

Vuelta al origen

Hace cinco años empezó el proyecto de su vida y hoy sigue igual de ilusionada en la Dehesa El Milagro ubicada en Oropesa, (Toledo). El nombre refleja la rápida transformación de la finca: de explotación dedicada sólo al ganado ovino a moderna granja ecológica.

Texto—**Isabel Cruz-Conde**
Fotos—**Blanca Entrecanales**



2



1. El próximo objetivo de Blanca Entrecanales es aumentar la producción e incluso abrir un punto de venta en Madrid.

2. En el área avícola crían pollos camperos y gallinas ponedoras.

Club de Gourmets. ¿Qué es la Dehesa El Milagro?

Blanca Entrecanales. Una granja ecológica en la que desarrollamos actividades agrarias, ganaderas y hortícolas. Cada semana distribuimos en Madrid los productos que vendemos a través de nuestra página web (www.dehesaelmilagro.com). Aquí adoptamos un sistema de producción de ciclo natural cerrado; alimentamos al ganado con pastos y piensos propios que aumentan la fertilidad del suelo.

¿Cuándo empezó el proyecto?

Compré la finca hace 5 años. Antes tenía solo ovejas y para llegar a crear lo que hay ahora fueron precisos unos primeros años de adecuación de infraestructuras y estudios previos. Luego creamos las distintas áreas –que ahora están todas profesionalizadas–, con el asesoramiento de expertos. Como en cualquier empresa todo tiene que estar muy medido y para ello contamos con asesorías especializadas que nos ayudan a maximizar los recursos de que disponemos. Hay que saber cuál debe ser la composición del pienso y cuánto hay que dar a cada una de nuestras ganaderías (vacuno, ovino y pollo) para conseguir una carne excelente y en eso nos asesora nuestro veterinario. Por otro lado, nuestro ingeniero agrónomo va a diseñar un plan de cultivos adaptado a las nece-

sidades de nuestro ganado. En el área avícola (pollos camperos y gallinas ponedoras) nos asesora José Carlos Terraz, presidente de Avialter (Asociación para la Avicultura Alternativa), que defiende la producción avícola en pequeñas granjas –como la nuestra– trabajando con la Administración para crear una nueva normativa adaptada a la escala artesanal.

¿Adquirió la finca con ese objetivo?

Digamos que, de alguna manera, siempre lo he tenido en mente, a lo mejor de una forma inconsciente; me preocupa la degradación del planeta y me gusta el campo. Siempre me han interesado estos temas y aunque la motivación principal al comprarla fue la de disfrutarla con mi familia, coincidió con un momento en el que se produjeron grandes cambios en mi vida y me volqué en explotarla. Como tenía ilusión por mejorar los suelos y a la vez producir alimentos de calidad, elegí la vía de la certificación ecológica.

¿De dónde nació su interés por la agricultura ecológica?

Es algo lógico en el momento actual en el que son cada vez más las voces de alarma sobre la degradación del planeta. Mi preocupación medioambiental viene de siempre, digamos que es un mantra familiar. Acciona, la empresa de la que soy accionista, basa su

En un momento de globalización, cada vez son más las familias que cuidan su alimentación y buscan productos con un origen cierto

Intentamos ofrecer nuevas variedades, como el broccolini (un brócoli de tallo más largo y sabor más suave) o el kale (una col con hojas rizadas)



3

3. La granja cuenta con asesorías especializadas para conseguir una carne excelente.

4. Las vacas son de raza avileña cruzada con limousin.

5 y 6. Todos los productos hortofrutícolas de El Milagro tienen certificación ecológica.

estrategia en la sostenibilidad, en su triple acepción de progreso económico, desarrollo social y equilibrio medioambiental. En este proyecto personal he querido aplicar estos mismos principios que, a mi modo de entender, deberían regir cualquier negocio: ser económicamente viable, contribuir positivamente a la sociedad –dando trabajo y ofreciendo productos saludables– y ser respetuoso con el medio ambiente.

¿Han tenido alguna granja como modelo?

Antes de poner El Milagro en marcha nos fuimos a Ronda a un curso que impartía Darren Doherty, un australiano que promueve una corriente llamada “agricultura regenerativa” con técnicas como la de rotación de praderas, que por otro lado es algo que se ha venido usando de toda la vida en la agricultura tradicional. Él lo planteaba de una forma mucho más intensiva. Empezamos a estudiar esa corriente para poder adaptarla a nuestra granja en la medida de lo posible. También nos inspiramos mucho en una granja que hay en Inglaterra que se llama Daylesford Organic Farm, en Staffordshire, que lleva treinta y cinco años vendiendo productos orgánicos y se han desarrollado mucho, entre otras cosas, en el mundo de la cocina, porque no olvidemos que al final, todo el resultado de nuestra actividad siempre acaba en la mesa.

Así que ese podría ser un plan de futuro...

Nos gustaría. Hemos probado en Navidad a vender capones precocinados y ha funcionado bien. Además de aumentar la capacidad productiva y su comercialización, la idea es crecer por ahí, pero prefiero no hablar de algo que aún está en el aire.

¿Qué contienen las cestas que comercializan?

Hortalizas de temporada, huevos ecológicos, carne ecológica, pollo campero, cordero lechal, pan y algunos productos elaborados por nosotros mismos (humus, mermeladas) y otros externos que seleccionamos. En cuanto a las hortalizas, intentamos ofrecer nuevas variedades, como hicimos este invierno con el broccolini (una especie de brócoli de tallo más largo y sabor más suave) o el kale (una col con hojas rizadas). Para este tipo de productos a los que los compradores no estén acostumbrados, propongo recetas en mi página web. Yo soy muy cocinillas y como yo misma consumo mis productos, pienso en formas de prepararlos y comparto las recetas en nuestra página web.

La carne es uno de nuestros productos principales. Las vacas son de raza avileña cruzada con limousin, la primera es la raza autóctona de la zona y precisamente por eso la elegimos, por su adaptabilidad

4



3



al clima y a la orografía de nuestra finca. Además es una carne excelente, quizás con menos rendimiento que otras y de ahí la razón de cruzarla con limousin, una raza de origen francés, que se caracteriza por una gran capacidad cárnica. Al ser nosotros mismos quienes comercializamos nuestra carne, nos esforzamos en ofrecer excelencia en el corte y envasado y para ello contamos con la colaboración de José Tejedor, maestro de carniceros, que es un especialista en esta materia.

¿Quiénes compran sus productos?

Familias normales. Yo creo que antes los productos ecológicos los compraba un determinado sector de la sociedad especialmente concienciado con el medio ambiente y con la alimentación saludable. Hoy en día, en un momento de globalización alimentaria, cada vez son más las familias que cuidan su alimentación y sobre todo que disfrutan recibiendo productos con un origen cierto, directamente desde la granja. Tenemos una cesta grande para familias numerosas y otra más pequeña, de 7 kg, adecuada para parejas o personas que viven solas.

¿Qué les distingue de otras plataformas ecológicas?

Hay muchas plataformas que sirven de intermediarios entre productores ecológicos variados y el consumidor. En nuestro caso somos nosotros mismos los productores y justamente eso es lo que nos distingue. En un futuro cercano nuestros clientes podrán visitar nuestra huerta, nuestros cultivos y nuestro ganado; y conocer de dónde procede lo que comemos creo que es un sentimiento satisfactorio.

¿Quiénes son las personas involucradas en este proyecto?

En la dirección estamos tres: Arturo Grinda, mi hijo Borja de la Rica y yo. Estoy muy contenta con la nueva incorporación de mi hijo porque su formación empresarial, su experiencia reciente en una start up de internet y el dominio de las nuevas tecnologías aportan mucho al proyecto.

En la granja contamos con un equipo joven que demuestra cada día su motivación en el trabajo. Profesionalizar la agricultura no siempre es fácil, ya que hay muchas variables y nuestro equipo es consciente de la importancia de tomar datos de todas las actividades que se desarrollan para poder programar con acierto. Por otro lado, como somos nosotros mismos los comercializadores directos, están muy concienciados en alcanzar la excelencia en todo lo que producimos y eso se refleja al final en los productos.

Cuesta creer que Dehesa El Milagro sólo tenga 5 años. ¿Cómo se lo imagina dentro de otros cinco?

Aparte de aumentar la producción y el reparto de cestas, nos gustaría tener un punto de venta en Madrid ya sea en forma de tienda u obrador. Tenemos muchas ideas, pero nuestros esfuerzos ahora mismo están puestos en esa tienda. ■

5

