



LA TAJADERA

Nº 5. ABRIL 2018. TERUEL Y ZARAGOZA. EJEMPLAR GRATUITO



FRANCISCO HERNÁNDEZ | JOSÉ ANTONIO RAMO, PRESIDENTE DE LA COMARCA DEL
JILOCA | RESIDENCIA CAMPO ROMANOS | CARPINTERÍA DE ALUMINIO JUAN MIGUEL
SÁNCHEZ GREGORIO | RAÚL, LA CHAPARRA | JESÚS N. TELLO, LA DESPENSA |
PLUMED, MAQUINARIA AGRÍCOLA | FISIOTERAPIA M^a CARMEN LOMA PLANAS



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 La Despensa*

Sumario

Editorial _____	3
Francisco Hernández _____	4
José Antonio Ramo, presidente Comarca del Jiloca ____	9
Residencia Campo Romanos _____	11
Carpintería de aluminio Juan Miguel Sánchez _____	16
Raúl, La Chaparra _____	20
Jesús N. Tello, La Despensa _____	22
Plumed, maquinaria agrícola _____	24
Fisioterapia M ^a Carmen Loma Planas _____	26



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:

- Pavimentos Puértolas
- Miguel Ángel Martín
- Lucía Sevilla, Adri Jiloca-Gallocanta
- Pablo Palomar García, Fisport
- Hotel Molino de Burbáguena, MOBU

La cita de este mes nos lleva por los caminos próximos al Jiloca. Le haremos una sugerencia al lector. Una de esas miles de posibilidades que se nos ocurren ante unos paisajes singulares que nos deja nuestro paso por caminos, carreteras secundarias y localidades —unas más singulares que otras— pero todas ellas llenas de algún secreto; de alguna vieja historia o de muchos recuerdos.

Hoy dirigimos nuestros más lejanos pasos hacia Daroca, pero no sin antes detenernos en ese espacio excepcional que son Los ojos del Jiloca, en Monreal del Campo. Allí alzamos las tajaderas de nuestros sentidos y disfrutamos de vista, sonidos y olfato. Dejamos volar la mente e imaginamos las mañanas de invierno frío, cuando el agua discurre y se alza en niebla por la diferencia de las temperaturas entre ella y el hielo de la tierra. Imagínese el lector, cómo ha de ser la primavera entre los carrizales, mitad tierra; mitad agua. Los árboles que nos rodean y vemos los chopos negros, los sauces blancos y los canosos álamos del entorno. Todo es paz y susurro; pura naturaleza, cuyo sonido solo se interrumpe por el canto de los pájaros, en uno de los espacios de mayor riqueza ornitológica de Aragón. Alrededor de donde manan las aguas, se dibuja un espacio de pradera, que les dan ese aspecto de ojos, de mirada de la tierra que se dirige al transeúnte.

En este discurrir por Aragón entre lluvia, viento y nieve, que taponan en este abril la llegada de la primavera, encaminamos nuestros pasos por Calamocha, sin salir de la ciudad donde nace La Tajadera y allí abordamos a Juan Miguel Sánchez, quien a base de esfuerzo ha levantado su empresa y mejora la calidad de vida de los habitantes de la Comarca del Jiloca, haciendo más confortables sus viviendas. El mismo caso de Francisco Hernández que crea empleo en la ciudad, evitando el terrible

lastre que la diáspora a la gran capital ejerce sobre una comarca que lucha por su supervivencia. Desde el gobierno comarcal José Antonio Ramo lucha contra los mismos elementos, desde una institución que pretende acercar la administración a los ciudadanos.

Pero la vida no es solo economía y «perricas». También es salud, y en este deambular calamochino, nos detenemos a charlar con María del Carmen Lomas, quien con sus manos y a través de la fisioterapia, repara los cuerpos de los lesionados de la zona, aplicando una ciencia que cada día se va desarrollando más y más.

Pero Calamocha se nos viene encima, y hartos de deambular por las calles, volvemos al coche para acercarnos a Romanos. Tan solo veintidós kilómetros de distancia. Nos acercamos hasta la residencia donde nuestros mayores han decidido quedarse, la mayoría por sentirse acompañados y atendidos espléndidamente en estos años que aún les quedan junto a nosotros.

Pero dijimos que La Tajadera también es gastronomía. Y precisamente las viandas locales son objeto de dos reportajes. El primero en Calamocha, en «La Despensa» donde Jesús Tello nos enseña los manjares que el cerdo, la ternera o el cordero, ponen a nuestra disposición para disfrute del viajero que se acerca hasta el municipio. El segundo nos lo ofrece un charcutero de la vecina ciudad de Daroca, donde Raúl Hernández ha abierto a las nuevas tecnologías sus deliciosas chacinas que se han incorporado al whatsapp, porque lo tradicional y el buen sabor, no están reñidos con las nuevas tecnologías.

Levanta con nosotros esta Tajadera, que te irá mostrando nuevos secretos de Aragón.



FRANCISCO HERNÁNDEZ S.L. TRES GENERACIONES CONSTRUYENDO EL FUTURO DE ARAGÓN

«El abuelo Francisco se convirtió en un pionero de la construcción en Aragón en el primer tercio de siglo»



Francisco Hernández Gascón es la cara visible y el portavoz de una empresa familiar con casi un siglo de vida, Francisco Hernández S.L., que desde sus inicios a la fabricación de productos prefabricados de hormigón en Calamocha, a donde llegó en 1925 un joven albañil, Francisco Hernández Menadas, con un gran sueño de futuro, lo que hoy sería definido como un emprendedor en toda regla, tal y como nos cuenta orgulloso su nieto Francisco: «Mi abuelo nació en Bello, y a los 23 años vino a Calamocha a montar su negocio con su mujer, mi abuela Isabel Vicente, natural también de Bello y dos hijas: María y Felisa, mis dos tías todavía viven. Su tercer hijo, mi padre, Francisco nació en Calamocha y era mucho más pequeño que sus hermanas. Se casó con mi madre, Eloísa Gascón Latasa que desciende de Torrijo del Campo.»

El abuelo Francisco se convirtió en un pionero de la construcción en Aragón en el primer tercio de siglo con un negocio que dio el sobrenombre al clan familiar: «La primera fábrica estaba justo en frente de la ermita



del Santo Cristo, en el Barrio del Arrabal. Trabajaban con piedra artificial, hacían escaleras y también pilas para lavar. De ahí viene precisamente nuestro apodo familiar de «Los pileros». Tras sobrevivir a los trágicos años de la guerra civil y los primeros duros tiempos de la posguerra, la familia Hernández Vicente logra consolidar su empresa y se lanza a la aventura de ampliar el negocio. En 1950 abren una nueva fábrica en la carretera de Morata, a las afueras de Calamocha, donde abren su producción a la fabricación de mosaico hidráulico, bloques, tubos y bovedillas.

Pero el salto cualitativo se produce con la invención y construcción de la máquina vibradora «Rayo», que permitía la fabricación de material de construcción y de tubos a pie de obra y que facilitó la expansión de la empresa más allá del ámbito aragonés, extendiéndose por el levante español, por entonces en el

inicio del boom inmobiliario del turismo. En 1965 llega la segunda generación, los hijos del fundador, Francisco, María y Elisa, que modernizan la empresa con la instalación de máquinas para fabricación de terrazos, de origen italiano. Esa sería su actividad principal a lo largo de las siguientes décadas, en las que el país evoluciona a velocidad de vértigo y la empresa también. En 1975 la estructura familiar se convierte en una Sociedad Limitada, con su nombre actual y con Eloisa Gascón Latasa y Francisco Hernández Vicente como principales accionistas. Por esas fechas también comienza la construcción de una nueva fábrica en la carretera de Sagunto a Burgos.

Una década después, en 1985, se produce un nuevo impulso con la construcción de estructuras para naves industriales que se convierte en su factor de expansión a toda la geografía nacional,



tal y como nos cuenta Francisco: «A día de hoy hemos construido más de dos millones y medio de metros cuadrados de instalaciones agrícolas y ganaderas, naves industriales y almacenes en prácticamente cualquier punto de España». En 1990 se produce la reunificación de todas las dependencias administrativas y centros de producción. En esa época toma las riendas del negocio la tercera generación, los hermanos Francisco y Alberto Hernández Gascón, que en 1995 abren una nueva línea de producción, decisiva para el futuro la de la empresa: los prefabricados funerarios de hormigón que se venden en más de media docena de comunidades autónomas y ochocientos municipios. En 2005 se produce el último gran salto hasta el momento con unas nuevas instalaciones

de la empresa en el Polígono Industrial los Llanos, en la localidad de Utrillas, donde se implementan innovadores sistemas de fabricación, planificación y diseño.

El siglo XXI significa la consolidación del viejo sueño del abuelo Francisco, que estaría orgulloso de ver lo que ha conseguido esta tercera generación, formada en realidad por cuatro «Pileros», como nos cuenta su nieto: «Yo soy el mayor, después viene M^a Isabel, que hace poco se ha incorporado a la empresa, a continuación Alberto que también trabaja y es socio, y por último, la pequeña, Belén, que es Doctora en Ingeniería y trabaja en Zaragoza». Los dos varones están solteros y entregados en cuerpo y alma a la empresa en la que comenzaron trabajando desde la base, como recuerda Francisco con una sonrisa nostálgica: «Yo comencé como se hacía antes, de aprendiz. Empecé con 14 años, te daban trabajos sencillos y los acometías como mejor podías. Fui formándome mirando y aprendiendo de mi padre. Aun así estuve un año estu-



diando en Zaragoza pero al poco me di cuenta que eso no era lo mío, y con 19 años me incorporé al cien por cien. Y mi hermano Alberto igual, pero él estudió «A.D.E.». De hecho, cuando queríamos una bicicleta o más adelante una moto, mi padre nos ponía tareas para que nos la ganáramos. También era una forma de tenernos atados durante el verano o las vacaciones. Hoy en día eso está anticuado, pero entonces era así.»

El reparto de tareas está perfectamente definido. Francisco se encarga sobre todo de los aspectos exteriores del negocio, las relaciones comerciales y empresariales y los asuntos económicos, y Alberto está más pendiente de la fabricación, el personal, los transportes y los montajes. Esta nueva generación no solo ha mantenido y aumentado el proyecto creado por su abuelo, sino que lo han convertido en una empresa de referencia a nivel nacional, regidos siempre por el criterio de satisfacción del cliente y la búsqueda de la calidad y la excelencia: «Entre Utrillas y Calamocha ahora estamos en 55 empleos directos, pero si contáramos los indirectos: empresas de transportes, grúas, montadores, etc. otros tantos. Hace unos años teníamos muchos camiones, montadores, etc. pero hoy en día lo subcontratamos. Date cuenta que con la crisis que hemos pasado, y no me refiero solo a la que afectó al ladrillo, no se han hecho obras públicas en años. Ahora parece que se mueve algo pero prácticamente es como si partiéramos de nuevo de cero».

Su estructura empresarial y su larga tradición en el negocio de la construcción, les han permitido capear el temporal de los últimos años sin excesivos contratiempos: «De todas maneras, como nosotros hacemos obras tanto a particulares como a entes públicos nos hemos ido defendiendo. Por suerte hemos pasado la crisis sin ningún problema, pero lógicamente con menos trabajo. Y en cuanto a lo que comentaba antes, si bien es cierto que ya se empiezan a mover las cosas hay algunos sectores que siguen sin levantar cabeza. Por ejemplo, nosotros seguimos haciendo naves para animales: cerdos, gallinas, etc. pero lo que son naves de polígonos industriales eso está totalmente parado. De hecho hay muchas naves abandonadas de la época de la alegría y de la burbuja.»

En las palabras de Francisco se nota el orgullo por el trabajo bien hecho durante más de noventa años, después de aquel taller del Barrio del Arrabal, donde los Hernández contrataron a los primeros trabajadores calamochinos que han ido relevándose también generación tras generación: «Por supuesto, muchos empezaron con 18 años y ya se han jubilado. Va por tandas, ahora llevamos unos años tranquilos pero pronto volveremos a tener jubilaciones. Es lo que pasa cuando tienes una empresa familiar con 90 años de antigüedad». Casi un siglo de evolución, con una trayectoria reiteradamente reconocida con certificados y galardones como la Certificación AENOR y el Premio Batallador, otorgado por



la asociación cultural y recreativa Peña la Unión, conseguidos ambos en 2003, y el más reciente, el Premio Empresa Teruel 2015 en la categoría de Trayectoria Empresarial, Concedido por la Cámara de Comercio, la CEPIME y la CEOE.

Pero aunque la vida de los hermanos Hernández gira en torno al negocio familiar, siempre hay un momento para las aficiones personales, que Francisco nos confiesa antes de finalizar esta entrevista: «Viajar me gusta mucho, casi tanto como el fútbol. De hecho, aquí en Calamocha hace años recuperé el

club de fútbol que estuvo muchos años desaparecido. En definitiva, lo practico y lo sigo. Cada domingo estoy atento a los partidos regionales, incluso cuando juegan fuera. Siempre que puedo, claro. Porque te voy a decir una cosa, muchos fines de semana nosotros trabajamos. Piensa que esta es una empresa que no para, tanto la fabricación como las obras». Una empresa que no para, un proyecto en permanente evolución desde que hace casi un siglo su fundador tuviese un sueño de gigante que sus herederos han sabido convertir en una enorme realidad con garantías de futuro.

FRANCISCO HERNÁNDEZ S.L.
<http://franciscohernandez.es/>
Ctra. Sagunto-Burgos, km 190
44200 Calamocha
Tel. 978 73 00 39 y 978 73 00 26
prefabricados@franciscohernandez.es



JOSÉ ANTONIO RAMO APARICIO, PRESIDENTE DE LA COMARCA DEL JILOCA, UN HOMBRE DEL PUEBLO QUE PELEA POR LA SUPERVIVENCIA DE SU TIERRA



A pesar del cargo que ostenta, o quizá sorprendentemente por eso, José Antonio Ramo es una persona más preocupada, y ocupada, por la tierra que por el protocolo, al que le gusta hablar con sus vecinos para conocer sus realidades y asumir su preocupaciones. José Antonio nació en Villahermosa del Campo, está casado y tiene dos hijas.

Antes de dedicarse a la actividad pública era agricultor, profesión que ha tenido que dejar al margen por incompatibilidad y exclusividad en la dedicación. Hombre cercano y afable, está acostumbrado desde hace décadas a los quehaceres públicos, en los que empezó como alcalde de Villahermosa, casi desde siempre, como recuerda con una amplia sonrisa: «Empecé hace más de 35 años en la primera legislatura, en aquel tiempo iba en las listas de Partido Popular y luego, por mediación de la consejera de cultura, Blanca Blasco, que era amiga de

mi hermana, en el Partido Aragonés Regionalista. Y hasta nuestros días.»

A pesar de este curriculum, José Antonio, insiste en que su trabajo actual no tiene carácter político: «No soy político. Soy un hombre llano que me intereso por los problemas de los demás porque son los míos también.

Además como soy alcalde y llevo tantos años de oficio creo que puedo aportar mi experiencia, aunque cuando me eligieron presidencia de la Comarca en año 2015, creí que podría hacer muchas más cosas, pero entre la burocracia y los constantes recortes en el presupuesto por parte del Gobierno de Aragón, la verdad es que tengo las manos muy atadas.»

Esa rigidez burocrática no le impide realizar una intensa actividad: «Está claro que la Comarca del Jiloca es una entidad

prestadora de servicios, pero me gusta hablar con los alcaldes y entre todos tratamos de ayudar a reactivar la vida en el medio rural que se va despoblando a pasos agigantados.

Me gustaría poder ayudar a cada pueblo, a sus asociaciones en las actividades que realizan. Habría que lograr que la gente los visitase más. El transporte es otra preocupación, no podemos dejar a la gente de nuestros pueblos sin este servicio vital para ellos, que les permite desplazarse a las cabeceras de la comarca para ir a los centros de salud, comercios, etc., aunque desde el Gobierno de Aragón nos digan que eso no es competencia nuestra...

Como sucede en la mayoría de las zonas rurales del país, Teruel se despuebla cada vez más de prisa, creando además dolorosas desigualdades: «Los políticos no hacen más que prometer y además hay unas diferencias abismales, por ejemplo entre municipios de Teruel o Zaragoza. Mi pueblo, Villahermosa, que está en el límite con la provincia de Zaragoza, tiene diferencias con otros municipios de al lado y que pertenecen a la otra provincia, los ayuntamientos perciben más ayudas, las ayudas de la PAC [Política Agraria Común] tienen una gran diferencia de estratos. Todas estas reivindicaciones se vienen reclamando desde hace varios años sin obtener resultados.

Ahora estamos expectantes con el Proyecto 113 promovido por la Diputación de Teruel, que consiste en la implantación

de empresas en las comarcas, para poder contar con posibilidades reales de tener un proyecto de futuro en nuestra tierra.

Para José Antonio Ramo, sería fundamental la coordinación entre distintas administraciones de la Comunidad Autónoma, para este emprendedor incansable, la solución pasa por luchar unidos: «Lo que estamos haciendo es luchar por Teruel, que conste que nosotros, en la Comarca del Jiloca, vamos todos juntos, con independencia de los partidos políticos y así debería ser a nivel provincial.

Y para terminar reivindicar el gran olvidado, el ferrocarril, hace falta invertir en la línea de Zaragoza-Teruel-Valencia, tener un tren más rápido que pueda acortar los tiempos de viaje.

La vía verde que va desde Ojos Negros a Sagunto, el antiguo trazado del ferrocarril minero, otra reivindicación de esta comarca, cuenta con otras trabas administrativas, ADIF no la quiere descatalogar y las críticas nos llueven a nosotros, a la Comarca. Si esta vía verde estuviera en marcha sería el eje principal para el desarrollo del turismo y resto de servicios de los municipios. Desde esta institución se va a luchar con todas nuestras fuerzas para que este proyecto sea una realidad en esta legislatura.



MARTA REINARES GÓMEZ EL ALMA, EL MOTOR Y EL CORAZÓN DE LA RESIDENCIA CAMPO ROMANOS

Marta Reinares es Trabajadora Social, directora, propietaria y alma mater de la Residencia Campo Romanos desde que ella misma la montó en el año 2015.

Este espíritu inquieto y emprendedor nació en Logroño, aunque ella misma reconoce que es una riojana producto del más puro azar: «A mi padre, por motivos profesionales, lo trasladaban a menudo e íbamos recorriendo España cambiando cada equis tiempo de ciudad, hasta su último destino que fue en Zaragoza. En la universidad me hice Trabajadora Social, aunque también he tenido otros trabajos. Incluso, por sorprendente que pueda parecer, en su día tuve una empresa de pinturas... sí, de esas de brocha gorda. Trabajaba pintando pisos, comunidades, garajes. Siempre he estado de autónoma, incluso cuando he trabajado en otras residencias de ancianos.»

En cualquier caso lo que siempre tuvo claro es que quería vivir en un pueblo, aunque esta vez la elección no fue cosa del azar, sino del amor: «Pues sí, Romanos es una elección del amor. De hecho, me enamoré de un chico de aquí, pero claro, si quieres



tener niños y vivir en un pueblo caben dos opciones, como tantas y tantas mujeres hacen, o te vas a la ciudad a trabajar cada día o te montas algo en el pueblo. Pero claro, Romanos tiene una población limitadísima. Tiene 73 vecinos, aunque haya 100 empadronados. También barajé la opción que llevábamos al principio, seguir viviendo en Zaragoza y ver al marido solo el fin de semana». Fiel una vez más a sus sentimientos, en esa tesitura se impuso el entusiasmo profesional: «Total, como siempre me han apasionado los abuelos, pensé: me voy a tirar a la piscina haciendo realidad uno de mis sueños más queridos: ¡montar una residencia! Eso sí, no para hacer lo que yo había visto en las residencias en las que había trabajado. Esas en las que cuando te vas después de terminar tu jornada laboral te llevas la pena y la preocupación de cómo estarán los abuelos a cargo de ese personal tan despreocupado por los gestores o directores que no sienten ninguna empatía por nadie.»

Esa fue desde el principio la clave que marcó su proyecto vital y profesional: «Mi proyecto es muy personal, me gusta tratar a las personas como si fueran

de mi propia familia, máxime siendo personas mayores y vulnerables. Pero claro, una cosa es la idea y otra muy distinta ponerte manos a la obra. Tengo que decir que la asociación ADRI Jiloca-Gallicantá me ayudó muchísimo desde el primer momento. Esa sensación de acompañamiento y resolución de problemas no se paga con dinero». Pero no todo fueron apoyos y sonrisas: «Las ayudas del gobierno llegaron cuando llegaron y entre tanto me quedaba sin aliento muchos días, semanas, sin saber siquiera si te las dan o de qué cuantía. Ese es el punto duro, el del enfado de todos los emprendedores que queremos instalarnos y luchar por el medio rural: las pocas facilidades que dan.»

A pesar de todos los impedimentos, la voz y la sonrisa de Marta revelan que el esfuerzo valió la pena: «He montado una residencia de 25 plazas, complementado con un servicio de día para 15 personas que está funcionando muy bien y poco a poco vamos creando nombre en la zona». Un nombre y un prestigio que se debe al buen hacer y al entusiasmo vital de esta emprendedora: «Como la dueña de la residencia soy yo,



me involucro en todas y cada una de cosas que se hacen aquí. Estoy mañana y tarde. Sé perfectamente lo que les gusta a mis abuelos, los familiares que tienen, si les duele un pie, si están tomando un antibiótico, lo que pasa y lo que deja de pasar. Realmente es una pequeña familia. Piensa que, por supuesto, nadie quiere irse de su casa, ni tú ni yo, ni nadie. Eso es un trauma y por eso intento que la persona que viene aquí encuentre un sitio en el que se sienta como en su casa. De ahí que sea tan importante estar pendiente de todo y de todos.»

Pero el entusiasmo y la fe en los proyectos no son suficientes para que estos lleguen a buen fin, y eso es algo que la directora de Campo Romanos tiene meridianamente claro: «Por supuesto que esto es una empresa y que como tal busca beneficios, de ahí que sea muy importante seleccionar muy bien al personal. Actualmente tengo una plantilla de 18 personas de mi máxima confianza, pero no todas trabajan en la residencia. Ofrezco servicios múltiples fuera de aquí, como la limpieza a domicilio para personas mayores en sus casas y en diferentes ayuntamientos». Ciertamente,

el de Marta Reinares es uno de esos proyectos que irradian vida en una zona rural que se desliza hacia la despoblación sin personas como ella: «Hay pocas y la gente es muy reacia a alquilarlas, por no mencionar el estado ruinoso de muchas de ellas. No te digo más que yo compre una casa y la rehabilité creando apartamentos para el personal porque no había forma de encontrarles alojamiento. De hecho yo quiero traer más trabajadores, algunos están casados y tienen familia, pero no tengo dónde meterlos.»

En este punto la lucha de Marta se asemeja cada vez más al guión de Solo ante el peligro: En el ayuntamiento no tienen dinero y tampoco hay muchas ganas, hay cansancio. Es la pescadilla que se muerde la cola: hay casas pero no hay dinero, ni voluntad por parte de nadie, empezando por el Gobierno y terminando por los vecinos con el ayuntamiento a la cabeza, porque si bien es cierto que puedo comprender que no tengan dinero, lo que desde luego no me cabe en la cabeza es que no se muevan pidiendo ayudas de otro tipo. Pero, vamos, yo bastante tengo con lo que tengo... que no solo es esta inversión gigantesca



sino que además estoy barajando una ampliación: montar un centro de día con más capacidad, hacer otro comedor y añadir habitaciones para poder dar servicio a la lista de espera que tengo.»

Esta mujer inquieta e infatigable se enciende a medida que profundiza en un problema que, por desdicha, comienza a ser endémico en la zona: «Yo me siento muy, muy, sola en este sentido. ¡Yo he traído dos familias con hijos! Y bueno, otros tantos solteros que si pudieran tener sus casas más de uno crearía familia. Piensa que esto se montó con fondos propios, muchos créditos, alguna que otra subvención y mucha, mucha, ilusión. Además de trabajo, trabajo y más trabajo. Porque aquí nadie perdona nada, hay que pagarlo todo puntual y solícitamente. No hay ayudas, ni rebajas de algún impuesto por inversión o por creación de empleo o revitalización de la comarca, qué sé yo... Y claro, aquí no verás tarjetas Black ni nada parecido. Pues eso, cada trimestre la poca sangre que

haces se la llevan... ¡Luego no duermo por la noche, claro! Es lo que hay.»

A pesar de esta retahíla de reivindicaciones sigue sin perder la sonrisa y exhibe una fe en su proyecto absolutamente envidiable. Y todo con un objetivo básico: facilitar la vida de sus ancianos: «Tengo gente de todas partes, de Calatayud, de Zaragoza, de Barcelona. El boca a boca obra milagros, y como cuidamos muy bien a nuestro abuelos, pues hay demanda. Por ejemplo, en el Hospital de Calatayud llevan pacientes nuestros y, claro, nos conocen desde el principio. Son los propios médicos los que van viendo la evolución de los pacientes. Algunos llegan con deterioros cognitivos y no solo no van a peor sino que mejoran. De todos modos a mí me suelen mandar los casos de difícil adaptación y, bueno no es que hagamos milagros, pero trabajando con ellos, atendiéndoles debidamente, tienen mejor calidad de vida que si los enviaran a un psiquiátrico y aunque no mejoren mu-

<<El enfado de los emprendedores que queremos instalarnos y luchar por el medio rural es las pocas facilidades que dan.>>

cho tampoco van a peor. Sus propios hijos viendo el trato que les damos, conociendo las instalaciones, los servicios, las habitaciones... son los primeros en querer que estén aquí.»

Es evidente que aquella decisión de amor por un chico del pueblo, se ha agigantado hasta el amor por la vida, por la comunidad y por sus semejantes más dependientes: «Yo no soy una directora al uso, con tacones y arreglada todo el día. A mí me pueden encontrar de muchas y variadas maneras, con un mono dando de comer a los animales o arreglando algo. Y claro, al final los hijos quieren que sus padres estén aquí. Todas las habitaciones, tanto si son dobles como individuales, tienen cuarto de baño adaptado y terraza al jardín». Lo cierto es que todo, desde el comedor, las salas de estar, las consultas o la cocina todo desprende eficacia y calidad, la verdadera marca de esta mujer a la que no se le quiebra la voz para denunciar el deterioro de la comarca y sus gentes: «Cada vez que pongo la tele y están hablando de la despoblación o de las ventajas de emprender en el medio rural, me reconcome por dentro y me gustaría darles cuatro voces, pero claro

les da igual. Mucha promesa pero a la hora de la verdad los que emprendemos nos quedamos más solos que la una. O lo de las comunicaciones y los carteles indicadores para llegar hasta la residencia. Suerte que el pueblo es pequeño. Y todas las veces que nos quedamos sin teléfono porque a Telefónica no le da la gana de mejorar las instalaciones de un pueblo de 70 vecinos... y no quieras saber la que se organiza con los familiares por no poder comunicarse con nosotros o los problemas con una urgencia médica.»

Si no fuera, porque lo cuenta con una voz firme y un ánimo envidiable, la frase con la que Marta cierra esta entrevista sería absolutamente desoladora: «En fin, para qué decir más. Bueno, sí. Por ejemplo, cuando nieva, de no ser por mi marido que abre el camino con la pala de su tractor aquí nos quedaríamos como en Siberia». Y a pesar de todos los pesares, abandonamos la Residencia Campo Romanos con la sensación de que sus ancianos tienen al menos la suerte de que se ocupa de ellos una mujer que es todo corazón, inteligencia y capacidad de entrega.

RESIDENCIA CAMPO ROMANOS
50491 Romanos, Zaragoza
Tel. 976 803 937 – 976 803 952 y
651 987 826
<http://residenciacamporomanos.com>



JUAN MIGUEL Y AMPARO EL TÁNDEM CREATIVO DE CARPINTERÍA DE ALUMINIO JUAN MIGUEL SÁNCHEZ GREGORIO

Juan Miguel Sánchez Gregorio y su mujer, Amparo López, forman un equipo muy compenetrado desde que se conocieron cuando eran unos chavales, en su cuadrilla de amigos.

Juan Miguel, de 53 años, es natural de Pozuel del Campo y Amparo, de 50, de Calamocha. Tienen dos hijos, Fernando, que por las mañanas hace un curso de refrigeración en Monreal y por las tardes trabaja en el negocio familiar, y Miriam, que está estudiando. La historia comenzó cuando Juan Miguel, miembro de una familia numerosa de seis hermanos, se fue a vivir a Calamocha con solo siete años. Desde muy joven trabajó en varias empresas y en distintos oficios: de albañil, en la fábrica de Francisco Hernández, en la construcción de la carretera y finalmente, a raíz de su boda con Amparo, con su suegro, Hipólito López, que tenía un taller mecánico de Citroën.

Allí empezó su experiencia con «el metal», como él la denomina: «Cuando cerró mi suegro me metí en un taller que había aquí de carpintería metálica y estuve trabajando dos años. De ahí pasé a Carrocerías Moreno y estuve unos seis meses, mientras me organizaba mi propio taller. En definitiva, mientras hacía el papeleo y gestionaba posibles ayudas, para que no faltara di-



nero en casa, seguí trabajando. Amparo también trabajaba de auxiliar administrativo, primero con su padre y después en una gestoría». Ese es el territorio de su esposa que interviene en la conversación sonriente, medio en broma medio en serio: «De ahí que supiera yo de papeles y números». Fue precisamente ella quién por así decirlo, facilitó los inicios del negocio, levantado mano a mano por los dos, tal y como explica Juan Miguel: «Montamos el taller donde sigue actualmente, en los bajos de nuestra casa». Y fueron ellos mismos los que construyeron la casa: «La empezamos a hacer cuando nos casamos y si bien al principio no teníamos idea de montar nada, puesto que estábamos trabajando cada uno en una cosa, poco a poco comenzamos a proyectar un futuro distinto. De hecho, el 1 de julio de 1998 fue cuando iniciamos legalmente nuestras actividades. Y vamos ya para veinte años.»



Ambos recuerdan los inicios de esas dos décadas como una época de duro trabajo en la que aprendieron el negocio aprovechando cada oportunidad que se presentaba: «Empezamos lógicamente con el hierro, haciendo carpintería metálica y reparación de todo tipo: cerraduras, persianas, rejas y cerramiento; y si salía algo de aluminio lo teníamos que pedir fuera. Pero al poco el aluminio empezó a desbancar al hierro tal y como lo conocíamos en aquellos años y empezamos hacer ventanas, puertas, mamparas, etc. Fuimos entrando en obras pequeñas, y pasando poco a poco a cosas medianas y cada vez más grandes. En definitiva, fuimos haciéndonos un hueco en el mercado. Por cierto, siempre con la ayuda inestimable de Andrés López

Meléndez, que es empleado nuestro desde hace 11 años.» Un mercado en el que no han quedado excluidos trabajos especiales y de corte artístico: «Ha ido surgiendo prácticamente a la vez, eso sí mayormente a clientes particulares. Aunque también he hecho trabajos muy especiales para empresas, por ejemplo para unos pilares que hay en la autovía que son octogonales, me encargaron que hiciera los moldes para encofrar.»

Juan Miguel lamenta que una avería informática hiciese desaparecer las fotos que dan fe de aquel encargo, pero enumera sonriente la lista de trabajos artísticos que sí conserva archivados en el ordenador de la empresa: «El escudo

de Báguena, de una reja que hice para una vivienda en Cucalón, que era precisamente la antigua casa del herrero y querían un balcón con la misma calidad y diseño que el resto, otra también muy bonita de una casa en Caminreal, la puerta del museo de la iglesia de Montalbán... ¡En fin, hay muchas!» A su lado, Amparo, asiente orgullosa.

CARPINTERÍA DE ALUMINIO JUAN MIGUEL SÁNCHEZ GREGORIO
Diputación, 9 - 44200 Calamocha
Tel. 978 732 339 y 653 960 267
<https://www.carpinteriadealuminio-juanmiguel Sanchezgregorio.com/>



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 MO102177180138

www.mutuavenir.com



BODAS
EVENTOS
CELEBRACIONES FAMILIARES
COMIDAS POPULARES

...



¡ déjanos ser tu catering !

Qalat Catering, con la garantía de Industrias Cárnicas Santa Elena

Polígono Industrial Agroalimentario, Parcela 5,
44200 Calamocha, Teruel
Tel. 978 73 18 19
<http://www.qalat.es/>



RAÚL HERNÁNDEZ, UN EMPRENDEDOR AL FRENTE DE CHARCUTERÍA «LA CHAPARRA», EN DAROCA



*«Ser autónomo
no te hace rico
pero te da
un sueldo holgado.»*

Raúl Hernández Sebastián nació hace 36 años en Zaragoza, hace diez se trasladó a Berruenco, de donde es su madre y tiene la casa familiar, y acabó en Daroca, donde al cumplir los 30 decidió lanzarse a la aventura de abrir su propio negocio, la charcutería La Chaparra, aprovechando un hueco que quedaba en el negocio, tal y como nos recuerda: «Había estado trabajando en Langa del Castillo [Zaragoza] en una quesería que vendía quesos y todo tipo de embutidos. Por otro lado, aquí en Daroca en aquel tiempo cerraron una charcutería que había. En realidad estaba dentro del supermercado Dia y lo que hicieron fue dejar de vender «al corte» y pasar al loncheado en bandejas, así que decidí aprovechar».

Sus comienzos fueron los de un auténtico emprendedor, apostando trabajo, iniciativa y capital: «¿Los principios? Desde el punto de vista económico, la asociación para el desarrollo rural Adri Jiloca- Gallocanta me ayudó con una subvención y el resto lo puse con medios propios y un crédito. En lo que respecta al trabajo, pues apostando fuerte al día a día y echando muchas horas desde el principio. El local estaba cerrado, con todo por hacer. Tuve que ponerlo yo todo: escaparates, puertas, instalaciones, etc. Solo estaban lucidas las paredes, embastadas.» El esfuerzo tuvo su recompensa y Raúl lo reconoce haciendo gala de un excelente sentido del humor: «Por supuesto me da para comer, y eso que yo soy soltero, pero una familia podría vivir muy bien. Vamos, como se suele decir, «voy calzado y vestido». En otras palabras, ser autónomo no te hace rico pero te da un sueldo holgado.»



Una parte fundamental de ese éxito se debe a dos factores. Por un lado a su talento personal, a haber sabido establecer una relación directa con sus clientes: «Tengo dos tipos de clientes: el local y el turista. Soy el «charcutero del pueblo» y «el vendedor socorrido» para los que vienen de fin de semana. La verdad es que desde el principio he hecho el abanico bastante bien, empezando por los horarios: abro todo los días de 9.30 de la mañana a 6 de la tarde. El sábado abro por la mañana y por la tarde y el domingo solo por la mañana. Los lunes cierro». El otro factor de éxito es su apuesta por una excelente relación calidad-precio: «En cualquier caso, siempre he tirado a línea media-alta en calidad pero no en precio y eso, quieras que no, la gente lo aprecia y lo valora. Me metí en el turismo porque había un charcutero que vendía

<<Soy el único que vende por whatsapp... y no veas el éxito que tiene.>>

exclusivamente productos de Aragón enfocado hacia el turismo pero cerró, y ahí fue cuando vi la oportunidad de negocio. Además, yo vendo más cosas que embutidos, soy como una tienda de aquellas de ante, las de ultramarinos».

Como joven empresario, era inevitable que otra de sus bazas fuese el dominio de las llamadas nuevas tecnologías, que cada día son menos nuevas y más indispensables: Soy el único que vende por whatsapp... y no veas el éxito que tiene. De hecho tengo hasta grupos especializados en productos concretos. Por ejemplo, cada vez que voy a recibir una empanada que me mandan de León aviso y prácticamente cuando llega ya está toda vendida. O qué sé yo, clientes que me piden que les corte jamón para el almuerzo y cuando lo tengo aviso y vienen a recogerlo. Y pedidos diarios o de gente que va a venir el fin de semana.» Con esa capacidad de adaptación es inevitable que el futuro lo tenga de cara, aunque como la mayoría de los jóvenes, eso no le quita el sueño: «¿El futuro? Pues mira, estoy trabajando cada día más con la trufa porque se complementa muy bien con todo.»

CHARCUTERÍA LA CHAPARRA
Calle Mayor, 173 • 50360 Daroca
Tel. 678 01 89 05

LA DESPENSA, EL PROYECTO COMÚN DE JESÚS NICASIO TELLO Y MARÍA MARTÍNEZ

Jesús Nicasio Tello García y María Martínez Villalta son de Calamocha, tienen dos hijas, la mayor está casada y vive en Zaragoza y la pequeña todavía está estudiando, y son los orgullosos propietarios de La Despensa, una carnicería-charcutería con un eslogan muy familiar: «Compra en casa, vende en casa y harás casa». Jesús tiene 60 años y pertenece a una antigua saga de carniceros que empezó hace 70 años con su bisabuelo, aunque de forma circunstancial, porque el verdadero fundador fue su abuelo. Parece enrevesado pero Jesús lo aclara pronto: «La primera carnicería familiar la montó mi abuelo después de la guerra, en los años 40, pero al poco tiempo murió y se tendría que haber hecho cargo mi padre, que era el mayor de sus tres hermanos, pero sólo tenía 11 años. Por eso fue mi bisabuelo quien se puso al frente hasta que pudiera hacerlo él.»

La nostalgia de un mundo desaparecido invade el discurso de Jesús a medida que recuerda los inicios del negocio familiar: «En aquellos años una carnicería era un patio donde se vendía lo que se sacrificaba en las casas. Es decir, se despachaba el tocino, los embutidos y la carne del cordero o del cerdo que había. Al menos así se funcionaba en aquellos años en el

medio rural. El negocio lo continuaron mi padre y sus dos hermanos. Mi padre se casó y a los 3 o 4 años de nacer yo se animó a coger el traspaso de una carnicería que había en la calle Castellana, justo enfrente de donde desemboca la calle Moreña. En los años setenta se pasó a un local más céntrico, junto al Casino. En realidad le compró la casa a un correcher que había y en los bajos montó una carnicería totalmente nueva y moderna.»

Y entre carnes y embutidos se crió Jesús, casi predestinado a ser el continuador del negocio familiar: «Desde pequeño lo que he visto ha sido criar y matar corderos, hacer embutidos y despachar. Cuando terminé la mili me eché novia y empecé a preocuparme de lo que hasta entonces no me había planteado: mi futuro. Antes estuve cinco años estudiando en Huesca, en la universidad laboral, con una beca. Hice química y me gradué como oficial químico de laboratorio. Después hice un curso para químicos, el primero que se impartía en España con certificado de especialista en recubrimientos metálicos. Supuestamente tenía muchas salidas laborales en el sector automovilístico, fabricantes de bicicletas, etc. Pero pasé un año de comercial para una empresa de Valencia que vendía cafeteras y



maquinaria para hostelería, mientras Mari trabajaba en una ferretería en Zaragoza, y al final nos liamos la manta a la cabeza y como este local era de mi padre, montamos La Despensa.»

La pareja tiene ese momento grabado indeleble en su memoria: «El día 1 de julio de 1983, hace 35 años, abrimos la carnicería. Estuvimos medio año, hasta que nos casamos el 11 de junio, haciendo obras y comprando maquinaria. Y así ha ido pasando la vida. Antes era un negocio y hoy por hoy solo te da de comer. Es un oficio muy sacrificado, echas muchas horas». Echando la vista atrás, Jesús recuerda todos los esfuerzos y sacrificios que el matrimonio hizo para sacar adelante el proyecto común de La Despensa: «A los 15 años de estar funcionando, allá por los 90, implantaron en el Instituto de Calamocha un curso de FTP de industrias alimentarias y, como era joven y tenía entusiasmo por aprender, me matriculé. Fueron dos años con seis horas de clases por la tarde e iba agotado. Mi mujer se sacrificaba mucho porque se quedaba sola en la tienda. Aun así, me saltaba alguna

clase porque no podía dejar de atender el negocio: llevar los corderos al matadero de Bágüena o de Teruel, estar en la tienda, preparar pedidos, etc. Pero terminé y saqué el título de Técnico Superior en Industrias Agroalimentarias.»

Desde el primer día las cosas han cambiado mucho, pero Jesús y María han sabido mantener a flote su negocio y sacarlo adelante a base de tesón, esfuerzo y una apuesta por la calidad de los productos locales: «Como decía al principio, esto ya no es lo que fue, entre otras razones porque hay mucha competencia con las grandes superficies y aunque la calidad no es la misma, pocos ven la diferencia. Pero estamos contentos porque tenemos una clientela fija desde hace muchos años. Siempre hemos vendido productos de la tierra y de calidad. Los vinos y los quesos son todos de Aragón. Y los embutidos igual, incluso muchos los hago yo. Y por descontado, los corderos. Son auténticos ternascos. De hecho, soy el único en Calamocha que vendo ternasco de la comarca. Eso sí, como ya no hay mataderos en la zona, me toca ir a Teruel a sacrificarlos. Aun así me llena de orgullo y satisfacción saber que ofrezco un nivel de calidad sin igual.»

LA DESPENSA

C/ Justino Bernad, 4

44200 Calamocha

Tel. 978 731 240

Facebook: «Carnicería-Charcutería La Despensa»



PLUMED, TRES DÉCADAS MODERNIZANDO LA AGRICULTURA DE ARAGÓN

«Lo que nuestro padre nos imprimió desde siempre es que lo más importante es dar servicio a los clientes. Vendemos bastantes máquinas y estamos muy bien considerados precisamente por ese motivo, porque nunca dejamos de atender a nadie »»

Los hermanos Juan y Félix Miguel López Plumed son los actuales gestores de la empresa que hace 33 años fundó su padre, Félix López, recientemente jubilado, con otros dos socios, bajo el nombre de Maquinaria Agrícola Plumed SL. Juan tiene 37 años y lleva 13 en la empresa y su responsabilidad son las tareas de gerencia y gestión comercial mientras que Félix Miguel se encarga de toda la cuestión técnica: taller, recambios, vehículos de ocasión, asistencia y servicio postventa. La empresa cuenta con 25 empleados y tiene un marcado carácter familiar enraizado en el sector agrícola de la zona, tal y como explica Juan: «Siempre nos hemos dedicado a la maquinaria agrícola y especialmente a las cosechadoras. Pero en realidad comercializamos todos los productos que puede necesitar un agricultor: aperos de labranza, tractores, sembradoras, abonadoras, motozadas, etc. En general, salvo abonos o químicos, ofrecemos todo lo necesario para la explotación agrícola, desde recambios, hasta baterías, herramientas, aceites, lubricantes, etc. También tenemos una empresa de riegos. O sea, un servicio absolutamente integral.»

Con la calidad como objetivo, desde sus orígenes la empresa tiene un servicio de venta y postventa que trabaja con las mejores marcas del mercado: «Somos concesionario oficial de New Holland en cosechadoras y empacadoras para toda la provincia de Teruel y zonas de Zaragoza y Guadalajara, y de tractores en Teruel. Desde hace más de 10 años somos socios de Promodis, una



cooperativa de origen francés que se distingue por comercializar las grandes marcas en aperos agrícolas: Kuhn, Solano Horizonte, Cleris, Lasidero, TMC o Bagües.» Según Juan, la confianza que han depositado estas grandes marcas en su empresa tiene como base fundamental la idea de servicio esmerado que ofrece Plumed desde sus orígenes, lo que le ha granjeado además la fidelidad de una amplia clientela: «Nuestra zona de actuación incluye toda la provincia de Teruel y parte de las limítrofes como Zaragoza, hasta el puerto Paniza, y de Guadalajara, hasta Alcolea del Pinar.»

Las oficinas centrales y el taller están en Monreal del Campo, pero el año pasado abrieron una delegación en Teruel para poder ampliar la calidad y proximidad de su servicio al cliente, la divisa de la empresa que les legó su fundador: «Lo que nuestro padre nos imprimió desde siempre es que lo más importante es dar servicio a los clientes. Vendemos bastantes máquinas y estamos muy bien considerados precisamente por ese motivo, porque nunca dejamos de atender a nadie. En época de campaña estamos sábados, domingos y alguna que otra noche.

Y eso es lo que nos hace vender mucho. De hecho, tenemos un cuota de mercado bastante importante, superior al 50 %, y en ocasiones hemos duplicado la cuota de mercado a nivel nacional en cosechadoras superando la media nacional que la marca tiene en España.»

Ese esmerado servicio y una dedicación plena es la que lleva a los hermanos López Plumed a trabajar de sol a sol, son las bases en las que se cimienta el éxito de esta empresa familiar con vocación de crecimiento y futuro, que le lleva a estar siempre en vanguardia de la tecnología agraria, con actividades divulgativas como la jornada sobre maquinaria de recolección celebrada en marzo en el instituto de San Blas, en Teruel, o demostraciones en vivo como la del aplicador de Purín ALP que realizaron en sus instalaciones de Monreal del Campo poco después de celebrarse esta entrevista.

MAQUINARIA AGRÍCOLA PLUMED S.L.
Plaza el Tollo, 715
Polígono Industrial El Tollo
44300 Monreal del Campo
<https://www.plumed.es/>



M^a CARMEN LOMA PLANAS 20 AÑOS MEJORANDO NUESTRA CALIDAD DE VIDA

María del Carmen nació en la vecina localidad de Luco del Jiloca, está casada con Paco Cuellar, el emprendedor propietario de la cafetería y cervecería Amariello, y es madre de dos niños. Su vocación por la salud y el cuidado de los demás la llevó a realizar estudios de fisioterapia y cuando terminó estuvo trabajando un año en Zaragoza, y después se instaló en Calamocho, donde comenzó trabajando durante tres años en una consulta que montó en un piso y luego pasó otros cinco trabajando en un centro médico. Con toda esta experiencia a sus espaldas hace once años que decidió abrir su propio local, donde trabaja con su hermana, M^a Pilar, que también es fisioterapeuta de su misma promoción, que ha trabajado en Zaragoza durante diez años.

Su centro se ha convertido en una referencia en la comarca del Jiloca, desde donde acuden pacientes de toda edad y condición, como explica ella misma: «Las edades varían mucho en función de las dolencias, aunque podríamos decir que la media está en unos cuarenta y pocos años, también atendemos a niños y a personas muy mayores. Los niños y adolescentes sufren sobre todo contracturas provocadas por el

peso de las mochilas de los libros, de ahí que recomendamos que cambien las costumbres, por ejemplo utilizando mochilas con ruedas. Algunos vienen con el cuello, los trapecios, totalmente agarrotado, duro. Y en cuanto a la gente mayor, los problemas son más variados, fundamentalmente de rodilla y cadera.»

Esta proximidad con sus clientes se traduce en una mejor atención terapéutica, evitando desde el principio la confusión con el carácter relajante de muchos masajes: «Sí, la mayoría sabe que esto nuestro no es para relajarse, aunque de alguna forma sea así como terminen muchas de nuestras sesiones con los dolientes. Hay que pensar que la gente llega muy dolorida, con problemas de cervicales, lumbagos o sencillamente porque tienen mucho dolor de cabeza. Nuestras terapias son progresivas, requieren varias sesiones. Y no solo eso, también requieren cambiar hábitos.» Ese es uno de los aspectos en los que más incide María del Carmen, quien afirma tajantemente que nuestra vida, nuestra mala vida, es la culpable de la mayoría de nuestros problemas de salud: «Lo peor son los malos hábitos y las pésimas posturas que re-

petimos una y otra vez, por ejemplo con los ordenadores. Estar sentado no es trabajo físico, pero nos sentamos mal. La postura tiene que ser correcta: espalda recta, pantalla a la altura de los ojos, bien colocados, con la silla o mesa adecuadas»

Pero no son las nuevas tecnologías las únicas responsables de nuestros problemas físicos, tal y como señala nuestra experta: «Hay otros colectivos que lo llevan todavía peor: mecánicos, repartidores, maestros, conductores profesionales, personal de comercio, etc. Se pasan muchas horas de pie y la espalda también se resiente, sufren mucho de cervicales y de tendinitis. Y no nos olvidemos del estrés, o de los trabajos de tipo manual muy propios de esta tierra nuestra, con tanto secadero de jamones. No te puedes imaginar lo que es estar todo el santo día colgando jamones o manejando piezas grandes y pesadas. O los reponedores y repartidores, que se pasan la vida cargando y descargando cajas y pesos muchas veces tremendos.»

Prueba de la profesionalidad de esta fisioterapeuta es la cantidad de prestigiosas sociedades médicas y compañías de seguros con las que colabora, desde MGS a Mapfre, pasando por Sanitas o Adeslas, por citar solo algunas de las más notorias. Su atención a la salud alcanza también a los procesos de recuperación de dolencias, que insiste en matizar, no se deben confundir con la rehabilitación, algo que queda fuera de sus extenuantes jornadas laborales: «No hacemos rehabilitación pero sí recuperación. Recuperaciones funcionales.

Por ejemplo, tras una lesión u operación de rodilla y de cadera. Trabajamos casi de sol a sol. Empezamos temprano por la mañana y, salvo la parada para comer, estamos hasta que terminamos. Por ejemplo. Hoy os he podido atender a partir de las nueve y cuarto de la noche, una vez he terminado con mi última paciente. Eso sí, solo de lunes a viernes. El fin de semana es sagrado, necesito descansar y disfrutar de mis hijos y familia.»

Porque, parafraseando el viejo lema, la calidad de vida bien entendida empieza por la de uno mismo, aunque a veces no sea fácil estar lo suficientemente cerca de lo verdaderamente importante, como los hijos: «Hago lo que puedo. Procuero comer todos los días con mis hijos, esa hora u hora y media del mediodía o por la tarde-noche la aprovecho para que me cuenten sus cosas o para ayudarles con las tareas del colegio. Y por supuesto, como te he dicho, el fin de semana. Aunque ellos juegan y entrenan a fútbol. Tienen que vivir su vida.» Una vida y una salud que, como la de sus clientes está en las buenas manos de esta fisioterapeuta vocacional.

CENTRO DE FISIOTERAPIA
MARÍA CARMEN LOMA PLANAS
Pasaje Fernando El Católico, 4
44200 Calamocha, Teruel
Tel. 978 73 10 41 – 687 709 963





Jamones de Teruel con Denominación de Origen.

El mejor precio en jamones, embutidos, quesos y conservas.
Artículos gourmet y delicatessen.
Cestas personalizadas y lotes para empresas.

¡ENVÍO EN 24 HORAS!

Somos Artesanos del Jamón, con secadero propio.



JAMONES CASA VIEJA

Av. Estación Nueva, 52
44200 Calamocha, Teruel
Tel. 978 73 12 27

www.jamonescasavieja.es/
ventas@jamonescasavieja.es