

Antonio Angones, 'El Fugitivo' Tonel de Oro



"El Fugitivo" a la puerta de su establecimiento.

Cuando se conoce a Antonio Angones -más conocido como 'El Fugitivo' o Angones- llama de inmediato la atención su lucidez, su asombrosa memoria y sobre todo, la fuerza de su carácter.

Detrás de este hombre de 89 años hay toda una historia de superación, esfuerzo y éxito que comienza en el llagar de su tatarabuelo y lo lleva a través de varios concejos, países y continentes, transformando a su paso la industria de la sidra asturiana hasta el momento actual, donde disfruta de un merecido descanso mientras sus descendientes se ocupan del negocio.

Antonio Angones acaba de recibir el Tonel de Oro a toda una vida dedicada a la sidra y, después de escuchar su historia, podemos asegurar que sí, se lo merece.

¿Cuál es el primer recuerdo que tienes asociado a la sidra?

Qué sé yo, nací ya en los llagares de mis tatarabuelos. Conocí las pipas con los aros de madera en el llagar pequeño, el antiguo de la familia Angones. Mi primer culín sería llevando sidra con mi papá con el carro de las vacas a Xixón, antes de haber camiones, en cajas de madera.

Ahora tomo sidra todos los días. La sidra me gusta escanciada, sobre todo si me la echan bien, como antes, no como ahora, que lo echan a bacinillaes. Hay echadores buenos pero escasean, la gente no quiere trabajar de ello porque no se puede pagar como se merece.

Son muchos años viendo cambiar la sidra. ¿Cómo viste tú la evolución de la sidra?

No lo vi cambiar, yo ayudé a cambiarlo. Fui el primero que utilicé cajas de plástico. El primero que puse tren de embotellado automático en toda Asturias, detrás de mi fueron otros haciéndolo. El primero en traer manzana de Checoslovaquia, de Polonia.

En unas cosas se fue a mejor, hay más limpieza en los

bares, no te dejan echar en el suelo como se tiraba... pero la barra cayó, la mitad de las barras no quieren vender, ya no es lo mismo. Crece el consumo de sidra comiendo, porque toman cuatro botellas de sidra y son 16 € y una botella de vino bueno vale veintitantos o treinta. Aquí igual, no se vende en barra. El sábado la gente consume igual 20 cajas en las mesas.

Ya no hay el hábito de salir de trabajar y tomar dos o tres de sidra. Entonces valía la sidra 40 pesetas, 50, y ahora un obrero que gane 1.200 euros no puede tomar de costumbre todos los días dos de sidra. Creció el consumo en las casas y bajó en los chigres.

La barra va cayendo, está prohibido tirar lo poco que queda del culete en el suelo, a la orilla la barra, antes un vaso era para dos o tres, ahora cuatro para cuatro... poner un escanciador, dos o tres como tenían antes todas las sidrerías no sale rentable, un escanciador como mínimo cuesta dos mil euros al mes, con los seguros sociales, y ya no es rentable.

Yo no soy catalán, pero sé como funciona Cataluña, y Cataluña no cae, progresa. Asturias cae, va cayendo cada vez más. A mi igual me da uno que otro. ¿Quién echó Asturias abajo? Que fuimos la segunda potencia industrial de España.

¿Cuál fue el mejor momento para la sidra?

Los años 80, 90, Yo llegué a tener en Xixón 22 sidrerías de camión, muchas ya están cerradas. Unas cerraron, otras las llevan mal... queda una que el hijo la lleva de maravilla, Casa Ferino en Roces. Los hijos de las mejores no quisieron seguir, El Cartero, Luis Canal, Rubiera, Herminio, Pepe el de Josefa, Alvarín, Casa Oliva en la Pedrera, Las Cancelas de La Calzada, el Llagar de Jove, Casa Jesús en La Camocha, esos cerraron. Hubo otros pero no tienen lo mismo.

¿Fuiste de los primeros en exportar sidra?

Si al Centro Asturiano de México vendimos siempre mucho. Un año recuerdo 300 cajas de sidra natural. Eran 75.250 socios, era como medio pueblo, con paneles o tres boleras, hórreo; el centro... aquello era un mundo y yo ponía la sidra. También mandé sidra a Cuba. Después con Cima vendimos sidra achampanada a toda América, al año 208 contenedores. Compré la Champanera de Villaviciosa, que data del año 1.918 y Sidra Cima Coloto, la más antigua, de 1.851. Esa fue la primera que mandó sidra a América cuando no había gas carbónico.

En Cuba, antes de vender achampanada está registrado 402.000 cajas al año, es un turismo adaptado a la sidra. Seguí vendiendo a los gobiernos de Cuba y Caracas, sobre todo achampanada. A partir de ahí hice distribución, de cerveza, de la Champanera... Yo exportaba Sidra Cima, Sidra La Asturiana y Peñasanta.

También fui el primero en vender sidra a toda España a través de Mercadona, que no vendían sidra y hoy vende más de millón y medio de botellas, de sidra Menéndez. Yo llegué a venderles un millón cien y fui el primero en tener la sidra en el Almerka.

Tengo entendido que también tuviste que ver con la mejoría de la sidra vasca...

Si Mandé muchos camiones de sidra y de manzana de Asturias y traía de retorno la botella de champán que tenían. El gobierno diseñó un modelo de botella, parecida a la asturiana, así que yo les compraba la botella que ya no podían usar y les vendía la manzana asturiana.

Antes hacían, sí, para en casa, una sidra amarga y dura, ahora hacen una sidra parecida a esto nuestro. Cambiaron todo, los obligó el gobierno. Antes era otra sidra, que estaba dura, tenía mucha acidez, parecía vinagre, la sidra no puede tener acidez, tuvieron que aprender. Ahora hacen una sidra rica que venden en los llagares y comen chuletón, salen de Galicia camiones de chuletones de vaca. El vasco tiene más dinero que el asturiano, el nivel de vida es más alto, los llagares crecieron.

Yo les vendí muchas pipas, por lo menos 20 ó 30 de diez mil, veinte mil litros, de las antiguas. Para ellos eran buenas porque solo tenían de tamaño pequeño.

¿Cómo llegó El Fugitivo a ser lo que es?

Esto lo compré de cero, por 300.000 pesetas. Lo hice yo. Aquí era un prado y ahora ahí bajo tierra hay siete metros de bodegas. Con 25 años me dejaron el llagar pequeño, fabricaba 110.000 litros, llegué a fabricar 300.000 allí y compré un camión. Pero yo quería un llagar subterráneo para mantener la temperatura, así que compré un prado a un amigo de toda la vida de mi padre, Pepe. Mi padre fue a visitar al que me lo vendió, en bicicleta, e hizo lo posible por deshacer esa compra. Me lo contó Pepe, mi padre nunca me lo dijo. Y Pepe dijo "deja a Antonio, que quiere hacer un llagar subterráneo, para superar a los demás llagareros y tener sidra buena buena, tener lo mejor que hay, va crecer; tu hijo vale mucho, déjalo, no le quites el gusto". Nunca tuve miedo



a nada. Me pusieron el nombre de El Fugitivo en casa de mi padrino, en la tertulia de beber sidra. Me dejó aviso un cliente, en Casa Rubiera te pusieron el mote de El Fugitivo. Me disgustó. ¿Qué me van a llamar El Fugitivo? A los quince días dije, voy a marcar doscientos mil corchos de El Fugitivo. Fue un bum, al año registré el nombre.

Un día llamó Fraga Iribarne, cuando esto era un llagar, para solicitar hacer un mitin para 1.300 personas. El piso era de hormigón, yo no lo veía posible, pero me dice él, se ponen unas mesas con caballetes, unos manteles, un pincheo y una espicha para 1.200, 1.300 personas. Pregunté el presupuesto y me dice, mil pesetas por cabeza, era un precio muy bueno, contaba con 400 o 500. Se enteró al mes siguiente la Pasionaria y también, un mitin de 1.150 personas. Entonces Guerra y Felipe programaron también para 1250... y después de todo eso abrimos un bar.

Aquí, hasta el 2.018 había catorce prensas. Fui el mayor fabricante que hubo en esos años con una producción de tres millones ochocientos y pico mil litros. Todo desaparecido, vendidas. Yo tenía tres camiones que llevaban 200, 300 cajas. Me llamaban para que les llevara 500 cajas a los almacenes, a la Sidrería Rubiera, que era de mi padrino, Luis Canal, Alberto, El Cartero, y hoy reparten la sidra con furgonetas. Sin ánimo de criticar, los tiempos cambiaron.

Entonces tienes bien ganado el Tonel de Oro ¿no? (Sonríe humilde, agacha un momento la cabeza y después alza la mirada, con orgullo.)

¿Sabes qué? Sí.