

brevividado. Segundo, que nuestro sector de la restauración es una fuerza resiliente, sumamente adaptable a las circunstancias adversas y con un alto grado de imaginación e innovación para buscar alternativas. Ya lo demostraron al principio de la desescalada, cuando adoptaron con rapidez las complicadas medidas de seguridad (las más complicadas no estaban en la sala, a la vista del cliente, sino detrás de la puerta de la cocina), y lo demostraron después adaptando sus negocios, reinventándolos o creando otros nuevos ('delivery', comidas para llevar, alquiler de fincas y espacios abiertos...).

Sin reservas financieras

El rebrote otoñal tan temido se nos adelantó, quizá debido a una desescalada precipitada, y eso ha desencadenado un carrusel de circunstancias y emociones que ha tenido a los restauradores pendientes con un ojo en sus negocios y el otro en el BOE y, sobre todo ahora, en el Boletín Oficial de la Región. Con la incerti-

dumbre, además, de que un agravamiento de la pandemia provoque nuevas medidas restrictivas, como las últimas de limitación de aforo y prohibición del uso de las barras, que les den nuevos hachazos justo cuando empezaban a funcionar. Esa heterogeneidad de la que hablábamos imposibilita la generalización en el diagnóstico. Hemos hablado hasta ahora de la 'clase alta' de la restauración, aquella que tiene o músculo financiero o reputación a prueba de pandemias o buenas instalaciones exteriores o ha tenido iniciativa para buscar alternativas o varias de estas fortalezas juntas. Y como resumen de todas ellas, el ser merecedores de confianza.

La 'clase media' de la restauración en la costa ha ido aguantando el verano y las 'clases populares' –bares, tabernas, cafeterías de barrio, pequeñas, sin apenas terraza, sin reservas financieras– son las que van a pagar en un mayor porcentaje la factura de la Covid. Además del ocio nocturno. Pero ese es otro tema.

compuesto por cinco entrantes, un plato fuerte y un postre (para dos personas), elaborado con productos sinceros y con mano sabia. O 45 euros por uno largo con siete entrantes, anguila, un plato fuerte a elegir para cada dos personas y dos postres.

Cuando en O Balado dicen que ofrecen una cocina de cercanía no se refieren solo a que el género que utilizan ha crecido en las inmediaciones del pueblo, que también, porque uno de los objetivos que se marcaron es ayudar a los productores del entorno, sino porque el trato cercano y familiar completan una experiencia plena de autenticidad.

Lo importante, explican, es que los clientes quieran volver. De ahí que el entorno, tanto de la finca como de la casa, huya del folclorismo de otras recreaciones rurales. Los muebles, los objetos y el entorno están gastados, vividos, rebosantes de historias.

La cocina es sencilla, pero no simple, como defiende Roberto, cocinero de trayectoria y miembro del grupo Nove, principal protagonista de la revisión que la cocina gallega ha vivido en las últimas décadas.

El producto local, como la anguila del cercano río Ulla, emblema de la casa, distintos cortes de vaca de Bandeira, hortalizas y

huevos de su propia finca o aledaños forman la columna vertebral de una carta que va cambiando a diario, según disponibilidad de producto, pero que también incluye, con naturalidad, productos foráneos, como el salmón, que ahuman en la casa, o el pichón de Brest.

El humo de la lareira

Con las técnicas ocurre igual y la tradición más pura se alterna con hits de la cocina viajera: parrilla sobre el fuego vivo para terminar carnes que se han precocinado a baja temperatura, sashimis o takis de atún rojo o incluso kimchi para saborizar un tartar.

El gran conductor de la cocina de O Balado es el humo procedente de la lareira de la casa, la tradicional cocina gallega de fuego vivo, epicentro de la vida familiar rural, por la que pasan buena parte de los productos que sirven –la anguila, las sardinas, los jureles, el salmón y las carnes– y que también aromatiza las paredes y la casa entera, evocando otros tiempos y otras vidas, quizás un poco excesivo en alguno de los platos.

Una lareira de casa humilde, que en verano sostiene la pizarra con la carta, pero que en invierno sirve para cocinar en parrilla o ahumar, «a lume manso» (a fuego lento) junto al amigo-cliente.

PD. Como si el mundo se hubiese dado la vuelta, el gallego que emigró del campo a las ciudades del mundo entero retorna hoy al principio del viaje, al calor de la lareira, a la cocina humeante de la que un día salió.

Cuando Motril quiso ser Jamaica

En 1826 comenzó en Granada la producción de aguardiente de caña de azúcar, un licor que quiso competir con el ron del Caribe

GASTROHISTORIAS

ANA VEGA PÉREZ DE ARLUCEA



Bien sabrán los lectores granadinos –o los afortunados que suelen veranear en la Costa Tropical– que en su provincia existen dos destilerías de ron: El Mondero, en Salobreña, y Montero (más conocida por su marca Ron Pálido) en Motril. Para la mayoría de los asiduos a esta página será sin embargo una sorpresa descubrir no sólo que en Granada se elabora ron en la actualidad, sino que es una industria que puede presumir de 200 años de antigüedad. El ron granadino es testigo vivo de la importancia que el cultivo de la caña de azúcar tuvo en esta zona desde los tiempos de Al-Ándalus, y no han sido pocos los que han elucubrado con que la posibilidad de que el destilado de melaza naciera realmente aquí y pasara al Caribe a bordo de las naves españolas.

En realidad, tal y como cuenta la etnóloga Françoise Aubaille-Sallenave en su estudio 'El ron y los ponches, correrías transculturales', el aguardiente de caña –o ron, una vez refinado– es muy probablemente un invento 100% americano. En el Mediterráneo existían ya multitud de bebidas alcohólicas en el momento en que los musulmanes introdujeron desde Asia la caña de azúcar y además hasta finales del siglo XV no se perfeccionaron las técnicas apropiadas para su correcta destilación. Para entonces se producía azúcar en Sicilia, Madeira, Azores, Valencia, Andalucía y Canarias, lugar este último desde donde Cristóbal Colón llevó la planta de caña a la isla de La Española en 1493. Allí se adaptaría perfectamente al clima tropical y rápidamente las plantaciones se extendieron a México, Brasil y las Antillas. El primer envío de azúcar americano a España se produjo en 1514 y para que se hagan ustedes una idea del dulce percal, sepan que en 1592 el confitero toledano Miguel de Baeza ya apuntó en su libro 'Los quatro libros del arte de la confitería' que había caña azucarera en «Santo Domingo y Puerto Rico y otras partes de Indias» aunque la de más calidad era la canaria, luego la dominicana y finalmente «de lo que se cría en España lo mejor es lo de Gandía». Del azúcar andaluz dijo que aun habiéndolo en Motril, Almuñécar y Torrox no era «tan bueno por causa de que se cría en tierras salobres, y

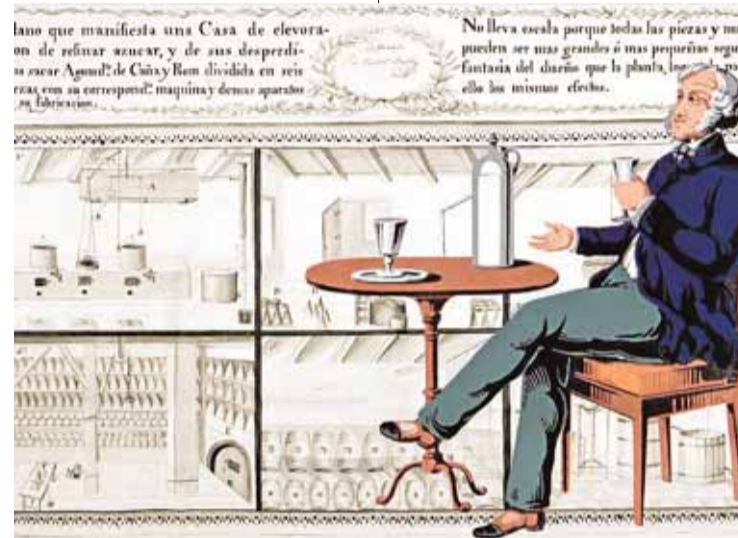


Gráfico incluido en el privilegio de invención de Batlle (1826). R. C.

alguno dello tiene algun sabor diferente de lo que los otros azucares buenos tienen» (sic).

Fuente de riqueza

Lo importante aquí es que aunque quizás no cumpliera los estrictos estándares del señor Baeza, el azúcar andaluz fue una realidad y una gran fuente de riqueza. Especialmente a partir del siglo XVIII, cuando se modernizó su producción industrial y subieron también las cargas impuestas a los productos coloniales. Fue entonces cuando algunos cultivadores americanos de caña de azúcar consideraron atractiva la idea de afinarse en España, revitalizando el sector nacional gracias a su experiencia y conocimientos. Uno de esos criollos con billete de vuelta fue José Buenaventura Batlle, empresario de origen catalán residente en Campeche (México). La familia Batlle llevaba casi un siglo afinada al otro lado del Atlántico cuando José decidió, independencia mexicana mediante, probar fortuna en la Madre Patria y traer sus negocios desde Yucatán hasta Granada, donde también podría de-

Aquella bebida de esclavos en Brasil se había perfeccionado de tal manera en Barbados y Jamaica que a principios del siglo XIX constituía una de las importaciones más apreciadas

dicarse a la fabricación de azúcar y otros derivados de la caña.

Dicho y hecho, el señor Batlle se instaló en Motril con su mujer e hijos y enseguida solicitó un privilegio –lo que hoy llamaríamos una patente– de introducción por un aparato para refinar azúcar de caña «y con sus desperdicios y melazas fabricar aguardiente y ron». Aquel licor extraído del jugo de caña había comenzado como una bebida de esclavos en Brasil y con el tiempo se había perfeccionado de tal manera en Barbados y Jamaica que a principios del siglo XIX constituía una de las importaciones más apreciadas en Europa. Don José Buenaventura fue el primero en pensar que también se podría destilar ron en España, y así lo dejó por escrito en su solicitud diciendo que era nuevo «el hacer el aguardiente o rom en estos reinos de V. M. aunque no en los de ultramar en América». Con el privilegiado admitido este emprendedor comenzó en Motril la producción de ron puro, ron amastelado, aguardiente de caña simple y aguardiente anisado, productos que presentó en la Exposición de la Industria Española celebrada en Madrid en 1828 y por los que ganaría un diploma honorífico. En 1829 consiguió que se redujeran considerablemente los derechos de puertas o arbitrios municipales para el ron motrileño, convirtiéndose en un fuerte competidor del caribeño.

Desgraciadamente el producto no tuvo buena prensa, seguramente debido a que en algunos casos se daba gato por liebre y ron granadino por jamaicano.