



Curación. Manuel Medina muestra dos piezas en su secadero de jamones. /GONZÁLEZ MOLERO

Puro jamón

La sociedad limitada de Medina González condiciona el aumento de la producción y ampliación de la red comercial a la amortización de las inversiones originadas por la apertura del secadero

MARÍA BALBOA

A Manuel Medina González le gustaba hacer «una pila de cosas». Pero en 1995 puso fin a esos deseos. La realidad y «una cabezonearía» le llevaron a crear la sociedad limitada Jamones Rubio Medina, secundando, en parte, la actividad a la que él y su familia habían estado ligados toda la vida. Llegó un momento en el que el negocio de la carnicería se quedó estancado: no podía vender más allá de su teatro de operaciones, la localidad granadina de Güéjar

Sierra. Comercializar fuera precisa de unas condiciones, registros y homologaciones. Medina pasó a la acción, mercantilizó el negocio y asumió un riesgo acorde con sus posibilidades.

El empresario empezó a recorrer su aventura acompañado de familiares directos y de varios empleados. Uno de ellos, aunque ajeno a la empresa, el hermano farmacéutico José, permanece atento a su evolución, le alienta y le anima a ir a más. Pero Medina es comedido; sólo se embarca en aquello de lo que puede respon-

der. De ahí que su planta de jamones y embutidos, la única radicada en el casco urbano de Güéjar Sierra, esté pendiente del asalto definitivo para competir, en igualdad de situación, con otras más grandes y consolidarse en este reñidísimo sector.

La sociedad de Medina González mantiene condicionado el aumento de la producción y la ampliación de su red de distribución comercial a la amortización de las inversiones originadas por la construcción, equipamiento y apertura del secadero-saladero.

Aquella primitiva inversión le ocasionó unos gastos de 240.405 euros (40 millones de pesetas de las de hace casi una década). Ese desembolso, que ya entra en su recta final, no ha congelado, sin embargo, la capitalización de la empresa.

Pese a los lances financieros, Jamones Rubio Medina se permite invertir un 50% de los beneficios en la mejora de las instalaciones. Sin que éstas pierdan las peculiaridades intrínsecas de un secadero natural de jamones, es visible la tecnificación de las fases del proceso que lo requieren para

La despensa del gastrónomo

M. B.

El lomo a la pimienta y el solomillo a la tabla son, entre todos los embutidos que produce y comercializa Jamones Rubio Medina, los rellenos de nueva factura más delicados. Un complejo y arduo proceso de elaboración los convierten en la despensa del gastrónomo y manjar apetitoso de los paladares aficionados a las exquisiteces.

La fabricación, en el caso concreto del lomo a la pimienta, llega a ser martirizante. El contacto prolongado de la especia con las manos ocasiona inflamaciones que obligan a interrumpir el trabajo. Este contratiempo limita la producción diaria a un máximo de 40 unidades. Pero si «difícil» es el llenado de tripas de lomo a la pimienta, tantos o más

impedimentos hay que salvar durante la etapa de secado. «Es un producto muy delicado de curar en un secadero que es todo ventanas», explica Manuel Medina. Las corrientes están contraindicadas. El frío es el factor determinante para que el lomo alcance su punto. «Lo importante es jugar con el tiempo y dentro de éste, con el día y la noche», apostilla el fabricante.

El lomo a la pimienta goza de una «gran aceptación», si bien la venta es siempre por encargo. El precio se corresponde con el grado de dificultad y no es cuestión de tirar mercancía. «Es un producto que no sale de Güéjar Sierra; la gente viene expresamente a comprarlo en el pueblo, aunque suene un poco egoísta», se justifica el empresario.

Cuidados rigurosos

M. B.

El empresario Manuel Medina puede tocar madera. En su década de actividad cuenta con los dedos de una mano, y le sobran apéndices, el número de piezas de jamón que le ha producido dolor de cabeza. Aunque el comportamiento del magro durante el período de curación es imprevisible, son insignificantes, hasta ahora, las unidades que Medina González ha tenido que desechar por causas múltiples. Esta suerte aparente es consecuencia de la dedicación constante que presta a sus productos. Por ello, es imperceptible la cifra de jamones devueltos y reintegrados por otros.

Los cuidados para que la salud de un jamón no se trunque a mitad de camino son persistentes. Los males que pueden aquejar a un jamón los provocan, comúnmente, polillas, sartones y ácaros. El negociante de Güé-

jar Sierra se precia de no haberlos visto ni padecido. La razón: las "muchas vueltas" que da alrededor de las porciones y la atenta observación de los suelos, espacios donde se depositan los residuos que suelta el jamón y, por tanto, delatores de eventuales enfermedades. Pero hay más en el supuesto que nos ocupa.

El rigor que Medina González aplica durante el proceso de curado empieza por la higiene del secadero. Para que la nave se mantenga impoluta y aislada de los agentes agresivos externos, las limpiezas y desinsectaciones son reiteradas en tanto las ventanas están provistas de mosquiteras. Y una atención determinante para evitar que en los poros del jamón aniden parásitos: extender sobre la superficie una capa de materia pingüe. Los de esta firma comercial son protegidos con manteca de ibérico y aceite de oliva.

dar ajustada respuesta a la demanda y rentabilizar los 8 euros que, de media, cuesta curar una pieza sólo en mano de obra.

Maquinaria

La renovación de la maquinaria es lenta, pero constante. El jamón puro, o sea, todo aquel curado al aire fresco de la sierra no precisa de demasiados artilugios mecánicos. Las herramientas están más al servicio de la fábrica de embutidos. En esa línea, el secadero acaba de dotarse de una máquina destinada al sangrado de jamones y antes lo hizo de una para el lavado; ambos procedimientos eran manuales hasta hace escaso tiempo.

La producción de embutidos (salchichón, chorizo, morcilla, longaniza, salchichón y chorizo cular,

lomo a la tabla y embuchado, solomillo a la tabla y lomo a la pimienta) dispone de picadoras, amasadoras y atadoras; también el gradado (cierre de la tripa) es automático. La capacidad del negocio obliga a realizar a mano el precintado de jamones y embutidos.

Jamones Rubio

efectúa el 95%

de sus ventas de

manera directa

y a clientes de

diferentes sitios

La planta de Manuel Medina elabora una media anual de 80.000 kilogramos de embutidos y sala y cura entre 1.500 y 2.000 jamones. El 95% de las ventas se efectúan de manera directa. A comprar productos en la misma

factoría acuden clientes de sitios dispares. El secadero dispensa el 5% restante (para lo que cuenta con flota propia) a una conocida cadena de alimentación, tiendas del género, supermercados, carnicerías y hostelería.



Producción. Ejemplares en el proceso de curación. /GONZÁLEZ MOLERO

El secadero

M. B.

El secadero y saladero de Jamones Rubio Medina está situado a 1.160 metros de altitud, sobre uno de los cerros de la cordillera Penibética que circundan Güéjar Sierra. El propietario lo define de «pequeñito» comparado con otros de la competencia. En los 250 metros de superficie se elevan dos plantas y una tercera retranqueada. El primer nivel está destina-

do a los embutidos y el segundo, a los jamones, aunque ambas especialidades comparten espacio si la producción y la temporada lo aconsejan. Orientado a los cuatro puntos cardinales por otros tantos costados, dispone de 28 ventanas en la segunda planta. Manuel Medina alquila también las instalaciones a terceros si el peticionario acredita documentalmente que los jamones proceden de matadero o salas de despiece autorizados.