

LA TAJADERA

Nº 4. MARZO 2018. TERUEL Y ZARAGOZA. EJEMPLAR GRATUITO



QALAT CATERING | AMARIELLO | CALASEGUR JILOCA | JAMONES CASA VIEJA | ELOGIO
DE CALAMOCHA | CON NOMBRE PROPIO Y EN FEMENINO | EN BUENAS MANOS | LAS
CALLES DE NUESTRA VIDA | CENTRO DE ESTUDIOS JILOCA | POLÍGONOS, POSIBILIDA-
DES DE FUTURO | INSTITUCIÓN FERIA DE CALAMOCHA | BODAS LA TARLACA

**REVISTA LA TAJADERA:**

www.latajadera.es

Depósito legal:

TE 27-2018 / ISSN 2603-8463

Colaboran:

Olga Sánchez, Manuel López
Poy, Juanma Muñoz y Manel
Marina

Maquetación e impresión:

Sistemas de Impresión y
Diseño (SID)

Información y publicidad:

comercial@latajadera.es
t/ 978 732 549 – 650 066 821

Suscripciones (revista digital):

suscripcion@latajadera.es

[*] Imagen de portada cedida por
I. C. Santa Elena / Qalat

Sumario

Editorial	3
Qalat Catering	4
Amariello	7
Calasegur Jiloca	10
Jamones Casa Vieja	13
Elogio de Calamocha	16
Con nombre propio y en femenino	18
En buenas manos	20
Las calles de nuestra vida	22
Centro de Estudios del Jiloca	24
Polígonos, posibilidades de futuro	25
Institución Ferial de Calamocha	26



LA TAJADERA

La Tajadera es una revista de periodicidad mensual y ámbito aragonés. Sus inicios se ciñeron a la villa de Calamocha (cabecera de la Comarca del Jiloca), pero poco a poco quiere abrir su área de influencia. 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 por el que fluyan los proyectos, las vivencias y la historia de los aragoneses.

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

Avance del próximo número:

- El río nos lleva a Calatayud...
- José Antonio Ramo, Pte. Comarca del Jiloca
- Comarca del Campo de Daroca
- En femenino: Rosa, Qalat Catering; Confecciones Gloria...

La Tajadera tiene parte de retorno a las raíces. Tras muchos años fuera de la tierra natal, además de los recuerdos, uno descubre la capacidad de sorprenderse nuevamente con los paisajes turolenses y aragoneses en general. Qué gran desconocido es Aragón para los urbanitas; para los hombres y mujeres de ciudad que sueñan con escapar del bullicio y, sin embargo, prefieren conducir sus pasos a zonas más publicitadas, pero no por ello más hermosas y sorprendentes.

Más allá de la ciudad de Zaragoza existe un mundo al que invitaremos a adentrarse a los lectores. Rutas increíbles que permitirán conocer el Aragón celtibero; la gran influencia de Roma; la huella de la civilización árabe o los vestigios que las comunidades judías han dejado en sus ciudades; el Aragón de las órdenes militares como San Juan o los templarios; la inmensa riqueza que el renacimiento y el barroco dejaron en estas tierras o la comodidad de sus espacios para tomar las aguas medicinales. Un Aragón ignoto para el buscador de paz y belleza, de naturaleza y confort pues ambos términos no son necesariamente incompatibles.

¿Y por qué no abrir la tajadera y dejar que el agua discurra mansamente por la tierra? ¿Por qué no ver donde nos llevan simplemente la ingente cantidad de ríos que riegan estas tierras? Esa pregunta supone un nuevo reto para esta revista. Desafío que asumimos sin ponernos más límites que los que quieran establecer nuestros lectores.

Cada revista; cada número abrirá las puertas a un recorrido, a unas localidades que invitan a la visita. Los paisajes, el patrimonio, la gastro-

nomía, la hostelería y la hospitalidad de esta tierra que tiene mucho que ofrecer.

Calamocha y su entorno —nuestra ciudad de inicio— han marcado los primeros números de esta publicación. Pero no podemos quedarnos tan solo ahí. De hacerlo, hurtaríamos al lector una inmensa y maravillosa realidad que discurre a lo largo del Valle del Jiloca y de otros espacios que ofrecen las provincias de Teruel y Zaragoza. Pero como la Tajadera nació en el Jiloca, dejemos que se adentre en el valle que va desde Cella hasta Calatayud, allá donde su funde con el Jalón; ese será nuestro primer recorrido, pero no el único. En ese trayecto encontraremos espacios llenos de riqueza como la Comarca de Daroca.

Como todo proyecto en sus inicios, esta revista es un objeto dinámico. Abierto a nuevas experiencias que iremos incorporando con el paso del tiempo. Queremos crear un espacio de sugerencias para quienes visiten Aragón, y para los muchos aragoneses que desconocen una oferta inmensa y que, sin embargo, prefieren optar por trayectos largos para conocer algunas realidades que a veces tienen a escasos kilómetros, casi sin moverse.

Una vez que levantamos la Tajadera el agua discurre según va inundando el espacio y cada vez nos lleva más allá. Dejémonos pues llevar hacia donde el agua quiera y disfrutemos de los caminos que esta quiera trazar.



QALAT CATERING. CONSOLIDACIÓN Y FUTURO DE UNA EMPRESA TRADICIONAL CON VOCACIÓN INNOVADORA

*«Esta última
apuesta empresarial
nació hace seis
años, de una forma
un tanto anecdótica
(...)»*

*Lo que surgió como
una idea solidaria
se ha convertido en
la línea de negocio
más innovadora e
importante >>*

Capítulo II: Consolidación y futuro

Qalat Catering, es la marca de catering de Industrias Cárnicas Santa Elena, empresa dedicada a los elaborados cárnicos y al catering, fundada hace dos décadas por José Antonio Juste, su esposa Rosa, su cuñado Manuel y su hermana Ana Mari, y que hoy siguen dirigiendo junto a los hijos de José Antonio y Rosa: Ana, José Manuel y Francho. Sus orígenes los relatamos en nuestro número anterior. Esta última apuesta empresarial nació hace seis años, de una forma un tanto anecdótica, en una celebración en la que la familia participa tradicionalmente, tal y como nos cuenta Ana: «La cosa empezó en la romería de la Virgen de Pelarda, en la que participamos varios pueblos, entre ellos el nuestro, Godos. Mi bisabuelo, junto con más vecinos, cocinaban para las personas que iban a la romería. Un día, a mi padre, se le ocurrió hacer una paella gigante, y así emular a su abuelo, y junto con los cofrades, acordamos que el dinero que recaudásemos al entregar las raciones de paella, descontando únicamente el coste de la materia prima, lo donaríamos a la cofradía para la manutención de la ermita. Fue por mayo del 2013 y desde entonces lo hacemos cada año».



Lo que surgió como una idea solidaria se ha convertido en la línea de negocio más innovadora e importante y prácticamente el área que maneja de forma especial Rosa, la esposa de José Antonio, el líder del clan familiar, quien reconoce que la idea no surgió enteramente por casualidad: «Yo llevaba tiempo queriendo hacer algo en la sala donde preparamos las conservas, que salvo eso, no hacíamos nada más. Y hablando un día con mi mujer lo dije «¿y si preparamos comidas precocinadas?» Luego, en mi pueblo, aparte de lo de la paella, les pregunté a los de la comisión: «¿qué os parece si os damos de comer a todos a mesa puesta en la plaza del pueblo y luego montamos un bingo?» Y así empezamos. Ese año hicimos la comida de Godos y una peña de Teruel en la Vaquilla. Este año pasado, hemos atendido cada vez más fiestas en más pueblos y la cosa marcha muy bien. El crecimiento es exponencial. Solo en un fin de semana de agosto del año pasado hicimos 23 pueblos.»

Por el momento su récord está en los 4.500 comensales que atendieron en la Federación Interpeñas de Zaragoza. Pero no sólo los números del catering son espectaculares; las ventas de sus productos cárnicos y en sus otras marcas comerciales aumentan día a día, sirviendo a todo tipo de clientes, desde particulares a distribuidores, pasando por el grupo DIA y los establecimientos de Calamocha. Eso sin olvidar sus ventas a distancia y sus exportaciones a mercados europeos tan importantes como Alemania y Dinamarca. Pero más allá de las cifras, José Antonio Juste se muestra orgulloso del espíritu que anima a la empresa que ha levantado junto su familia: «El secreto y nuestra seña de identidad es el buen hacer, la atención personalizada y nuestros compromiso social. Tenemos la certificación de Calidad Rural, que para nosotros es muy importante porque avala nuestro compromiso de calidad con nuestro entorno social y también nuestro compromiso con el medio ambiente.»



<<Por el momento su récord está en los 4.500 comensales que atendieron en la Federación Interpeñas de Zaragoza>>



Además de este servicio integral de catering, que incluye no sólo la comida, sino también el montaje de mesas, sillas, menaje y todo lo necesario para que el cliente solo tenga que poner su buen apetito y ganas de disfrutar de un excelente menú adaptable a todos los paladares, a base tanto de los mejores productos tradicionales de la tierra como de recetas más innovadoras de cocina internacional, Qalat realiza talleres gastronómicos, chocolatadas en centros escolares y un sin fin de actividades de carácter social. Y en paralelo mantiene una creciente actividad en su venta de productos curados y envasados cárnicos que abarcan desde sus embutidos de carne de caza, a los más tradicionales del lomo, el salchichón, el chorizo, la longaniza de la mejor calidad, pasando por la panceta, la costilla, las migas, las trufas o los asados, por citar solo algunos de los productos estrella de su extenso catálogo.

En el horizonte de este emprendedor grupo familiar siguen planeando nuevos retos, nuevas ideas; la más inmediata, organizar comidas para eventos como bautizos, comuniones, aniversarios, fines de carrera... La calidad está contrastada, los medios les sobran y las ganas también. Seguro que muy pronto nos sorprenden con alguna nueva aventura empresarial.

INDUSTRIAS CÁRNICAS SANTA
HELENA, SL

Polígono Agroalimentario, Parcela 5
44200 Calamocha – Teruel

Tel. 978 731 819

Fax. 978 731 820

icsantaelena@yahoo.es

www.qalat.es

Facebook: qalatcalamocha/

Trufar Selección: www.trufar.com



AMARIELLO, LA NUEVA AVENTURA PROFESIONAL DE PACO CUELLAR, UN TRABAJADOR ENAMORADO DE LA VIDA

Paco Cuellar es camarero desde hace 30 años y desde hace poco más de dos meses, es el flamante y entusiasta propietario de la cafetería y cervecera Amariello.

La cervecera Amariello, toma el relevo del antiguo Kubala Sport Tavern, de José Martín, que se retira en la cumbre de su popularidad y que le pasó el testigo desahaciéndose en elogios hacia la profesionalidad de su sucesor, al que considera una persona con carisma, personalidad y excepcional don de gentes. El local, remozado y reambientado, se ha convertido en un punto de encuentro para los calamochinos, un título que este emprendedor vecino lleva con enorme orgullo: «Soy calamochino de pura cepa como mis padres. Nací en el barrio del Bao y mi abuela María vivía en las «cuatros esquinas», pared con pared con la casa del médico.»

Paco empezó en el negocio de la hostelería siendo un chaval, y no porque fuese mal estudiante, sino porque desde muy joven le cogió gusto a ganarse la vida por su cuenta: «Me gustaba estudiar, pero eso de tener dinero en el bolsillo me gustaba

todavía más. Tenía 14 años, estaba haciendo segundo de bachillerato y de vez en cuando hacía bolos de camarero en el hotel Fidalgo. Cuando había bodas o celebraciones y les faltaba personal me llamaban. Y claro, yo ganaba cada fin de semana, te hablo del año 89, doce mil pelas. Imagínate, mi padre, trabajando todo el mes en casa Hernández cobraba setenta mil pesetas, y yo trabajando únicamente sábados y domingos, me llevaba cuarenta y ocho mil. Con 18 años recién cumplidos me compré una moto, iba vestido con Levis, polos Lacoste y fumando Marlboro. De alguna forma, eso fue lo que me perdió, por eso dejé de estudiar. Ya se sabe, cuando eres joven no ves más allá.»

Es lo que normalmente se conoce como un currante de pies a cabeza, y tras esos inicios de calavera juvenil, se curtió profesionalmente en uno de los es-

tablecimientos hosteleros con más so- lera de su localidad, el hotel Calamocha: «Empecé como camarero y tras muchos, muchos años terminé como jefe de barra. Allí aprendí todo lo que sé, de hecho a mis jefes o compañeros, como Federico, Sandra, etc., siempre los he considerado como mi otra familia. Pien- sa que inauguramos juntos el hotel hace 27 años.» Y después de casi tres déca- das y recién estrenado este año, Paco decidió por fin emprender su aventura empresarial en solitario, perfectamente consciente del enorme paso que estaba dando: «Yo creo que la meta de cualquier persona, cuando te gusta tu profesión y la vives con pasión, es establecerse por su cuenta. Quizás fue un poco tarde, pero ya sabes el refrán: nunca es tarde si la dicha es buena. José, el antiguo propietario, me brindó la oportunidad y no me lo pensé dos veces. Además se trataba de una venta, con lo cual, a una



«Yo creo que la meta de cualquier persona, cuando te gusta tu profesión y la vives con pasión, es establecerse por su cuenta»»



mala no tenía que pagar ni traspaso ni alquiler. Hombre, ya sé que pasaré unos cuantos años un tanto asfixiado, pero al final esto es mío. Y quieras que no, aunque mis hijos son pequeños y nunca sabes qué harán en el futuro, esto siempre lo tendrán.»

Consciente del reto que tiene por delante, Paco afronta el futuro con optimismo y realismo al mismo tiempo. Como hijo de Calamocha, sabe muy bien lo que ofrece su local y lo que quieren sus clientes: «Estoy muy contento, porque este local está muy bien situado en Calamocha. Estamos en el centro pero sin los agobios de una calle transitada. Esta zona, al ser peatonal, tiene muchas ventajas para los niños y las madres cuando vienen aquí. Pueden corretear y jugar sin ningún peligro. En definitiva, estamos en el centro del pueblo, cerca de todo, pero lejos del ruido del tráfico. Quieras que no, cuando te tomas algo aquí dentro o en la terraza, lo que quieres es estar tranquilo». Ilusión, profesionalidad y capacidad de trabajo son tres de las herramientas con las que Paco Cuellar afronta esta nueva etapa, consciente de que a la vida hay que echarle sobre todo dos sentidos, el común y el

del humor: «Intento conjugar el trabajo y la vida familiar con mucho amor y mucha paciencia. Ya sabes, no es lo mismo trabajar para otro que para tu propio negocio. Como te he dicho, tengo dos hijos preciosos de 12 y 14 años. Mi mujer, M^a Carmen Loma Planas, es fisioterapeuta y tiene la consulta aquí cerca, frente al ambulatorio. Espero que la entrevistéis también». Para el equipo de La Tajadera será un placer, casi tanto como venir con calma a tomarnos una de esas cervezas negras que sabemos que tiene y que nos promete con una enorme sonrisa: «Sí señor, negras y de todos los colores. De hecho, tengo cervezas nacionales e internacionales para todos los gustos.»

CAFETERÍA Y CERVECERÍA AMARIELLO
Pasaje Isabel la Católica, 9
44200 Calamocha
Tel. 645 846 153
<https://www.facebook.com/amarie-llocalamocha/>

CALASEGUR JILOCA DOS GENERACIONES ASEGURANDO VIDAS Y BIENES EN CALAMOCHA

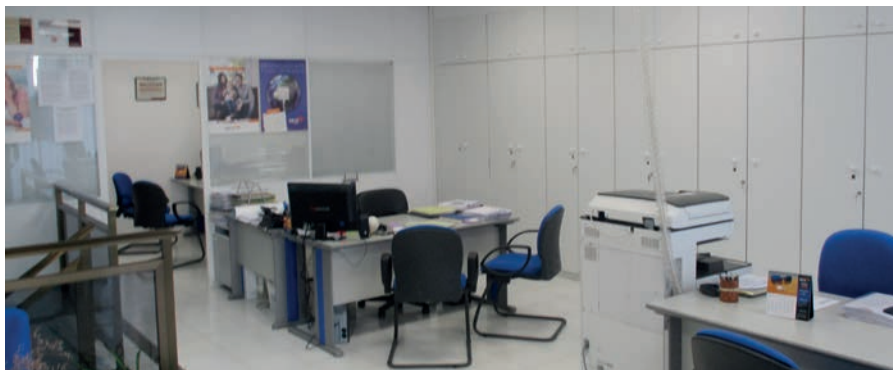
Juanjo tiene 39 años y Fernando 32, son hermanos y dirigen la Agencia de Seguros Vinculada “Calasegur Jiloca”, una actividad que inició hace más de cuatro décadas, su padre.



*De izquierda a derecha, los hermanos
Fernando y Juanjo López*

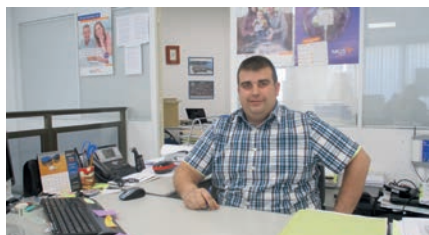
El padre, José López León, es un hombre con un perfil emprendedor y aventurero, tal y como nos cuenta el mayor de los hermanos: «Somos la segunda generación. Mi padre, José López León, más conocido como ‘Pepe Lucas’, se jubiló por problemas de salud en 2008. Había estado en Alaska siendo marino mercante, era Jefe de Máquinas...» Antes de seguir rememorando la legendaria figura de su padre, Juanjo sonríe y se detiene para ordenar unos recuerdos que se agolpan en su memoria: «Bueno, empezaré desde el principio: con 16 años se fue a Alemania y estudió mecánica de todo tipo, se formó, y al poco le surgió la oportunidad de irse a Alaska y Canadá a trabajar en un barco. Cuando volvió a Calamocha tuvo varios empleos. Trabajó en el sector cárnico, luego estuvo de transportista y ahí se empezó a interesar por los seguros, sobre todo porque tenía un familiar que también lo hacía y porque vio que podía compaginar las dos actividades.»

Eran los años 70, España se modernizaba a toda velocidad y ‘Pepe Lucas’ supo aprovechar los nuevos vientos para encauzar un negocio en el que pronto se integrarían sus hijos. El primero fue Juanjo: «Des-



de que tengo uso de razón ya estaba en los seguros. Soy diplomado en Ciencias Laborales y Master en Prevención de Riesgos Laborales. Estudié en Huesca y Zaragoza, y cuando terminé mi padre me recomendó que trabajara en compañías de seguros antes de incorporarme a la empresa familiar. Así es como empecé, trabajando en distintas compañías y en diferentes puestos para aprenderlo todo desde cada departamento y responsabilidad: ventanilla, siniestros, comercial, productos, etc.». El mayor de los López recuerda sin embargo, que esa no era su primera vocación: «Al principio iba para profesor de INEF, porque me gustaba y hacía mucho deporte, pero tuve unas cuantas lesiones. No me arrepiento de la decisión tomada, y te lo digo con las perspectiva de los 21 o 22 años que han pasado y que son justamente los que llevo trabajando. Aquí en el negocio familiar llevé 16, primero con mi padre hasta que se jubiló y desde hace 8 con Fernando.»

Es justo el momento para que intervenga su hermano Fernando, que tuvo una trayectoria similar: «Acabé el instituto



aquí y me fui a Zaragoza a estudiar Administración y Finanzas y luego me colegié como agente de seguros y me vine para acá para trabajar con mi hermano, fue en agosto de 2008». Desde entonces ambos pilotan la agencia que les legó su padre en perfecta armonía, con la seguridad que da la sangre compartida y la confianza de sus clientes, ganada a pulso durante dos generaciones: «Ambos estamos al corriente de todo. Hombre, como mi hermano tiene más años y experiencia cuando tengo algu-

na duda le pregunto. De todas maneras, como aquí nos conoce todo el mundo, no solo en Calamocha sino en toda la comarca del Jiloca, cuando alguien quiere un seguro ya sabe dónde encontrarnos. La mayoría de nuestros clientes, por no decir todos, son amigos y nos llaman al móvil cuando necesitan algo. Tenemos clientes en toda la provincia, en Aragón y en todas partes de España.»

Es Juanjo quien retoma la conversación para incidir sobre la especial relación de proximidad que mantienen con sus clientes: «Tenemos clientes de todo tipo. Nosotros ofrecemos seguros generales, todo el abanico imaginable para particulares, empresas, autónomos, colectivos... y por supuesto para el sector cárnico, especialmente el del jamón, desde granjas hasta mataderos, secaderos, etc. Hay mucho dinero en juego, no sólo por el producto, aunque también, piensa en todo ese inmovilizado durante el proceso de secado y los riesgos que eso supone. Pero también cubrimos responsabilidades civiles internacionales, no olvides que Calamocha exporta jamones a medio mundo.»

Es Juanjo también quién matiza el carácter especial que supone ser una agencia de seguros vinculada, que no se debe confundir con ser corredores de diversas compañías: «No es lo mismo exactamente, los corredores pueden trabajar con un montón de compañías. Nosotros somos lo que se conoce como agentes vinculados, trabajamos con varias com-

pañías por ramos específicos, que nos cubren todas y cada una de las necesidades de nuestros clientes. Como, por ejemplo, MGS, Zúrich, Sanitas, Previsión Mallorquina, y ARAG». Eso les permite cubrir un amplísimo abanico de productos y servicios, que va desde los seguros de automóviles a los de responsabilidad ambiental, pasando por los de hogar, baja laboral, comercio, comunidades, planes de pensiones, festejos, construcción, maquinaria, transportes, caza y pesca, embarcaciones de recreo o viajes, entre una interminable lista de servicios.

Pero Juanjo y Fernando no están solos ante este ingente volumen de trabajo, y como buenos gestores de una empresa de origen familiar, nos hacen un último e importante apunte: «No os olvidéis de Charo, que trabaja con nosotros desde los tiempos de mi padre y como ya te puedes imaginar es como de la familia y, como comprenderéis, después de 29 años, sabe muchísimo de seguros». Anotada queda esta imprescindible figura de un equipo profesional al que le gusta dictar máximas como la de Benjamín Franklin: «No perdáis una hora, porque no estáis seguros de un minuto.»

CALASEGUR JILOCA

Carlos Castel 1, bajo

44200 Calamocha

Tel: 978 731 222

Fax: 978 731 222

Email: calasegur@hotmail.com/
calasegur@mgs.es

<http://calasegur.es/>

JAMONES CASA VIEJA, LA EXCELENCIA DE LA ARTESANÍA GOURMET ALIMENTARIA



José Luis Gómez y Ascensión Gracia son los propietarios de Jamones Casa Vieja, una empresa en la que también trabajan su hijo, Cristian, y su pareja, Lorena Viveros, junto con dos empleados más. José Luís, tiene 64 años y lleva 39 metido en el negocio del jamón, tal y como el mismo nos recuerda: «Estoy en el negocio del jamón desde 1979. Primero monté la tienda y un pequeño secadero, en 1986. En el año 2001 ampliamos las instalaciones del secadero a tal y como están hoy». Pero antes de los jamones, ya tenía una larga experiencia laboral que se remonta a la adolescencia: «Yo empecé trabajando de camarero con 14 años en el hotel Lázaro, y de camarero pasé a la antigua joyería Ciruelo, de la calle Manuel Marina, que se abrió en el año 77. Estuve 8 o 9 años en la joyería y luego ya abrimos el negocio de los jamones.»

Más de tres décadas curando jamones y embutidos, han convertido la marca Casa Vieja en marchamo de calidad garantizada, gracias fundamentalmente a un cuidado proceso de elaboración que nos explica su propietario: «¡Hacemos mil y una para sacar un buen jamón! Generalmente vendemos todo fuera aunque, claro está, también en la tienda o en las catas que organizamos en el secadero. Y cómo no también vendemos por Internet, pero este canal es más inestable. Quiero decir que no

«Generalmente vendemos todo fuera aunque, claro está, también en la tienda o en las catas que organizamos en el secadero. Y cómo no también vendemos por Internet, pero este canal es más inestable.»»

es muy regular porque vender alimentación es muy complicado. Vendemos mucho a empresas, sobre todo en Navidad. ¡Yo qué sé cuántas cajas salen de aquí para toda España!».

Pero los productos de Casa Vieja no conocen fronteras y tienen una amplia distribución en toda la geografía nacional e incluso más allá: «Mandamos jamones y embutidos a muchos sitios, prácticamente a toda Europa: Alemania, Bélgica, etc. En cualquier caso, en España hay mucho mercado. Tengo algunos distribuidos, principalmente en Galicia, pero el producto va destinado a charcuterías gourmet. Y lo mismo ocurre en el País Vasco, en San Sebastián vendemos mucho también». Esa excelencia es una de las marcas de la casa, que no distribuye a través de grandes cadenas de supermercados: «Nuestro producto es muy exclusivo, y la competencia en estos mercados masivos es feroz. En Zaragoza montamos hace 20 años una tienda con mis sobrinos: «Charcutería Gómez Casa Vieja», que luego se la quedaron ellos y pasó a denominarse «Comejamon», ampliando a tres establecimien-



tos, a los que por supuesto les suministramos producto.

Otra opción de mercado es la antes mencionada de la sala de catas y degustación, una forma personalizada de dar salida a sus productos al tiempo que se lo da a conocer y se potencia la relación directa con el cliente a un precio muy asequible y con un esmerado servicio de atención: «Nosotros, según sea el caso, a veces cobramos. Piensa que hacemos una buena cata de jamones y embutido bien regados con vinos de la tierra. En ocasiones vienen grupos en autobús concertados a través de agencias de viajes. Enseñamos el secadero y todos los pasos que lleva el producto desde que se descarga en el muelle hasta el final de la curación, y si luego quieren o no comprar, eso ya es cosa suya. Nosotros siempre brindamos lo mejor.»

La propia exclusividad y excelencia del producto artesanal es a su vez una de las dificultades de su difusión en un mercado muy competitivo y en una época de apreturas económicas: «Una vez que está en el mercado hay gente que



no lo distingue y, además, hoy en día van al precio. Piensa que en grandes cadenas tú puedes comprar un jamón por 35 euros, con eso ya te digo todo. Pero, vamos, eso nos pasa a todos los jamoneros que somos artesanales. Y con esto no digo que uno u otro jamón no sean buenos, lo que digo es que el proceso y el tiempo de hacerse es muy distinto. Piensa que jamones de temperatura controlada, tipo industrial, en once o doce meses ya están en el mercado. A nosotros, solo la financiación de todo el inmovilizado nos cuesta un dineral.» Y para ayudar a movilizarlo es importante recordar que los productos Casa Vieja, desde el jamón al lomo, pasando por el queso, la longaniza de pascua, el chorizo cular, el cantimpalo o el salchichón, están al alcance de la mano en un solo clic de internet.

«Nuestro producto es muy exclusivo, y la competencia en estos mercados masivos es feroz.»»

«Una vez que está en el mercado hay gente que no lo distingue y, además, hoy en día van al precio.»»

JAMONES CASA VIEJA

Av. Estación Nueva, 52

44200 Calamocha – Teruel

Tel. 978 731 227

E-Mail: ventas@jamonescasavieja.com

<https://www.jamonescasavieja.es/>

ELOGIO DE CALAMOCHA

Ignacio Goytisolo Coll, otoño de 2017



Calamocha es una noble villa que, cual joya prismática y poliédrica, tiene varias caras, muy valiosas todas ellas, las cuales hacen del conjunto del término municipal una realidad de notable interés. De entre ellas cabe destacar: la histórica, ya desarrollada por expertos, en su historia antigua y moderna; la paisajística, que es digna de glosa; la artística, la turística; la religiosa, la folclórica o popular; la industrial y comercial; y la de servicios. Además, en un ámbito particular, la figura de ese prócer, entrañable por su humilde cuna y alto proceder, bienhechor del pueblo y que por su altruismo y entrega mereció la distinción de la Orden de Isabel la Católica, don Manuel Marina.

El primer contacto con la villa es, lógicamente, el paisajístico, elevada en un altiplano de casi 900 m. de altitud, en el Sistema Ibérico, goza de un cierto entorno montañoso, especialmente por oriente, con la zona de Navarrete del Río y Lechago, y por poniente con los de Tornos (con un magnífico pinar) y Bello, todo lo cual supone amplitud y perspectiva. Son por ello de especial belleza los atardeceres desde la carretera de Tornos junto al paso a nivel del ferrocarril antiguo de Caminreal-Calatayud. El curso del río Jiloca da lugar a rincones más boscosos, especialmente acogedores, hacia el salto o por la fábrica de mantas y el parque formado en parte por la antigua huerta de la familia Angulo, parque muy interesante y bordeado por el río, que recuerda el de algunos pequeños pueblos franceses.

El interior de la villa tiene su zona más antigua, cuyos ejes son la antigua vía Real (calles Justino Bernad, Manuel Marina y Arrabal), y la breve calle Castellana, sinuosa y con construcciones típicas, que lleva hasta la iglesia. Y barrios nuevos hacia la llamada Estación Nueva y

el curso más alto del río, así como alrededor de la avenida o calle de San Roque que va desde la plaza del Peirón al parque antes citado y se extiende hacia el norte; ambos tienen notables viviendas individuales o adosadas.

En lo estético no carece Calamocha de atractivos en la arquitectura religiosa: la iglesia parroquial de la Asunción de Nuestra Señora, el interior es grandioso y con notables altares laterales y sobre todo el altar mayor. También la ermita del Santo Cristo, con culto de especial veneración, en el barrio del Arrabal. Y la de San Roque.

En las calles no faltan casonas señoriales, así en la calle Mayor los palacios antiguos de los Tejada y los Angulo (probablemente del s. XVI, que al ser contiguos, resultan ser más grandiosos. También en la plaza del Peyrón (o Peirón), con el mismo estilo de zaguanes con suelo de guijarros, el caserón de Ribera. Y el que junto al Ayuntamiento pertenece a la familia de este nombre. En la antigua calle Real, en el tramo denominado Justino Bernad, el de los Valero de Bernabé; y en el tramo de D. Manuel Marina la que habitó este ilustre prócer, quizás del s. XVIII.

Las fiestas religiosas tienen dos momentos culminantes, el de la celebración de la Asunción de la Virgen, con sus actos religiosos, folclóricos y populares, y a conti-

nuación (días 16, 17 y siguientes del mes de agosto) la fiesta de San Roque, con un baile popular muy característico que se basa en la composición el citado D. Manuel Marina. Asimismo, en el mes de septiembre, las fiestas del Santo Cristo.

En lo industrial y comercial Calamocha tuvo un auge notable en la segunda mitad del s. XX, con numerosas tiendas, grandes almacenes, y un mercado tradicional todos los miércoles; así como un matadero industrial y la promoción del jamón de Teruel, hostelería, industria pastelera....

Y en cuanto a servicios, es una villa especialmente bien dotada, por sus servicios médicos, farmacéuticos, de seguridad (Guardia Civil y Policía Local), juzgado, notaría, Registro de la Propiedad, Hogar de jubilados, moderno y completo, alguna institución cultural ligada a la comarca del Jiloca, y también un museo del jamón; oficios de herrería, ebanistería, fontanería, albañilería, todos ellos de muy buen nivel.

Todas estas excelencias se aprecian pronto o paulatinamente, según su naturaleza; con los años se afianza la convicción de que Calamocha es una villa muy completa, y la estancia en ella es muy agradable.

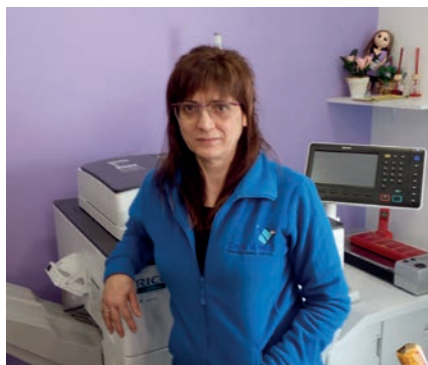
CON NOMBRE PROPIO... Y EN FEMENINO

JOSEFINA MARTÍN

«Propietaria de “Copia y Pega”, algo más que una papelería femenina y familiar»»

Tras muchos años trabajando de cara al público en negocios de hostelería y distintos tipos de comercio en Monreal del Campo y en Calamocha, Josefina Martín decidió abrir en Monreal su propio negocio familiar de papelería y ‘bastante más’, como le gusta precisar a ella: «No sólo vendemos lapiceros y libretas. Empecé con una de mis hijas, Selma. En principio para ella era algo temporal porque había terminado sus estudios y pensaba hacer otras cosas, pero como vimos que había mucha demanda de trabajos de imprenta rápida, fotocopias, etc., y ella manejaba muy bien todo tipo de programas informáticos, nos metimos de lleno en ese sector, haciendo tarjetas de visitas e invitaciones de bodas, bautizos y comuniones.»

La buena marcha del negocio, que incluye además la venta de prensa y publicaciones de actualidad, propició la incorporación al mismo de su otra hija, para componer un sólido equipo familiar: «Dos años después Esther, mi otra hija, aunque estaba trabajando en Zaragoza muy contenta y con contrato indefinido, como le gusta mucho el pueblo y



vio que aquí un par de manos más nos iban muy bien, decidió incorporarse también. Y aquí estamos las tres.» Tres rostros sonrientes, tres personalidades amables y tres cerebros resolutivos que atienden con eficacia a clientes variados, desde el público en general, a empresas, ayuntamientos, colegios, institutos y escuelas infantiles, e incluso a la institución Comarca del Jiloca, consolidando un proyecto emprendedor: «En estos años hemos ido creciendo y ampliando mercados y servicios... y como te puedes imaginar, estamos muy contentas y agradecidas, a pesar de las muchas, muchas, horas que le dedicamos al negocio.»

MONSERRAT ANDRÉS MENADAS

<<la mano experta con espíritu rejuvenecido que lleva el timón de la Ferretería Sánchez Andrés>>

Montserrat comenzó en el negocio familiar hace 29 años y aunque a pesar de su espíritu inquieto y juvenil, teóricamente ya tiene edad de jubilarse, ha optado por seguir al pie del cañón eligiendo la jubilación activa. Madre de dos hijas, Mónica y Rebeca, sigue al timón del negocio familiar con su marido, Antonio: «Este es el tercer local que hemos tenido y el más grande. Empezamos en el 89 en un local pequeño frente al Registro, reparando lavadoras y frigoríficos, como hacía mi marido en Teruel. A los tres años se nos quedó pequeño y pasamos a otro más grande en la misma calle.» Antes, Montserrat había trabajado muchos años de dependiente en distintas tiendas, como Benedicto, pero la profesión de su marido la acabó llevando al negocio de la ferretería: «Como Antonio hacía frío industrial me fui metiendo en este mundo, y como la ferretería es tan extensa pues hemos ido ampliando a la venta de electrodomésticos, cocinas, estufas, menaje de hogar, embudidoras, envasadoras al vacío, etc.»

El camino recorrido ha sido largo, como nos recuerda Montserrat: «Antonio, mi



marido es de El Poyo de Cid y estaba trabajando en Teruel. Es ajustador de máquinas y hacía montajes y mantenimientos. Uno de sus trabajos fue el montaje de la maquinaria de la fábrica de Corbatón. Por circunstancias de la vida le salió trabajo en Valencia y allí nos casamos. Volvimos a Teruel y allí estuvimos otros 10 años, pero yo quería montar algo aquí, en mi pueblo». Hoy Montserrat mira hacia atrás con orgullo y con la satisfacción del reconocimiento obtenido gracias al trabajo bien hecho: «Con los años tenemos unos clientes majísimos que confían al cien por cien en nosotros, nos llaman y nos dicen que quieren una nevera y que le llevemos la que mejor nos parezca.»

EN BUENAS MANOS

Orlando Mateo, cirujano del motor

Orlando es uno de esos mecánicos de confianza, de los de toda la vida, casi multiusos, de esos que apenas quedan ya. Experto, pausado, certero y honesto unas cualidades que le han convertido en el doctor de cabecera de los vehículos de la comarca del Jiloca, y por eso nunca le falta trabajo. Nació en Calamocha en 1974, justo el año en el que estalló la primera crisis del petróleo, lo que provocó un descenso en la venta de automóviles y la necesidad de alargar la vida de los que ya circulaban, algo que Orlando aprendió en el taller de su padre «Talleres Mateo, reparación de automóviles», al que se incorporó cuando volvió de la mili en 1995. En el negocio

familiar lo aprendió todo siguiendo las enseñanzas de su padre, un hombre hecho a sí mismo, comenzando en su pueblo natal de Molina de Aragón, Guadalajara, donde tenía un taller de reparación y venta de cosechadoras Class y posteriormente de vehículos Seat, hasta que en 1971 se vino a vivir a Calamocha y creó la saga familiar de mecánicos que desde su jubilación, hace seis años, mantiene su hijo Orlando, la referencia para los automovilistas calamochinos.

TALLERES MATEO

Ctra. Burgos-Sagunto, km. 190

44200 Calamocha

Tel. 978 732 118



mutuavenir
seguros y servicios

*Que nada, ni nadie
te robe la sonrisa*

Miguel Ángel Guillén Ciria

C/ Cañizarejo nº 1, local A4. 44200 Calamocha - Teruel. Tel.: 978 731 676

ma.guillen@mutuavenir.com mj.peribanez@mutuavenir.com

Agente exclusivo nº registro A0102177180138

www.mutuavenir.com

MÁS QUE UNA MÁQUINA

Cuando el pasado mes iniciamos la andadura de la sección «En buenas manos» nuestra intención era crear un espacio independiente para resaltar las virtudes de algunos de los profesionales que nos vamos encontrando en nuestro deambular diario, tanto por su buen hacer como por su particular simpatía personal. En la presente edición nuestro pequeño homenaje es para Orlando Mateo. Más allá de lo dicho en la reseña que acompañamos o quizás como complemento, nos gustaría añadir una percepción muy personal.

Hay momentos en la vida en los que uno no sabe cómo puede terminar según qué cosas, pongamos por caso: cuando vas al dentista con un dolor de muelas. Los más honestos procuran aliviarte el dolor rápidamente, te chequean la boca y, si es necesario, te recomiendan algún que otro arreglo para mejorar tu salud más allá de lo estético. Pero también existen, estoy seguro que todos conocemos algún que otro caso, los odontólogos alarmistas, los que lo ven todo negro y rápidamente se ofrecen a pasarte un presupuesto que cuando uno ve el total de la cuantía no solo deja de sentir dolor de muelas sino que arde en deseos de salir corriendo.

Pues bien, en cuestiones mecánicas, en las que competen a la «salud» de nuestros vehículos, ocurre algo similar. Uno va al mecánico porque se le enciende



Orlando Mateo

una luz en el salpicadero y, a poco que se descuide, le pasan «una dolorosa» que no hay economía que la resista, no sin antes haber oído todo tipo de comentarios en su mayoría despectivos hacia el vehículo en cuestión, quizás en un intento de justificar lo injustificable, que si es muy viejo, que si... qué sé yo.

Para desgracia nuestra vivimos en una sociedad más preocupada por lo estético que por lo práctico, donde además ya no reparamos, sino que sustituimos. Y claro, así nos va. En esa carrera por el tener y presumir, dejamos de vivir. Pero, esa es ya otra historia. Por eso hoy nuestro particular homenaje es para Orlando Mateo, un hombre que trata con mimo al vehículo que nos lleva desde hace 19 años. Que dicho sea de paso, más que una máquina es un hijo.

LAS CALLES DE NUESTRA VIDA

Calle de Justino Berdad

El mejor paseo de nuestra vida es el que transcurre por el camino de la memoria, por eso en este nuevo número de La Tajadera seguimos apoyando y recordando los comercios de proximidad. En esta ocasión el primer recorrido nos vuelve a llevar a la calle Justino Bernad, para detenernos un momento en dos establecimientos emblemáticos: en el número 14, Electrodomésticos Dobón y, en el 42, Joyería-Relojería Ciruelo.

Como ya informamos en nuestra edición anterior, la calle Justino Bernard es «el tramo urbano comprendido entre la plaza de Bartomé Esteban y la calle Castellana» y se denomina así en memoria del senador y diputado turolense Justino Bernad Valenzuela, promotor y presidente de la casa de Aragón en Madrid.



ELECTRODOMÉSTICOS DOBÓN
Tel. 978 730 279 y 629 245 020



JOYERÍA-RELOJERÍA CIRUELO
Tel. 978 731 720

¡En apoyo del comercio de proximidad!

¡Aquí tu publicidad!

comercial@latajadera.es • Tel. 978 732 549

LAS CALLES DE NUESTRA VIDA

Paseo de San Roque

El segundo deambular por la memoria nos lleva al Paseo de San Roque, en el que los números 2 y 4 son igualmente dignos de mención por la simpatía y profesionalidad de los responsables de cuatro emblemáticos negocios: Zapatos y Complementos Bea Clavel; Estanco Leo, José Gonzalo Martínez Menaras; Pan y Dulces Carlos, Rosa M^a Gallego; Bar Solano, M^a Carmen Biosca.

Recordemos que el Paseo San Roque parte desde la plaza Bartolomé Esteban (Peirón), para concluir en la puerta de entrada al parque municipal «Rafael Angulo».



ZAPATOS Y COMPLEMENTOS BEA CLAVEL
Tel. 978 731 461



ESTANCO LEO, José Gonzalo Martínez
Tel. 978 730 413



PAN Y DULCES CARLOS, Rosa M^a Gallego
Tel. 978 711 746



BAR SOLANO, M^a Carmen Biosca
Tel. 622 146 161

CENTRO DE ESTUDIOS DEL JILOCA. PRESERVAR LA MEMORIA PARA CONSOLIDAR EL FUTURO

El fomento y difusión de la ciencia y la cultura en la comarca del Jiloca son a grandes rasgos los objetivos fundamentales del Centro de Estudios del Jiloca, una asociación cultural con 30 años de vida, en los que ha realizado una labor ingente, volcándose en la protección del patrimonio histórico cultural y fomentando el estudio y mantenimiento de sus costumbres y tradiciones. Desde diciembre de 2010 su Tesorero es Francisco Martín Domingo, Fran para sus amigos, que nació en Monreal del Campo en 1979 y es Licenciado en Historia del Arte y Master en Gestión de Patrimonio. Él es quien se encarga de darnos una visión detallada de la amplia y variada actividad de la entidad: «Una de las labores principales es mantener actualizada la 'Xilopepedia' pero también tenemos otras líneas de trabajo: desde convocatoria de becas para la investigación, a exposiciones, mantenimiento de archivos y bibliotecas gráficas, sonoras o de imágenes, edición de obras de investigación y textos literarios, históricos, artísticos, etnográficos, económicos o sociales en general, organización de ciclos y exposiciones y gestión de premios y concursos»

Desde hace prácticamente un año, el Centro de Estudios del Jiloca tiene su

sede en el edificio que acoge al Museo del Jamón, propiedad del Ayuntamiento de Calamocha, quien ha cedido el espacio por cuatro años a cambio de que el CEJ gestione y promueva el museo gastronómico. Son cuatro años en los que el Centro de Estudios del Jiloca afronta un reto histórico, tal y como comenta su coordinador: «Pues en el pasado la gente era más proclive al asociacionismo. Hoy por hoy vemos preocupados el hecho de que no haya interés y por tanto cambio generacional en este tipo de trabajos sociales y culturales. Internet, ya sabes. Todo gratis, sí. Pero claro, la gente no se da cuenta de que para existan todos esos contenidos alguien lo ha tenido que reunir, cargar, clasificar, etc.» Un trabajo tan considerable como trascendental para el conocimiento de la comarca, no sólo por parte de las nuevas generaciones, sino también por parte de los turistas y visitantes que constituyen un importante potencial de desarrollo para la zona.

MÁS INFORMACIÓN

Centro de Estudios del Jiloca

<http://www.xiloca.org/espacio/>

Museo del Jamón

<http://www.museodeljamon.calamocha.es/>

POLÍGONOS, POSIBILIDADES DE FUTURO

Olga Sánchez - Villahermosa del Campo

Es muy curioso que alguien piense que hay que salvar al medio rural con la idea de “¡pobrecitos esos rurales que nos necesitan para que sus pueblos no mueran!” ¡Qué insensatez los que piensan así! Os lo voy a decir muy claro: Solucionando el problema de la despoblación, no le hacemos un favor al medio rural, estamos equivocados si pensamos eso. Le hacemos un gran favor al medio urbano. En definitiva se beneficia el conjunto de la sociedad. Cultural, social, económica y medioambientalmente, todos perdemos con el vaciamiento del territorio y el que piense que no, está más que equivocado.

Creo que ya va siendo hora de que tomemos conciencia de los peligros y las consecuencias negativas que conlleva la despoblación a todos los niveles. Pero sobre todo, es necesario que entendamos que el medio rural tiene potencialidades a las que llevamos demasiado tiempo dando la espalda. Enumeremos las múltiples oportunidades y recursos que emanan del medio rural y demos visualización a las mismas, con el fin de atraer a posibles empresas que buscan nueva ubicación o emprendedores que quieren poner en marcha una idea. ¿Cuántos polígonos industriales, que



en tiempo de bonanza se construyeron en muchos puntos de la geografía rural, están parados, cerrados o a medio gas? ¿Cuántos?

Aquello, en su conjunto, fue algo desmesurado. Pero también fue apostar, con todos los riesgos que conllevaba, y lamentablemente no salió como hubiera sido necesario. A raíz de la crisis los polígonos se fueron convirtiendo en fantasmas con alma de esperanza, en obras muertas que agonizaban y pedían a gritos que algún inversionista los viera atractivos y se acordara de ellos. No fue así, la realidad nos mostró una imagen negativa de ellos, se criticó su construcción olvidando la quimera que escondían. Así es, una quimera, una ilusión o fantasía que se creyó posible, pero no pudo ser. ¿Y ahora qué hacemos?

Quizás habría que poner en valor de manera transversal, detallada y contundente estas importantes infraestructuras. Una gran base de datos con la oferta de todos estos polígonos vacíos, con información detallada: características, disponibilidad, ubicación, planos, fotografías, precios, ayudas para la implantación de empresas en el mismo, etc. Promocionar de manera valiente estos pequeños polígonos en los que un par de empresas salvarían de la agonía del éxodo a toda una Comarca. Y cuando digo valiente, me refiero incluso en el extranjero, buscando posibles inversores en nuevos mercados emergentes. ¿Suenan disparatado? ¿Demasiado desproporcionado? ¡Estamos muriendo, tengamos altura de miras!

Los polígonos son proyectos que se conciben para dinamizar la economía y en estos momentos es necesario que existan acciones centradas en ellos. No hay que verlos como errores del pasado, porque entonces el bosque no nos dejará ver los árboles. Es necesario dar impulso a lo más importante: las oportunidades de empleo. Si señores, porque sin empleo no hay modo de vida. Y sin modo de vida, no hay permanencia. Nuestros polígonos esconden oportunidades, primero para posibles inversionistas y empresarios, y segundo para las personas que no tendrían que salir a buscarse un futuro lejos de su tierra. ■

LA INSTITUCIÓN FERIA DE CALAMOCHA.

El gran expositor de las iniciativas económicas y sociales de la comarca.

Desde hace 14 años, Juan Ignacio Ibáñez Benedicto es director de la Institución Ferial de Calamocha. Una institución coparticipada por el Gobierno de Aragón y el Ayuntamiento de Calamocha. Calamochino nacido 1978, tiene a su cargo la gestión de un recinto ferial inaugurado en 1996 y que cuenta con 3.000 m² de espacio cubierto, 2.000 dedicados a exposición y el resto a oficinas, con un salón de actos con capacidad para doscientas personas, área de servicios y cafetería-restaurante, a lo que hay que sumar otros 5.000 m² exteriores que se pueden usar como aparcamiento o también como zona de exposición, según las necesidades de cada uno de los más de diez eventos que se celebran al año y que incluyen desde una feria del motor al parque infantil de Navidad, pasando por encuentros gastronómicos, literarios, agrícolas, de adiestramiento canino, de corte de jamón o de medio ambiente.

Pero entre todos ellos destacada quizá de una forma especial el dedicado a la caza, pesca y turismo rural, cuya im-

portancia glosa Juan Ignacio Ibáñez: «Entre las ferias que se celebran en Calamocha, mayoritariamente comarcales, la excepción a todos los niveles: por impacto, aforo, público, repercusión tanto nacional como internacional se encuentran CAPTUR (caza, pesca y turismo rural). Este año se celebró la 17ª edición. Nunca se ha suspendido, ni por la crisis económica ni siquiera por el lamentable y trágico atentado del 11M, y eso que las fechas coincidieron tristemente, ya que siempre se celebra el 2º fin de semana de marzo».

Ibáñez destaca especialmente la capacidad de atraer a participantes y visitantes de la institución que dirige, uno de los motores de la economía local: «Paralelamente a esta feria hay que señalar que hay mucha gente implicada, con asociaciones como la de pesca, que hacen exhibiciones, organizan concursos, y montan un stand muy bonito, también los de 4x4, que atraen a gente que viene de toda España y es una concentración

impresionante, con más de 200 coches. Hacen rutas turísticas, exhibiciones, pruebas. ¿Y los cazadores? También, aunque no están tan involucrados. Principalmente por las limitaciones legales y porque los cotos de caza son privados. Entendámonos, hay buena relación, pero no es lo mismo que con los pescadores, porque a fin de cuentas el río es de todos».

Para su director, la Institución Ferial de Calamocha es una fuerte apuesta de modernidad y futuro para la comarca del Jiloca y año tras año se van añadiendo nuevas actividades y nuevos atractivos: «Este año como novedad, se incluyó por vez primera en el antiguo aeródromo o campo de aviación una exhibición de galgos con liebre mecánica que creó gran expectación y también exhibiciones de rastro, madriguera y exposición de caballos.»

MÁS INFORMACIÓN

<http://www.feriadecalamocha.com>





¿Tu boda ideal?
NOSOTRAS LA DISEÑAMOS

· INVITACIONES · DECORACIÓN DE EVENTOS · CARTELERÍA · CANDYBAR · LIBRO FIRMAS

WWW. LATARLACA .COM