible en los primeros momentos de llegada a un pueblo. Además de cubrir,

<<...tenemos que preservar y salvaguardar a la población rural ya existente.>>

<<La fórmula perfecta sería la que comprendiera la suma y la multiplicación, sumar todas las personas que podamos y multiplicar las fuerzas.>>

<<El acogimiento es esencial, necesario e imprescindible en los primeros momentos de llegada a un pueblo>>

con una buena acogida, las necesidades emocionales que todo ser humano tiene, también es necesario que puedan tener opción a comprar o alquilar una vivienda. Algo que a veces en los pequeños pueblos de nuestro entorno es complicado.

Hace años se implantaron medidas que inicialmente funcionaron pero que posteriormente no dio, en algunas zonas, el resultado de continuidad que se esperaba. Todo comenzó allá por los años 90 cuando empezaron a llegar extranjeros al medio rural para trabajar como jornaleros en la agricultura intensiva del arco mediterráneo y una década después comenzaron a moverse hacia el resto de la geografía, hacia lo que llamamos la España interior. Ésta (incluidas nuestra Comarca y provincia), durante un tiempo se benefició con su llegada,

poblacionalmente hablando, hasta que llegó la crisis y algunos tal y como llegaron se marcharon. No tenían arraigo ni sentimiento de pertenencia. Algo que también influye a la hora de tener que tomar una decisión cuando las tornas se vuelven.

Y es que evidentemente, todos necesitamos de un modo de vida para afianzarnos, evolucionar, desarrollarnos, en definitiva para vivir. Vivir en las mismas condiciones de igualdad que las personas que habitan en núcleos más grandes o ciudades. Y aquí viene otro planteamiento que resolver, ya que sin población no hay servicios y si no hay servicios no hay población. Esto necesita de fórmulas más complicadas, casi ecuaciones, que darán para un nuevo artículo de La Tajadera.



ESTAMOS LLENOS DE PROYECTOS... Y QUEREMOS HACERLOS MEJOR QUE BIEN

Puede que lo parezca, pero no, no se nos han olvidado los proyectos que anunciábamos en nuestro número anterior: el agroturismo y el coworking. Sencillamente es que nos gusta hacer las cosas bien y hemos decidido madurar un poco más la idea; vamos que como se suele decir, queremos darle todavía un par de vueltas más. Os preguntaréis porqué. Pues porque a veces las ganas de sacar adelante los proyectos llevan a la precipitación y las cosas acaban convertidas solo en eso, en proyectos, no en realidades tangibles.

Hay mucho en juego y queremos responder a las expectativas como nos gusta hacerlo, buscando la excelencia y la calidad en todo lo que emprendemos. Como «ayudadores profesionales» que somos, puesto que formamos parte de una organización de ayuda y cooperación, involucrarnos en cualquier lance social supone sopesar mucho y bien todas y cada una de las opciones que se presentan.

En el campo del **coworking**, o **trabajo cooperativo**, ya somos expertos puesto que llevamos años trabajando con otras oenegés en diferentes programas de cooperación internacional en países como Perú, México o Costa Rica. Eso sin

olvidar que nuestra propia organización, desde el punto de vista de los recursos humanos, ya es en si misma un buen ejemplo de coworking puesto que nuestro personal es asociado y no propio y nuestras filas están repletas de voluntarios trabajando al unísono, en sintonía, y en sincronía.

Respecto al **agroturismo** podríamos decir prácticamente lo mismo. Somos defensores a ultranza de la filosofía de sumar ideas y esfuerzos para lograr un fin, o un bien, común. Por eso nos hemos propuesto, entre otras cosas, luchar contra despoblación de los pueblos de la Comarca del Jiloca. Somos muy conscientes de que no estamos inventamos la pólvora, pero también sabemos que todo es una cuestión de prioridades y de voluntad, o como se suele decir, arrimar el hombro para que las cosas se pongan en marcha.

El agroturismo, tal y como nosotros lo entendemos, no es desde luego el turismo rural que todos conocemos y que tanto ha proliferado en los últimos años, sino un verdadero regreso a las esencias, a las verdaderas raíces del mundo rural para conocer muy de cerca cómo se vive y se trabaja la tierra.

Para eso, y por paradójico que parezca, es necesario realizar una gran labor didáctica y promocional tanto con los habitantes del medio rural para explicarles qué necesitamos y qué podemos ofrecer a los visitantes, mayoritariamente urbanitas procedentes de grandes ciudades como Madrid o Barcelona, como trabajar a fondo con estos últimos para que entiendan que lo que se ofrece no es un parque temático de imitación de la vida rural, sino que es el campo y el medio agrícola en estado puro y que como tal hay que preservarlo.

Pero no acaba aquí la cosa, porque tenemos otra idea que nos ronda por la cabeza desde el mismo momento en el que pusimos un pie en



esta magnífica tierra, a menudo olvidada por muchos, y que vendría a ser la creación de una muy particular «inmobiliaria rural de alquiler» que nos permitiera ofrecer viviendas o locales agrarios para poner en marcha diversas iniciativas y actividades, con las correspondientes garantías económicas para los propietarios y, por supuesto, de salubridad y desarrollo funcional para los inquilinos. Puede que a alguien le suene utópico, pero la utopía es solo la vía que recorre las estaciones en las que se detiene el tren de las posibilidades. Es un reto que asumimos y, como se diría en otros tiempos, un guante que lanzamos.

Valdelicēa

FORMACIÓN

CHARLAS - TALLERES - SEMINARIOS - FORMACIÓN

Nuestras metodologías y especialidades profesionales están basadas en nuestra propia experiencia y en el trabajo que venimos desarrollando desde nuestros orígenes: coaching, o entrenamiento personal para la vida, counseling, mentoring, outsourcing, training, etc.

Algunos de los sectores en los que hemos actuado son: comunicación, medio ambiente, turismo (hostelería, actividades de ocio), industria (alimentación, automoción, refrigeración), sanidad (profesionales de atención)...

VALDELICEA FORMACIÓN. CALAMOCHA, TERUEL.

PARA + INFO: Tel. 650 06 68 21 - E-Mail: coaching@valdelicea.es