

Productos de León

La matanza, por encargo

La empresa leonesa La Alcancía cría cerdos y prepara productos derivados de este animal «al gusto del cliente»

ROSA ÁLVAREZ
LEÓN

Al gusto del cliente y respetando la elaboración de la tradicional matanza. La empresa leonesa La Alcancía, situada en Villoria de Órbigo, lleva desde 1997 criando cerdos por encargo que, tras el sacrificio, despieza y prepara a la carta, según las peticiones de cada cliente. La calidad que destaca su clientela y la cantidad de encargos que reciben son para los propietarios del negocio las principales garantías del éxito de su método de trabajo.

José Luis López e Isabel Riquelme son los propietarios de esta empresa familiar y los responsables de que todo salga según lo previsto, ya que por sus manos pasa prácticamente toda la cría y la elaboración de los productos. Se ocupan del negocio en solitario, aunque reconocen que «en invierno» y «según la acumulación de matanzas» que tengan, pueden llegar a contratar personal que les ayude principalmente con los despieces del cerdo.

Desde su puesta en marcha, López afirma que el «boca a boca» ha ido ayudando a que este negocio se consolide. Tanto que, a día de hoy, el volumen de matanzas que realizan al año se sitúa «entre las 130 y las 140». Sin embargo, el número de cerdos que sacrifican es incluso mayor, «entre 180 y 200», ya que, además, elaboran embutidos por encargo.

La Alcancía nació con la idea de mantener las matanzas tradicionales y la elaboración de productos y embutidos caseros, que ahora se comercializan bajo la denominación Productos de León. López señala que su intención fue recoger una práctica «que se venía haciendo en los pueblos, ponerle forma legal y explotarla comercialmente». Esta es su diferenciación y, asegura, la que les ha valido un alto porcentaje de «clientela fija».

Barcelona, el País Vasco, Asturias, Galicia, Santander, Madrid o Zaragoza son algunos de los lugares en los que residen sus clientes que, en un 60

ó 70 por ciento son de fuera de León. A este porcentaje se suma un 10 por ciento de gente del pueblo y alrededores «que son clientes desde el principio y repiten cada año» y, el resto, va a parar a diferentes pueblos de la provincia.

Lo normal, según Riquelme, es que los compradores sean «gente a la que

le gusta comer bien» y que tiene claro que «el que ofrecemos nosotros es un producto bueno».

Pese a tener la tradición como base, el modelo de negocio de La Alcancía es también un modelo innovador. Así, aunque el cliente cuenta con infinitas posibilidades, lo normal es que encargue un cerdo que se cría durante todo un año. Un periodo en el que al propietario se le factura primero el lechón para después ir pagando una serie de «mensualidades de crianza» de algo más de 20 euros hasta que se realiza el sacrificio, el despiece y la elaboración del producto. El cerdo se cría de forma tradicional durante todo un año y esta cría se abo-

En Bilbao de la mano de la Diputación

Las peculiaridades de los productos que de forma artesanal se elaboran en La Alcancía han valido a esta empresa familiar para llegar a Bilbao de la mano de la Diputación de León. La primera promoción del año de Productos de León, impulsada por la institución provincial, llevó los sabores autóctonos a la ciudad vasca a principios de este mes. Entre los embajadores de la gastronomía leonesa, La Alcancía compartió protagonismo con

otras 29 empresas y cinco consejos reguladores que, junto a una delegación de la Diputación provincial, mostraron en la ciudad de Bilbao el potencial que encierra la gastronomía de la tierra leonesa. Esta iniciativa, que siguió un programa «ambicioso y real», contó con un presupuesto de 40.397 euros que permitió, según la presidenta de la Diputación de León, Isabel Carrasco, «facilitar el conocimiento de los productos fuera de la provincia, resaltando su diversidad y también sus características especiales».

na mes a mes «como si lo tuvieras tú en tu casa y le tuvieras que dar la comida todos los días», recuerda.

Además, llegado el momento de la elaboración el comprador cubre una ficha en la que detalla cómo quiere que se prepare el cerdo. Aquí, las posibilidades son infinitas y se permite a cada uno entrar en el proceso, aunque no de forma física, con el objetivo de que reciba el producto final completamente a su gusto.

Por la calidad

López destaca que esta producción a la carta, en la que incluso se da la posibilidad de fijar la cantidad de pimentón y de sal que se utiliza en los productos, se demanda mucho más por parte de la gente de la provincia, «de la que tradicionalmente ha hecho la matanza en su casa». Por su parte, los que viven fuera y simplemente buscan un producto «de calidad» optan más por «un despiece y elaboración estándar» que, por ser más sencillo, resulta «un poco más económico». En él se mezcla un poco de producto fresco y adobado y «va a precio y elaboración cerrada».

La meta es llegar a todos, adaptarse a las necesidades y los gustos de cada cliente y dar la posibilidad de consumir productos elaborados de forma artesanal sin tener que realizar la matanza. Por eso, otra de las ventajas que ofrecen desde la empresa es la de, en vez de encargar un cerdo entero, comprar sólo la mitad. De esta manera, bromea López, puedes estar compartiendo un cerdo «con un señor de Madrid o Barcelona y que estará hermanado contigo» a través del animal.



José Luis López ha querido recoger una práctica ancestral

FOTOS: A. M. DIEZ

Todo tradicional

Los propietarios controlan todo el proceso desde el nacimiento del animal hasta que se transforma en los productos elaborados