



Expansión

© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2017. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser ni en todo ni en parte reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".

DE CERCA | Blanca Entrecanales Fundadora de Dehesa El Milagro

“Aspiro a ser el Amazon de lo ecológico”

Blanca Entrecanales dio un giro a su vida tras sobrevivir a un accidente de forma milagrosa. Dedicó una finca de la que era propietaria en Toledo al cultivo ecológico y hoy tiene su propio espacio en El Corte Inglés de Pozuelo. Anhela seguir ganando cuota de mercado.

Emelia Víaña, Madrid

Una rotura de clavícula y diversas magulladuras. Este es el resultado de un grave accidente que Blanca Entrecanales Domecq (Madrid, 1962) y su pareja sufrieron en Toledo al cruzar un paso a nivel sin barreras con su coche y ser arrollados por un tren. Este milagro es el inicio de una historia de superación, que llevó a Blanca a cambiar el nombre de la finca de Toledo a la que se dirigían ese día y convertirla en su rincón favorito. “Nunca sabes dónde vas a encontrar tu propio camino”, reconoce esta granjera de apellidos ilustres que dirige una empresa de productos ecológicos que ella misma cultiva en esa finca. Llegan al mercado bajo la marca Dehesa El Milagro.

– **Tuvo que hacer un cursillo de agricultura porque no sabía ni plantar una lechuga. ¿Es más difícil de lo que parece?**

Estaba familiarizada con el campo porque mi familia siempre ha estado de alguna forma unida a él, pero lo cierto es que yo no sabía absolutamente nada de ese mundo. Hice un cursillo sobre agricultura, pero por pura curiosidad y sin ninguna pretensión de convertir esa afición en un negocio. Ese curso me permitió entrar en contacto con otra gente interesada en este tema y empecé a leer mucho. Un día pensé que podía ser una buena idea dar un uso agrícola a esa finca de Alcañizo (Toledo). – **Antes de lanzarse a la aventura, se lo consultó a sus hijos –Marta, Borja y Bruno–. ¿Pensaba ya en el futuro?**

Yo estudié Derecho y me he convertido en granjera. Siempre les digo a mis hijos que se dediquen a lo que les haga felices. Es lo que yo he hecho siempre y me ha ido bien. Marta está muy involucrada en el día a día de Dehesa El Milagro, pero Borja y Bruno han decidido iniciar su propio camino profesional. Todos formamos parte de un consejo familiar y todos tenemos voto cuando hay que tomar una decisión importante.

– **También desde el principio tuvo claro que quería hacer del campo un entorno sostenible. ¿Cree que lo ha conseguido?**

Aprendí la palabra sostenibilidad en los consejos de Acciona. Mi hermano José Manuel –presidente de la compañía– la repite incansablemente. Todo lo que cultivamos en la finca es ecológico, pero que la granja sea sostenible no sólo tiene que ver con



Blanca Entrecanales en su finca de Alcañizo (Toledo).

el respeto al medio ambiente, también se refiere a que la compañía tiene que ser autosuficiente. La primera sostenibilidad es la económica.

– **La finca es también punto de reunión de la familia. ¿No quiere separar lo personal de lo profesional?**

No entiendo nada de lo que hago en la empresa si no forma parte de mi vida y si no tiene un impacto en la vida de la gente que me rodea. No sería coherente vender un mensaje de respeto a la naturaleza y después no pisar la finca.

– **La compañía nació hace cinco años y ha pasado de vender sólo a través de la web a hacerlo en establecimientos como El Corte Inglés –en el Hipermercado de Pozuelo inauguró ayer su propio espacio; en Castellana, Sanchinarro y Campo de las Naciones abrirá en un futuro cercano–. ¿Dónde está el límite?**

El límite lo pone el campo. Yo aspiro a que Dehesa El Milagro sea el Amazon o el Google de lo ecológico (risas). No sé cuánto crecerá la compañía, pero estoy dispuesta a seguir trabajando para que el mensaje del respeto a la naturaleza que transmi-

“Aprendí la palabra sostenibilidad en los consejos de Acciona. Mi hermano José Manuel la repite incansablemente”

“Ayer inauguramos un espacio en El Corte Inglés de Pozuelo y en un futuro muy cercano estaremos en Castellana y Sanchinarro”

“No quiero ser ejemplo de nada, pero sí he demostrado que se puede tener una empresa que respeta la naturaleza y es rentable”

ten mis productos llegue cada vez a más gente. Para conseguirlo es esencial mantener el espíritu con el que nació la compañía. Es muy importante que empresas como El Corte Inglés adquieran el compromiso de vender alimentos respetuosos con nuestro entorno.

– **Los productos que vende Dehesa El Milagro no se cultivan sólo en su finca. ¿Por qué abrió su empresa a otros agricultores?**

Cuando la empresa empezó a ir bien, pensé que sería bueno que lo que nosotros estábamos haciendo tuviera un impacto en nuestro entorno. Por eso llegamos a acuerdos con otros agricultores de la zona, que han convertido sus cultivos en ecológicos, y que así pueden vender a través de nuestra tienda. No quiero ser ejemplo de nada, aunque imagino que mi apellido ayuda a que así sea. Creo que he demostrado que se puede tener una empresa que respeta la naturaleza, que no esquilma el campo, que es valorada por los consumidores y que además es rentable.

– **¿Cree que comer productos ecológicos es una moda?**

La sociedad está cada vez más concienciada de que debe comer no sólo con el estómago, sino también con la cabeza. Lo que comemos no sólo tiene que estar rico o ser saludable, también tiene que ser respetuoso con la naturaleza. Cada vez más gente hace un consumo responsable.

– **Pero ¿es más caro?**

La mayoría de los consumidores piensan que comer ecológico es mucho más caro y nosotros hemos demostrado que no es cierto. El problema es que la gente compara los productos ecológicos con el peor que encuentra en el mercado, y con éste sí que hay muchas diferencias.

– **Venden todo tipo de verduras, diferentes frutas, huevos, carne, pan... ¿Cuál es el siguiente paso?**

Hemos llegado a un acuerdo con un obrador para vender platos preparados. En Navidad venderemos capones rellenos. Además, queremos potenciar la web como un espacio donde aprender a cocinar nuestros productos. La gente dice que comer fruta o verdura es aburrido porque no saben la cantidad de posibilidades que tienen.