

JESSICA M. PUGA

**J**osé Nieto fue arriero maragato. Se dedicaba a transportar mercancías, sobre todo salazones, de Galicia a Castilla y León y Madrid. Fue este un oficio clave en el desarrollo de La Maragatería, la comarca situada en el corazón de la provincia de León, que acabó cayendo en el olvido por el devenir de los tiempos. Previéndolo, Nieto decidió especializarse y fundó, en 1965, una empresa dedicada a la cecina a la que dio su apellido. Hoy la continúan sus hijos, José Luis y Conchi, quienes han vivido un 2022 de récord con 320.000 kilos producidos.

—¿Por qué cecina?

—Mi padre fue un arriero evolucionado. Llevaba mercancías de un sitio a otro, sé que fue mucho a vender a Asturias en los años 60, hasta que decidió abrir un almacén de lo que antes se llamaba coloniales. También compraba y vendía cecina y jamones de su matanza y de gente que la hacía en sus casas. Cuando compró un terreno, decidió abrir la empresa Cecinas Nieto.

—Es un producto tradicional, pero no popular fuera de la provincia. ¿Qué pasa?

—Aún es desconocido y hay mucho fraude, mucha cecina que se identifica de León cuando no lo es. Nosotros estamos amparados por una indicación geográfica protegida que, entre otras cuestiones, lo identifica y denuncia. Que haya cecina en la zona se debe a que la población aquí mataba siempre un cerdo y, el que podía, una vaca, y de sus piernas traseras hacía la cecina. Además, la climatología jugaba a favor en esta zona porque tenemos inviernos fríos, muy secos y veranos cálidos y secos. La tradición ya existe desde tiempos romanos.

—Vacuno, sal y humo son los ingredientes. Detállelos.

—Empleamos vacas de más de cuatro años. Estamos notando que cada vez es más complicado encontrar ganaderos o zonas que tengan un gran volumen de cabezas, por lo que trabajamos con varios; nosotros no tenemos ganadería propia. Empleamos cuatro partes de la pierna: tapa, contra, babilla y cadera; el morcillo no vale para curar. Empezamos en el saladero, donde les aplicamos sal marina de Torrevieja y pasan tres o cuatro días en función del peso de la pieza. Luego, se lavan con agua tibia y se dejan escurrir antes de ir a



Conchi Nieto, en Cecinas Nieto, rodeada de su producto. E. C.

CONCHI NIETO RESPONSABLE DE EXPORTACIÓN DE CECINAS NIETO

## «Los musulmanes consideran la cecina su jamón ibérico»

Vacuno de más de cuatro años, sal y humo son los ingredientes necesarios para conseguir un manjar que, desde León, llega a Jordania, Catar y Arabia Saudí

los secaderos, con humedad y temperatura controlada, donde permanecen tres o cuatro meses. Después van 15-20 días al ahumadero; nosotros usamos solo madera de encina, que es la que rodea nuestra empresa, pero el reglamento de la IGP Cecina de León permite también roble. Finalmente, pasan a otra sala en la que concluye el proceso de curación. Aquí se revisan una a una, se les da una mano de aceite y, si tienen grietas, se rellenan con manteca. Diferenciamos las piezas según el tiempo de curación en siete, 12 y 18 meses, que sería nuestro producto 'premium'. Este lo conseguimos a partir de babilla y contra, pues la tapa es la que menos grasa tiene.

—Tienen producción 'halal'. ¿Vieron el nicho o el mercado musulmán se lo demandó?

—Vimos el nicho y, en 2004, empezamos a producir 'halal' —que en la cultura musulmana significa 'permitido' o 'sagrado'—. Abrimos la primera fábrica de vacuno 100% halal en 2019. La planta de Pradorrey es solo de vacuno, pues la normativa establece, entre otras cuestiones, que no debe haber cruces de líneas con porcino, con lo que sí trabajamos en la otra planta. De haber cruce sería 'haram', esto es, prohibido. Los musulmanes consideran la cecina su jamón ibérico. Empezamos vendiendo a Marruecos y Dubái, ahora estamos en Jordania, Catar, Omán, Kuwait y Líbano. La novedad es Arabia Saudí.

—Además del animal, ¿qué más diferencia a la cecina del jamón?

—El jamón cura y pesa más porque tiene hueso, además el sabor es completamente diferente. La revisión del producto es más delicada en la cecina porque el jamón es más homogéneo en cuanto a su morfología. Son alimentos claramente distintos, por lo que no son competencia. —Es la responsable de exportación de la empresa familiar que fundó su padre. ¿A dónde más llega su cecina?

—Nuestros principales mercados en el exterior son Francia, Italia y Dinamarca, además de los países del golfo pérsico. La celebración del mundial de fútbol en Catar ha sido clave para nosotros.

—En España, ¿dónde están más posicionados?

—Mucho más en el norte y centro. De hecho, Asturias es un mercado muy importante. Bajar de Madrid es más complicado porque no tienen tanta cultura de producto.