

ESPECIAL EMPRESAS SEGOVIANAS (I)



“El Campus del Jamón nos permite tener clientes formados y con criterio”

EL DIRECTOR GENERAL DE MONTE NEVADO, JUAN VICENTE OLMOS, ASEGURA QUE “NUESTRA MÁXIMA META ES QUE NUESTROS CLIENTES TENGAN SUFICIENTE CULTURA DEL JAMÓN COMO PARA VALORAR SU CALIDAD, SUS MATICES Y CONSEGUIR UN MAYOR PLACER O SATISFACCIÓN”

SARA SUÁREZ

Monte Nevado es una empresa familiar situada en las tierras altas de la provincia de Segovia, que lleva cinco generaciones haciendo realidad sus propios sueños entorno al mundo del jamón.

Para conocer de primera mano la historia de esta longeva empresa segoviana, que ha sabido evolucionar y adaptarse a los nuevos tiempos conservando su tradición y manteniendo intacta la calidad de su producto, EL ADELANTADO conversa con Juan Vicente Olmos, Director general de Monte Nevado.

“Somos una empresa familiar que estamos incorporando a la quinta generación. Yo soy la cuarta, tanto por la parte materna como paterna, pues ambas familias eran jamoneros. Unos de Bernuy de Porreros y otros de Carbonero el Mayor, uniéndose ambas familias e iniciando este negocio familiar a finales del siglo XIX, en concreto en el año 1898. En aquellos inicios era todo muy casero, artesanal, tradicional y de pequeño volumen”.

“Con la entrada en la empresa de la generación de mi padre se dio un gran salto, ya que coincidió con la finalización de la postguerra y una mejora económica que permitió el desarrollo industrial. Más tarde, nos incorporamos la cuarta generación. Yo soy el hermano mayor y por aquel entonces era estudiante de veterinaria, y trabajaba los veranos en la empresa familiar, aunque mi intención era irme a cuidar vacas a Galicia. Sin embargo, mientras me sacaba la carrera descubrí la especialidad de la tecnología aplicada a los alimentos. Y me enamoré de este mundo: de la tecnología y sus múltiples posibilidades entorno al jamón. Entonces le dije a mi padre que me quedaba con ellos y empecé a trabajar aquí. En aquellos momentos trabajaban en la empresa mi abuelo, mi padre, mi tío y otras ocho personas. Esta era la plantilla que había en Monte Nevado en el año 1985”.

“A partir de este momento, empezamos el proceso de homologación e internacionalización, a exportar y desarrollar lo que de alguna manera habían iniciado ya mis abuelos y mi padre. Así, poco a poco, conforme terminaban sus formaciones académicas fueron incorporándose mis hermanos y de manera paralela fuimos, entre todos, potenciando la empresa fa-



Juan Vicente Olmos, Director general de Monte Nevado.

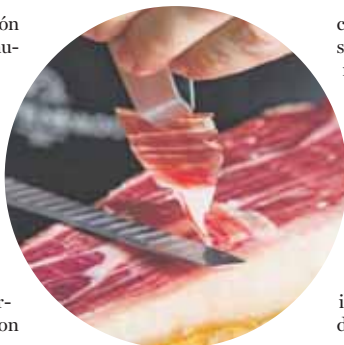
FOTOS: MONTE NEVADO

miliar, especializados en el jamón graso de larga curación y de mucha calidad”.

“El contexto en España, en estos momentos, era de los conocidos como ‘boomers’, de la gran explosión demográfica, la época del pluriempleo y del auge de las familias numerosas. Por lo que el jamón empezó a popularizarse y se comenzó a hacer un jamón más económico, que se podían permitir casi todos los hogares con el objetivo de hacer numerosos bocadillos de jamón a precios asequibles. Nosotros, por el contrario, nos orientamos y decantamos más por un jamón de larga curación y de más calidad. Por jamones serranos, añejos e ibéricos y en esta línea nos hemos seguido desarrollando en los últimos años”, asegura Olmos.

EN LA ACTUALIDAD

Aproximadamente, son 150 personas trabajando entre las distintas empresas del Grupo Monte Nevado, que además de la planta



“EL JAMÓN MÁS CONOCIDO EN MONTE NEVADO ES EL SERRANO DE CALIDAD, JAMÓN SERRANO 24, DE DOS AÑOS DE CURACIÓN. AUNQUE DESDE HACE AÑOS TRABAJAMOS TAMBIÉN EL IBÉRICO ALIMENTADO CON BELLOTA”

central en Carbonero el Mayor, secaderos en La Rioja y en Salamanca, cuentan con sedes en Hungría y Estados Unidos.

LÍNEAS DE NEGOCIO

“Somos especialistas en jamón curado. De hecho, no hacemos embutido, sólo jamón en todas sus variedades, dando mucha prioridad a la materia prima. Tanto en jamón ibérico como de bellota hemos desarrollado toda una línea en vivo, para la cual hemos buscado los mejores cerdos y las mejores fincas cada año, con la finalidad de conseguir los mejores cerdos de montanera que produzcan el mejor jamón de bellota”.

Además, “hace treinta y cinco años, también comenzamos a buscar jamón de calidad fuera de nuestras fronteras, pues por aquí, en España, se empezaron a quitar líneas de cerdo de calidad en detrimento de cerdos más industriales. Buscamos en Bulgaria, China, Polonia y finalmente en Hungría, donde casi de forma ca-

sual descubrimos un cerdo de mucha calidad, pariente de nuestro ibérico aunque con lana, el Mangalica. Y de alguna manera lo recuperamos de la extinción. De hecho, en el año 2016 me concedieron la Medalla al Mérito en Hungría por salvar la raza Mangalica —la condecoración más importante que un civil puede recibir en Hungría—”.

Es decir “siempre hemos buscado la mejor materia prima y tecnológicamente hemos desarrollado unos procedimientos y unas instalaciones de gran calidad, ya que habrá 4.000 marcas de jamón curado en el mercado pero nosotros nos hemos diferenciado en intentar curar en una zona extraordinaria, cerca de la sierra, a casi mil metros de altitud, pudiendo permitirnos el uso de la climatología natural para curar los jamones, lo cual les hace ser naturales, mucho más aromáticos y con una curación más lenta. Todo esto, al final se nota en el sabor”.

PRODUCCIÓN ACTUAL

En la actualidad, “estamos produciendo aproximadamente unos 400.000 jamones al año y exportamos un 40% de esta producción al resto del mundo, pues estamos en cuarenta y dos países de Europa, América del Norte, Sudamérica y Asia. Además, una de nuestras características de siempre es que trabajamos mucho con nuestros distribuidores de fuera de España, intentando formarles, explicarles las diferencias y sobre todo que sepan distinguir un jamón de calidad de otros de menos”.

EL DEPARTAMENTO I+D+i es de vital importancia para Monte Nevado. De hecho, “antes de que comenzará la nueva generación, seguramente habremos desarrollado unos 40 o 50 proyectos de I+D. Además de crear todo un sistema nuevo de control, de secado y de curación de jamones con condiciones naturales, sistemas de Big Data y de Machine Learning para predecir el tiempo de curación de los jamones; sistemas de mejoras de las condiciones microbiológicas y un estudio sobre la problemática específica de la listeria en el jamón, entre otros”.

Todo esto “lo hemos trabajado muchísimo y por ello nuestro jamón es sin aditivos, es sólo jamón

y sal. No lleva ni colorante, ni conservante ni ninguno de los aditivos que suelen llevar la mayoría de los jamones de España", comenta Olmos, al tiempo que añade "que de media estaremos trabajando en cuatro o cinco proyectos de I+D, liderados por mi hermano pequeño, que es biólogo y el responsable de dicho departamento".

FILOSOFÍA EMPRESARIAL

"Lo principal para nosotros es el equipo, la empresa, lo que nos ha permitido estar donde estamos. Porque además de los hermanos y del resto de la familia que estamos en la empresa, contamos con un gran equipo de personal y de profesionales externos que son los que hacen de Monte Nevado lo que es hoy".

Además, "estamos muy comprometidos con el medio rural, y por ello tenemos nuestras sedes en este entorno. Tanto en el municipio de Carbonero el Mayor como en la Sierra de Cameros, un pueblecito de 160 habitantes en La Rioja".

Y por supuesto, estamos muy ilusionados con conseguir nuestro máximo objetivo "dar a conocer esta joya gastronómica que tenemos en España, que somos maestros jamoneros del mundo. Enseñar a la gente los tipos de jamones existentes y las



Bodega natural NAOS del Campus del Jamón.

características sensoriales. Es decir, todo lo relacionado con la cultura que lo rodea, con la finalidad de facilitar que la degustación del jamón sea más satisfactoria, un placer mayor.

Con esta meta arrancamos nuestro plan estratégico en el año 2016, cuya guinda del pastel era el Campus del Jamón, un edificio donde continuamente se forma a profesionales. "Nuestra idea era formar a nuestros clientes, y a los clientes de nuestros clientes, que al fin y al cabo es el público al que podemos llegar".

En España "hay muchos restau-

rantes extraordinarios que tienen jamones buenísimos pero en ocasiones les falta cultura sobre el jamón, porque cuando preguntas al chef o incluso al cortador de jamón qué porcentaje genético tienen o de qué montanera o campaña es lo desconocen. Para nosotros es muy importante que nuestro consumidor sea un consumidor formado, pues de esta manera apreciará el valor de nuestros jamones, con sus matices y características, como los productos de calidad que son. Por ello, queremos al otro lado un cliente formado y con criterio".



Sala de corte del Campus del Jamón.



Fachada del edificio.



CAMPUS del JAMÓN
MONTE NEVADO

VISITA GUIADA CON DEGUSTACIÓN

¡Una experiencia que le dejará un gran sabor de boca!

Información y reservas:

www.campusdeljamon.com

RESERVE YA SU VISITA



Crta. Valladolid, 71 Carbonero el Mayor, Segovia



“Nuestro propósito es ser cada vez más atractivos en el mercado laboral”

“INNOPORC HA CONVERTIDO LA ATRACCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE PROFESIONALES EN SU PRINCIPAL VALOR, PONIENDO A LAS PERSONAS EN EL CENTRO DE SU ESTRATEGIA” ASEGURA MIGUEL ANTONA, DIRECTOR GENERAL DE INNOPORC

SARA SUÁREZ

Innoporc es una empresa familiar, 100% segoviana, dedicada a la producción de ganado porcino, a la fabricación de pienso y a la comercialización de productos y servicios zoonosanitarios y soluciones tecnológicas buscando un enfoque global de la producción.

“Nuestros orígenes comenzaron en la década de los 70 en el municipio de Nieva, en un corral en el que mi abuelo comercializaba cerdos a pequeña escala por los pueblos, que era la manera en la que se hacía por aquel entonces. Posteriormente, la entrada de mi padre en el negocio dejó patente que esta forma de producción tenía los días contados, por lo que se comenzaron a desarrollar los centros de producción fuera de los propios núcleos urbanos. También, en los años 80, se constituyó lo que hoy en día es nuestra fábrica de piensos, Nutriganse, ubicada en Tabladillo” contextualiza Miguel Antona Director general de Innoporc.

A lo largo de los años, la empresa ha ido creciendo en producción, construcción de nuevas granjas e incorporación de personal. “En el año 2017 aproximadamente, fruto de nuestro plan estratégico —teniendo muy en cuenta la situación social y sectorial, entre otros factores— nos dimos cuenta que lo oportuno era estructurarnos para acometer ese crecimiento necesario. Y a partir de aquí comenzamos a desarrollar la empresa con nuestros cinco pilares estratégicos. El primero de ellos y por lo tanto nuestro centro y foco de actuación, las personas; en segundo lugar los animales y su bienestar animal; en tercer lugar la innovación tecnológica y la aplicación de esta tecnología para ser más eficientes y disruptivos; en cuarto lugar la sostenibilidad ambiental-social y económica; y en quinto lugar la motivación social corporativa, que aúna todos los proyectos destinados a dejar huella en la sociedad para sumar un valor añadido a nuestra propia actividad fomentando el progreso cultural, social y económico de nuestra provincia.

Por aquel entonces, en el año 2017, en Innoporc había 35 personas trabajando, aproximadamente, mientras que en la actualidad son 160 trabajadores. Dato que muestra como la em-



Miguel Antona, Director general de Innoporc.

FOTOS: INNOPORC

presencia ha crecido exponencialmente, del mismo modo que lo ha hecho en su producción, con un 300% más, o en la creación de nuevas líneas de negocio, ya que antes era fabricación de piensos y producción como tal y en la actualidad además de la producción porcina y fabricación de piensos han diversificado su actividad: con una empresa de distribución, la nutrición que requiere el sector primario, los sanitarios y servicios; con la creación de una empresa de seguros y con una nueva inversión en el sector de huevos camperos.

EL VALOR HUMANO

Innoporc ha convertido la atracción y fidelización de profesionales en su principal valor, poniendo a las personas en el centro de su estrategia. “Las empresas están diseñadas para tratar de ser competitivas en el mercado, en general. Mientras que para nosotros, nuestro mayor propósito es ser cada vez más atractivos en el ámbito la-

“CREEMOS QUE UNA EMPRESA SOLO ES FUERTE SI SU GENTE SE SIENTE PARTE DE ALGO. POR ESO, NUESTRA PRIORIDAD ES CREAR UN AMBIENTE DONDE LAS PERSONAS PUEDAN DESARROLLARSE, SENTIRSE ESCUCHADAS Y ORGULLOSAS DE SU TRABAJO”

boral —que las personas quieran trabajar con nosotros en nuestras oficinas, fábricas, granjas o almacenes y que trabajen teniendo un potencial desarrollo tanto profesional como personal, conciliando su actividad laboral con su vida personal; teniendo una retribución cada vez mejor y encontrando en Innoporc su casa—”.

“Este es nuestro principal objetivo, porque entendemos que si somos capaces de tener un alto porcentaje de personas que tiene asimilada la cultura de la empresa y que están comprometidas con la compañía, lo demás va a venir por su propio peso y vamos a ser capaces de producir mejor, de adecuarnos más rápido a las necesidades del mercado; de invertir y de que el sector financiero crea en nosotros. Por todo ello, para nosotros el principal foco de nuestras atenciones está en el factor humano”.

PRODUCCIÓN ACTUAL

En la actualidad, en la provincia de Segovia, Innoporc, produce entorno a 200.000 animales al año. “Nuestra labor se centra en la cría y el cuidado responsable de los animales hasta que alcanzan los 125 kg. En ese punto, los entregamos a nuestros clientes, que son quienes se encargan de su posterior transformación en productos cárnicos.”

COMPROMISO SOCIAL

“Como con el concepto de Responsabilidad Social Corporativa no nos sentíamos cómodos, porque lleva implícito una obligación, en Innoporc hablamos de Motivación Social Corporativa. Ya que para nosotros, una parte muy importante del significado de tener nuestra empresa, de hacerla crecer y de tener más recursos es poder tener la capacidad de aportar más en múltiples facetas: podemos aportar más porque podemos contratar a más personas y esto permite un enriquecimiento social; pero también podemos colaborar más con el deporte, que para nosotros es una vía magnífica de transmisión de valores, por lo que tratamos de involucrarnos mucho con cualquier deporte y actividad deportiva, sobre todo con el deporte base; también nos permite colaborar con los pueblos y con las tradiciones de los lugares donde tenemos granjas; y nos permite cooperar con asociaciones no gubernamentales o participar en iniciativas que velan por la salud de diferentes colectivos sociales. Y esto al final lo hacemos porque creemos en ello y es nuestra motivación”, asegura Antona.

I+D+i

“Es un departamento de vital importancia, hasta el punto de que forma parte del Comité de Dirección. Entendemos que es fundamental tener un espacio para reflexionar, investigar, innovar y probar nuevos enfoques, aunque implique salir de nuestra zona de confort. Eso es precisamente lo que nos permite optimizar nuestros procesos y lograr mejores resultados: un mayor bienestar de los animales y mejora de la huella ambiental”.

Por todo ello mantenemos grandes alianzas con centros de investigación y universidades. Hemos desarrollado ya diferentes proyectos relacionados con mejoras en el ámbito de la nutrición, huella ambiental y en la rama tecnológica gracias a los profesionales que forman parte del departamento de I + D y a todo el equipo humano de la empresa que, de manera transversal, trabaja en la mejora continua.



Explotación ganadera porcina.



Fachada de una de las granjas de Innoporc.

FUTUROS PROYECTOS

“Además de continuar con el crecimiento y la diversificación, comenzaremos un proyecto muy importante para nosotros en Castilla-La Mancha a lo largo de este año. Asimismo hemos dado un paso muy especial haciendo una incursión en el sector de las gallinas camperas, uniéndonos a un proyecto precioso, ‘Campeana’, una empresa segoviana con la que compartimos valores. Nuestro obje-

“CUANDO UNA ORGANIZACIÓN TIENE CLAROS SUS VALORES, LA TOMA DE DECISIONES SE SIMPLIFICA NOTABLEMENTE. Y EN INNOPORC LO TENEMOS CLARO: NUESTRO MUNDO ESTÁ HECHO DE PERSONAS, Y SON PRECISAMENTE ESTAS CONEXIONES HUMANAS LAS QUE DETERMINAN NUESTRO ÉXITO REAL”

tivo es apoyar su crecimiento y desarrollo, y para nosotros supone una ilusión particular porque es parte del sector pri-

mario y un tipo de producción que nos apasiona y en el que creemos profundamente”, concluye Antona.



Formación continua en el interior de sus instalaciones.


INNOPORC
 La calidad, desde el origen


 Con las
personas


 Con el
bienestar animal


 Con la
innovación


 Con el
medioambiente


 Con la
sociedad

NUESTRO COMPROMISO

“Naturpellet nació de una salida ecológica para un subproducto propio”

“HEMOS MANTENIDO LOS VALORES DE NUESTRA EMPRESA MATRIZ, PALLET TAMA: TRABAJO, CUIDADO DEL EMPLEADO Y DEL ENTORNO, MÁXIMA CALIDAD EN LOS PRODUCTOS Y SERVICIO AL CLIENTE. ES DECIR, TRABAJAR COMO NOS GUSTARÍA QUE TRABAJARAN CON NOSOTROS” ASEGURA MARÍA JOSÉ TAPIAS, CEO DE NATURPELLET

SARA SUÁREZ

Naturpellet nació como consecuencia de un cierre de ciclo. “En Pallet Tama, empresa matriz del grupo, se fueron creando departamentos para realizar funciones que antiguamente se externalizaban. Una de las más importantes fue el aserradero para producir las distintas piezas que componen los pallets a partir de los troncos que vienen del monte”, explica María José Tapia, CEO de Naturpellet.

“Ese aserradero, uno de los más grandes de España, generaba una gran cantidad de subproducto, serrín, astilla y viruta, que quisimos que tuviera una salida interna en lugar de sacarlo al mercado. Así nació la idea y la fábrica de Naturpellet. Una salida ecológica de un subproducto propio”, añade.

De esta forma, el primer pellet se produjo el 13 de noviembre de 2014, “una fecha muy especial para nosotros”.



En la actualidad, Naturpellet fabrica 60.000 toneladas anuales.

NATURPELLET

EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA

Los comienzos, como todos, fueron muy duros. Al principio éramos una unidad productiva con muy poquitos clientes que fabricaba 40.000 toneladas anuales de pellet que no sabíamos cómo colocar en el mercado. Era algo aún incipiente en España. Poco a poco fuimos haciéndonos nuestro hueco en el mercado, ganando clientes, afianzando la imagen de calidad por la que luchamos desde el primer minuto.

La realidad es que en muy poco tiempo tuvimos que ampliar nuestra capacidad productiva un 50% hasta las 60.000 toneladas — lo que nos convierte en la segunda fábrica en capacidad productiva del país—, y con una demanda que habitualmente supera con creces la oferta disponible.

PROS Y CONTRAS POR EL CAMINO

El concepto de sostenibilidad cada vez más presente en las conciencias de la humanidad nos ha ayudado mucho.

El pellet es ya una energía conocida y utilizada y además la imagen de calidad que nos hemos labrado en el mercado ha hecho que todo nos haya funcionado bien hasta ahora.

Por el contrario, los distintos

caos geopolíticos que hemos sufrido han revolucionado mucho los mercados, también el nuestro, y aumentado en gran medida nuestros costes a niveles que no siempre se pueden traducir en subidas de precio.

AMPLIACIÓN DE LA EMPRESA

“En 2019 comenzamos esa ampliación del 50% de producción. Además, en 2023 incorporamos un departamento de explotación forestal propio que nos hace ser más eficientes y tener más independencia”.

LA EMPRESA EN CIFRAS

En sus inicios la plantilla era de 13 personas y en la actualidad es de 47 trabajadores. Del mismo modo que durante el primer año se fabricaron 25.000 toneladas, facturando 1.5 millones de euros. Hoy en día, se fabrican 60.000 toneladas que corresponden a una facturación aproximada de 25 millones de euros.

ACTIVIDAD PRINCIPAL

“Producimos pellet de madera de la mejor calidad, exclusivamente de madera de pino 100 % descortezada. También trabajamos con astilla seca BIOMASUD y con madera en rollo a través del departamento de explotación forestal”.



María José Tapia, CEO de Naturpellet.

RESPONSABILIDAD CON EL MEDIO AMBIENTE

“Obviamente la sostenibilidad forma parte de nuestro ADN. Disponemos de certificado PEFC, EnPlus, DinPlus y Calidad Rural Mar de Pinares”.

FILOSOFÍA EMPRESARIAL

“Siempre hemos mantenido los valores de nuestra empresa matriz, Pallet Tama. Trabajo, cuidado del empleado y del entorno, máxima calidad en los productos y servicio al cliente. En definiti-

va, trabajar como nos gustaría que trabajaran con nosotros.

MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL

Naturpellet tiene una posición geográfica muy buena para vender en España, porque “estamos en el centro, pero no es muy óptima para exportar, porque la madera se ve muy penalizada en precio con el transporte. Así que el 90 % de la producción se queda en nuestro país, y sólo el 10 % lo exportamos, principalmente a Francia”.

OBJETIVOS A CORTO Y LARGO PLAZO

“Seguir creciendo, asumiendo proyectos novedosos y ser capaces de posicionar el pellet como forma prioritaria de calefacción, ya que regenera zonas rurales, aprovecha recursos naturales y enriquece nuestra economía”.

COMPROMISO SOCIAL

“Colaboramos con nuestro entorno a través de patrocinios deportivos, de eventos y tratamos de trabajar siempre con empresas cercanas. Si conseguimos revitalizar la provincia, nos irá bien a todos, incluido a nosotros”.

NATURPELLET HA SIDO RECONOCIDA COMO LA MEJOR MARCA DE COMBUSTIBLE DE BIOMASA POR LA ORGANIZACIÓN DE CONSUMIDORES Y USUARIOS (OCU)



100% Natural



Economía Circular



Saco de papel 100% Reciclado



Calidad y Compromiso



Gracias al ingenio y carisma de Cándido, el mesón es emblema de la gastronomía nacional

LA IMPORTANCIA TRASCENDENTE DEL MESÓN DE CÁNDIDO RADICA EN EL HECHO DE QUE FUE EN ESTE ESTABLECIMIENTO DONDE NACIÓ LA FAMOSA TRADICIÓN DE PARTIR EL COCHINILLO ASADO CON EL PLATO Y EN DONDE SE PROMOCIONÓ A NIVEL INTERNACIONAL ESTE PRODUCTO, CONVIRTIÉNDOSE EN EL MÁXIMO REFERENTE DE LA GASTRONOMÍA CASTELLANA Y EMBAJADOR DE LA ESPAÑOLA EN TODO EL MUNDO

S.S.V.

“Toda persona que honre esta casa con su presencia, cualquiera que sea su nacionalidad o condición, merece el respeto y toda clase de atenciones a que está obligada la Hospitalidad Castellana.”

Esta es la máxima que guio durante toda su trayectoria a Cándido López Sanz, fundador del Mesón de Cándido, y que le llevó a convertirse en una de las máximas figuras de la gastronomía castellana y española, y a ser uno de los hosteleros más conocido en todo el mundo.

HISTORIA

Sin embargo, Cándido no fue el primero en ocupar la casa de comidas del Azoguevojo. Existen documentos en el Archivo Municipal que demuestran que en 1786 se solicitó licencia para la apertura de una Taberna en la casa situada en este número 5 de la plaza, aunque con certeza se sabe que estuvo regentado desde 1895 por la familia Rivera.

En 1912 el local es adquirido por los padres de Patro, futura esposa de Cándido, gran cocinera y alma del Mesón. Es en 1931 cuando Cándido se hace con la titularidad del Mesón, dando comienzo a la historia del Mesón de Cándido, una historia profunda e indisolublemente unida a la de Segovia, no solo gastronómicamente, sino social, económica y también sentimentalmente. Hoy en día Segovia no sería la que es si no hubieran existido Cándido y su Mesón.

El reconocimiento de Casa Cándido comenzó a consolidarse rápidamente. En abril de 1935, se publicó en la revista del Centro Segoviano de Madrid un anuncio de Casa Cándido, destacando su especialidad en cochinillos y corderos asados.

De hecho, la importancia trascendente del Mesón de Cándido radica en el hecho de que fue en este establecimiento donde nació la famosa tradición de partir el cochinillo asado con el plato y en donde se promocionó a nivel internacional este producto, convirtiéndose en el máximo referente de



Su carácter afable y su capacidad para atraer visitantes le convirtieron en el mesonero más importante de la época.

FOTOS: MESÓN DE CÁNDIDO

la gastronomía castellana.

Gracias al ingenio y carisma de Cándido, el mesón se convirtió en un símbolo de la gastronomía segoviana y española, elevando este plato a un emblema nacional. Cándido se convirtió en embajador de la gastronomía española en todo el mundo, logrando un reconocimiento internacional que le valió numerosas distinciones, como la Medalla al Mérito Turístico de Francia o la Cruz Civil de la República Italiana.

Durante las décadas de 1940 a 1990, Casa Cándido experimentó un auge extraordinario. Cándido López fue nombrado Mesonero Mayor de Castilla por la orden de los doce apóstoles y refrendado por el Rey Juan Carlos I, convirtiéndose en el mesonero más importante

EL GRUPO EMPRESARIAL FAMILIA CÁNDIDO ABARCA DIVERSAS INICIATIVAS QUE COMPARTEN UN MISMO COMPROMISO: PRESERVAR LA TRADICIÓN SEGOVIANA Y OFRECER EXPERIENCIAS ÚNICAS. EN LA ACTUALIDAD ESTÁ COMPUESTO POR EL MESÓN DE CÁNDIDO, EL HOTEL CÁNDIDO, EL PÓRTICO REAL, LA FINCA DE LOS JAZMINES, 'EL MESONCITO', CÁNDIDO ACADEMIA GASTRONÓMICA Y LA FUNDACIÓN CÁNDIDO MESONERO MAYOR DE CASTILLA

de la época. Además, fue proclamado Príncipe de la Gastronomía Española en el primer Congreso Mundial de la Gastronomía celebrado en París el año 1960, recibiendo numerosos reconocimientos por su labor en la promoción de la cocina segoviana.

Su carácter afable y su capacidad de atracción de visitantes hicieron que el mesón se convirtiera en un punto de encuentro de figuras destacadas de la cultura, la política y el arte, siendo lugar de reunión de familias reales, presidentes, actores, consolidándolo como un símbolo de Segovia.

GRUPO FAMILIAR

Cándido fallece en 1992. Desde entonces hasta la actualidad, con la gestión de su hijo

Alberto y su nieto Cándido, el mesón continuó evolucionando sin perder su esencia, manteniendo la tradición del cochinillo asado y fortaleciendo la identidad del establecimiento.

En las últimas décadas, la familia Cándido, formada por Alberto López, su mujer M^a Angeles y sus hijos, han mantenido y aumentado el legado del fundador:

El Grupo Familia Cándido se formó en 1989 con la creación del Pórtico Real, como una evolución natural de la pasión de la familia Cándido por la gastronomía y el turismo. Este grupo empresarial abarca diversas iniciativas que comparten un mismo compromiso: preservar la tradición segoviana y ofrecer experiencias úni-



El Mesón se ha convertido en punto de encuentro de figuras destacadas de la cultura, política y arte. En la fotografía la familia Cándido junto a Doña Sofía.

cas a través de la hospitalidad y la cocina.

El grupo está compuesto actualmente por el Mesón de Cándido, el Hotel Cándido, un espacio de lujo que combina confort y tradición; el propio Pórtico Real, un extenso centro destina-

do a eventos y celebraciones; la Finca de los Jazmines, un lugar exclusivo donde la naturaleza y la elegancia se combinan para ofrecer un espacio ideal para eventos al aire libre; El Mesoncito, un servicio a domicilio gastronómico que complementa la

oferta del Mesón; Cándido Academia Gastronómica, un proyecto que busca transmitir el conocimiento culinario y los valores de la cocina segoviana a futuras generaciones; y la Fundación Cándido Mesonero Mayor de Castilla.

Cada empresa bajo el sello del Grupo refleja la pasión por la tradición, el compromiso con la calidad y la búsqueda constante de innovación, manteniendo vivo el legado de Cándido López y su familia, pioneros en llevar

la gastronomía segoviana a todos los rincones del mundo. La combinación de tradición y modernidad continúa siendo la clave de su éxito, ofreciendo una experiencia inolvidable a quienes visitan Segovia.

FUTURO

Los objetivos planteados de cara al futuro comienzan por el más inmediato: la inauguración inminente de las nuevas instalaciones, para lo que la empresa está diseñando una serie de acciones de cara a involucrar a toda la sociedad segoviana.

Pero fundamentalmente, el futuro se basa en la incorporación de la quinta generación de la familia. Gracias a esta savia nueva, el Mesón de Cándido se ha lanzado de lleno a la digitalización de todos los procesos de la empresa, desde las reservas hasta la facturación, pasando por la gestión de inventarios, cocina, etc.

Una modernización que también ha llegado a las redes sociales, en las que el Mesón es cada vez más activo, situándose como el restaurante más visitado en redes de toda Segovia.



Mesón de Cándido

PLAZA DEL AZOGUEJO, 5-SEGOVIA

921 425 911

candido@mesondecandido.es

www.mesondecandido.es

“Disponemos de una Central Receptora de Alarmas propia y con la última tecnología”

DRIN SEGURIDAD, AVALADA POR MÁS DE CUARENTA AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL SECTOR DE LA SEGURIDAD PRIVADA, ES UNA EMPRESA SEGOVIANA ESPECIALISTA EN PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS, CONTROL DE ACCESO, ALARMAS, VIDEO VIGILANCIA Y EXTINTORES

S.S.V.

Drin Seguridad es una empresa segoviana con Central Receptora de Alarmas propia y más de cuarenta años de experiencia en el sector de la Seguridad Privada, en concreto en alarmas, video vigilancia; protección contra incendios; control de acceso y extintores.

Se fundó en el año 2003 y desde el 2011 se encuentran ubicados en el Polígono Industrial El Acueducto — ya que disponen de una sede central en Segovia capital y varias delegaciones territoriales propias en Madrid y Talavera de la Reina—. Cuentan con unas modernas instalaciones con más de 1.500 metros de superficie distribuidos en tres plantas, donde se ubican las oficinas, el servicio de atención al cliente, el departamento comercial y la Central Receptora de Alarmas —dotada de las últimas tecnologías disponibles en el mercado—.

CENTRAL RECEPTORA DE ALARMAS

La gran diferencia entre Drin Seguridad y el resto de empresas de su sector es su Central Receptora de Alarmas, C.R.A. dotada con los equipos más avanzados, una sofisticada red de comunicaciones y potentes equipos de grabación digital que le permite estar operativa ininterrumpidamente las veinticuatro horas del día, todos los días del año.

“La principal función de nuestra Central Receptora de Alarmas es la discriminación entre alarmas primarias y secundarias, tal como exige la normativa, así como identificar falsas alarmas”, asegura Rubén Cantero, gerente de Drin Seguridad.

“Existe un protocolo diferente entre alarmas confirmadas y no confirmadas. Es decir, si el sistema de seguridad dispone de fotodetector — a través del cual se ve en la imagen a una persona, se llama directamente a la policía e inmediatamente al cliente—. Si el sistema sólo dispone de detector — sin foto— la normativa nos obliga a que salten varios sensores para que exista un indicio real y no sea una falsa alarma”, co-



Carlos Rincón, responsable de la Central Receptora de Alarmas, izquierda, y Rubén Cantero, gerente de Drin Seguridad, derecha.

LA GRAN DIFERENCIA ENTRE DRIN SEGURIDAD Y EL RESTO DE EMPRESAS DE SU SECTOR ES QUE CUENTA CON UNA CENTRAL RECEPTORA DE ALARMAS, C.R.A. PROPIA, DOTADA CON LOS EQUIPOS MÁS AVANZADOS Y SOFISTICADOS

menta Carlos Rincón, responsable de la Central Receptora de Alarmas, al tiempo que añade que “a la hora de instalar una alarma, nuestros co-

merciales realizan un estudio previo con la finalidad de colocar el sistema más apropiado en función de las necesidades de cada persona, ubicando los detectores en lugares estratégicos para evitar estas falsas alarmas que se podrían dar por la presencia de una araña sobre uno de los detectores, por citar un ejemplo. Ahora bien, si se disparan varios sensores en poco tiempo —el procedimiento es el mismo que con un fotodetector— ya que estamos autorizados a llamar a las fuerzas de seguridad del estado con alarmas confirmadas”.

“En el caso de una vivienda particular los fotodetectores los recomendamos para la entrada de la casa, pero no para las estancias del hogar, por

COMPLEMENTANDO LA ACTIVIDAD DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS, DRIN SEGURIDAD, SUMINISTRA Y REALIZA EL MANTENIMIENTO, CARGA Y RETIMBRADO DE TODAS LAS MARCAS Y MODELOS DE EXTINTORES EXISTENTES EN EL MERCADO

cuestiones de intimidad”, añade Cantero.

Ahora bien, hay que resaltar que la potestad de una Central Receptora de Alarmas para

llamar a las fuerzas de seguridad del estado está regulada por una exigente normativa. “Desde nuestra Central Receptora de Alarmas no se llama indiscriminadamente a la policía porque son recursos públicos y porque al estar regulado, si al final no es una alarma confirmada sino una falsa alarma causada por viento o por un animal la Central será multada con sanciones — que se han endurecido recientemente, ya que con la entrada en vigor de la última ley el régimen sancionador lo multiplicaron por diez—”, asegura Rincón.

Por ello, es tan importante que la ciudadanía “comprenda la responsabilidad que lleva implícita la instalación de una alarma. Porque al final, el operador que da el aviso desde la Central Receptora de Alarmas no conoce la vivienda o el negocio donde está instalada dicha alarma, sino que tan sólo le saltan alarmas en determinados sectores o estancias de la casa. Y es aquí cuando comienza la responsabilidad del cliente, quien verdaderamente conoce las probabilidades de ser una falsa alarma o no”, afirma Cantero, al tiempo que añade que “para que pueda acudir la policía al inmueble el cliente también tiene que ir. Es su responsabilidad”.

PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS

Los Sistemas Automáticos de Detección de Incendios — que permiten la detección temprana de un incendio para extinguirlos con los medios manuales o automáticos— están en auge.

“En los últimos años hemos notado un notable incremento en este tipo de instalación — que también están conectadas a la Central de Alarmas— a consecuencia de lo sucedido tanto en Madrid, con el edificio Windsor, como más recientemente con el edificio de viviendas en Valencia. También esta mayor demanda se debe a que las compañías aseguradoras exigen más a las empresas en materia de mantenimiento, cuestiones de seguridad e incendio”, explica Rincón.

En Drin Seguridad cuentan con un completo equipo huma-



Sala de control de la Central Receptora de Alarmas de Drin Seguridad.



Fachada de Drin Seguridad en el Polígono Industrial Acueducto.

no especializado en el montaje de todo tipo de instalaciones de sistemas de protección contra incendios, así como asistencia técnica a pie de obra.

Además, complementando esta actividad de protección contra incendios, Drin Seguridad, suministra y realiza el mantenimiento, carga y retimbrado de todas las marcas y modelos de extintores.

“Cada año, cada extintor se revisa en la casa o en la empre-

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS “HEMOS NOTADO UN NOTABLE INCREMENTO EN LA INSTALACIÓN DE SISTEMAS AUTOMÁTICOS DE DETECCIÓN DE INCENDIOS, QUE TAMBIÉN ESTÁN CONECTADOS A NUESTRA CENTRAL RECEPTORA DE ALARMAS”

sa del cliente —pesándolo, controlando la presión con el manómetro, etcétera—. Pero además, cada cinco años hay que retimbrar los extintores, es decir, nuestro especialista abre el extintor, le saca el polvo, lo lava y seca, se le vuelve a echar el polvo, se le presuriza y se le cierra de nuevo. Todo este proceso se lleva a cabo en la sala acondicionada para tal menester, en nuestras instalaciones”, afirma Rincón.



Sala de mantenimiento de extintores.

FOTOS: RAQUEL SÁNCHEZ

-  **Central Receptora de Alarmas (C.R.A)**
-  **Videovigilancia y CCTV**
-  **Alarmas y Sistemas de Seguridad**
-  **Protección contra incendios**
-  **Control de accesos y domótica**
-  **Extintores**






Pol. Ind. El Acueducto. C/ Apiladores 4
40006 - SEGOVIA · www.drinseguridad.com

T · 921 100 999




“El trabajo de un tanatorio cumple una función social esencial”

“ESTAMOS EN CONTINUA EVOLUCIÓN, TRABAJAMOS EXHAUSTIVAMENTE PARA QUE AGENCIA FUNERARIA SANTA TERESA SIGA ACOMPAÑANDO Y AYUDANDO EN LOS MOMENTOS MÁS DIFÍCILES DE LOS SEGOVIANOS COMO ES LA PÉRDIDA DE UN SER QUERIDO”, ASEGURA EL DIRECTOR, ÓSCAR DE LA FUENTE ÁLVAREZ

EL ADELANTADO

Óscar de la Fuente Álvarez, actual director gerente de Agencia funeraria Santa Teresa, pertenece a la tercera generación de este negocio de servicios funerarios: “Todo empezó en 1954 con mi abuelo Luis Álvarez. Luego siguió mi padre, Elías de la Fuente, la persona que estuvo al frente de esta gran empresa durante décadas. Yo llevo en la empresa 34 años, e hice de todo hasta llegar a donde estoy. Empecé como mozo de lavar coches, recepcionista de noche, ayudante de forense y con el tiempo y esfuerzo, ya fui estando más en las oficinas y contratando servicios. Desde hace 12 años como director de la empresa, que junto con un gran equipo trabajamos dando continuidad y estando al servicio de los segovianos en todo lo que necesiten en esos momentos que son tan difíciles y delicados.”

Estamos en continua evolución, trabajamos exhaustivamente para que Agencia Funeraria Santa Teresa siga acompañando y ayudando en los momentos más difíciles de los segovianos como es la pérdida de un ser querido. Con el objetivo de ofrecer los servicios funerarios de mayor calidad, innovando y actualizándose continuamente. Junto con un equipo de profesionales formado por más de un centenar de personas que se encuentran a su disposición las 24 horas de los 365 días del año.

En Agencia Funeraria Santa Teresa estamos presentes en cada uno de los rincones de Segovia, para que las personas solamente se preocupen de lo que realmente importa en esos momentos, su ser querido.

Hemos creado una red de tanatorios integrada por más de una veintena de infraestructuras, con todos los servicios necesarios. Nuestro principal objetivo es facilitar toda la ayuda en ese momento tan complicado.

Ante la demanda actual de servicios de cremación en Segovia, Agencia Funeraria Santa Teresa inauguró en 2011 el primer Crematorio de la provincia. Y unos años después, en 2018, otro Crematorio en Cuéllar. Cumpliendo de esta manera uno de sus objetivos prioritarios como empresa líder: acercar los servicios funerarios a los ciudadanos de toda la provincia evitando que los segovianos tengan que desplazarse a otros lugares.



Plantilla de la Agencia Funeraria Santa Teresa.

FOTOS: AGENCIA FUNERARIA

PROS Y CONTRAS EN EL CAMINO

Para nosotros el poder ayudar y acompañar a las personas en uno de los procesos más delicados de la vida, nos genera mucha satisfacción y se crea un sentimiento muy grande de empatía.

Nuestra labor no es sencilla y no hay descanso. No sabemos cuando va a llegar un fallecido y se nos va a necesitar. Nuestro equipo está permanentemente a su disposición.

Por ello, otro punto importante a tener en cuenta en nuestro sector es que nuestros profesionales se enfrentan a altos niveles de estrés y un desgaste emocional constante, que evidencia dificultad en los recursos internos para gestionar múltiples síntomas de agotamiento emocional, la exposición continua a situaciones emocionalmente intensas, como la muerte y el duelo, puede generar efectos negativos en la salud mental de nuestros trabajadores funerarios. **Por eso en Agencia Funeraria Santa Teresa nos preocupamos mucho por el bienestar de nuestros trabajadores y del bienestar de las personas que están depositando su confianza en nosotros en esos momentos.**

Es un sector muy complicado, ya que la parte empresarial está totalmente unida a la emocional y hay que saber cómo gestionarla.

LA EMPRESA EN CIFRAS

Cuando se empezó en el año 1954, contábamos con 6 o 7 empleados. Con el paso del tiempo, el trabajo y el esfuerzo constante nos han llevado a ir creciendo y en la actualidad contamos con más de 100 profesionales en el equipo, que ofrecen servicio 24 horas, durante los 365 días del año. Somos una gran familia.



Óscar de la Fuente Álvarez, Director de la Agencia Funeraria Santa Teresa.

ACTIVIDAD PRINCIPAL

El trabajo de un tanatorio cumple una función social esencial ya que los servicios funerarios comprenden todas las actividades que se realizan desde la primera llamada que recibimos para informar del fallecimiento de una persona, hasta el momento de su inhumación o incineración. Ofrecemos un servicio integral que abarca desde la gestión documental, servicio de cementerio, atención psicológica y todos los trámites necesarios para facilitar el proceso. A su disposición tenemos una red de tanatorios en toda la provincia.

RESPONSABILIDAD CON EL MEDIO AMBIENTE

El respeto ambiental y el compromiso con la sostenibilidad están cada vez más presentes tanto en la sociedad como en el mundo empresarial. Por eso el compromiso de nuestro sector con el medio am-

biente es claro y también somos consciente del impacto que tiene sobre él, por eso trabajamos constantemente para reducirlo. El mayor esfuerzo lo dedicamos a los hornos crematorios con la reducción de energía eléctrica, y la instalación de filtros para minimizar la emisión de tóxicos a la atmósfera. Nuestro crematorio está por debajo de las emisiones de CO₂ que exige la Junta de Castilla y León.

Los vehículos que vamos comprando también los vamos adaptando. Y nuestras instalaciones tienen fotovoltaica para utilizar más energía sostenible. Los féretros van evolucionando hacia maderas más nobles y barnizados al agua, no con ceras ni con esmaltes. Urnas biodegradables... Vamos haciendo todo lo que esté en nuestras manos.

FILOSOFÍA EMPRESARIAL

Uno de los principales objetivos de la familia De la Fuente Álvarez, es

acercar a cada rincón de Segovia todos los servicios funerarios necesarios mediante una red de tanatorios integrada por más de 20 infraestructuras, haciendo así más fácil estos momentos.

En la actualidad, estamos construyendo un nuevo Tanatorio/Crematorio en Cantalejo. El proyecto contempla la construcción de dos nuevas edificaciones con el fin de destinar una a **tanatorio-crematorio** y la otra, auxiliar, para oficinas y almacén. El tanatorio-crematorio albergará un vestíbulo principal de acceso, tres salas de velatorios con sus correspondientes salas de exposición o túmulos, una sala de despedida, capilla, cafetería con almacén y office, despacho, sala de exposición, horno crematorio, garaje, sala de tanatopraxia, aseos y almacenes.

El fallecimiento es uno de los momentos más difíciles de la vida. Y en esa situación **Agencia Funeraria Santa Teresa** intenta acompañar y ayudar a las personas en todas sus necesidades, teniendo siempre presentes los sentimientos de las personas que están depositando su confianza en nosotros. Para que ellos solo se tengan que preocupar de lo que realmente importa, su ser querido. Esa ha sido y será siempre **nuestra misión principal**. Para ello nos vamos renovando y actualizando para adaptarnos a los tiempos y cubrir las necesidades de las personas que nos necesitan y poder hacerles más fácil ese proceso que para todos es tan complicado.

Agencia Funeraria Santa Teresa, se encarga de todos los procesos de recepción o traslados nacionales e internacionales.

I+D+i

La innovación es necesaria y creemos que en el sector funerario también. No podemos quedarnos en lo básico, tenemos que dar otras salidas. Desde cosas más sencillas como los féretros que han ido cambiando con el tiempo en la composición de sus materiales y color. Hasta la evolución de los velatorios, nuevas formas de conectar y recordar con la persona querida que nos ha dejado.

Por ejemplo, nosotros tenemos ahora unas urnas, que son pequeños ecosistemas autosostenibles, que guardan las cenizas de nuestro ser querido y aparte de tener ese sentimiento tan emocional, visualmente son muy llamativas. Son como tener un minijardín. ■