

**Páramos y Valles Palentinos**

Creación de una quesería en una explotación ganadera

# TODO QUEDA EN CASA

Célula de Promoción y Animación.



Los promotores de la Quesería Artesanal del Río Carrión han convertido un negocio familiar basado en la producción de leche en una quesería artesana que permite diversificar la producción y aumentar su valor añadido. Los buenos resultados les animan ya a pensar en otros derivados lácteos.

El método de elaboración que se utiliza en la quesería es totalmente artesanal.

Luis Antonio Puebla y Ana Isabel Merino son un matrimonio de La Serna –un pequeño pueblo de Palencia que apenas supera el centenar de habitantes– que siempre se ha dedicado al ganado ovino. Cuando el padre de Ana Isabel se jubiló, ellos no sólo continuaron con el negocio familiar, sino que decidieron apostar por él. Lo primero que hicieron fue ampliar el número de cabezas de ganado, pasando de un rebaño inicial de 200 ovejas churras hasta las 450 actuales.

Más tarde, como ya tenía alguna experiencia en la elaboración de queso para su propio consumo y para encargos de amistades, Luis Antonio comenzó a realizar una serie de cursos de maestro quesero, al igual que su esposa, quien además se formó en la elaboración de otros productos lácteos.

Fue en 2003 cuando se plantearon seriamente poner en marcha una quesería como una forma de diversificar y optimizar sus ingresos, al aprovechar su propia producción, transformándola en origen y vendiendo un producto elaborado. Contactaron entonces con otros productores que habían diversificado sus explotaciones con la transformación de la leche en queso y visitaron diferentes queserías en Segovia y Burgos. Asimismo, acudieron a la

Estación Tecnológica de la Leche de Palencia en busca de asesoramiento técnico.

A la hora de poner en marcha el proyecto se informaron sobre diferentes tipos de ayudas y contactaron con el grupo LEADER+, lo que terminó de decidirles. Por ello, constituyeron una nueva empresa –Sociedad Quesera Artesana del Río Carrión, S.L.– y, una vez realizados los trámites pertinentes para la solicitud de licencias, se iniciaron las obras de la quesería.

**Para el promotor, la principal ventaja es el valor añadido que supone tener un producto artesanal**

Entre sus instalaciones cuenta con una sala de manipulación, un secadero, una cámara de queso fresco, un saladero, una sala de elaboración, un pequeño laboratorio, un área de recepción de materias primas y de producto terminado, un almacén y una sala de expedición donde se realiza la venta directa. La inversión total del

proyecto ascendió a casi 146.000 €, de los que el 30% se financió con el programa LEADER, dedicándose a la compra de la maquinaria necesaria para llevar a cabo la actividad.

### La dificultad de empezar

Como suele suceder, los principales inconvenientes surgidos durante la puesta en marcha del proyecto fueron los derivados de la obtención de las licencias y de los trámites administrativos. Incluso, continúan pendientes de obtener el sello artesano que concede la Junta de Castilla y León.

## La quesería absorbe sólo una parte de la producción de leche

La quesería comenzó a funcionar en junio del 2005. Por el momento producen queso semicurado (entre 2 meses y medio y 5 meses) y curado (de 6 meses a 1 año) bajo la marca “Queso Puebla”. El método de elaboración que utilizan es totalmente artesanal a partir de leche cruda: la leche recién ordeñada se calienta, se le echa el cuajo y se mete en el molde con un trapo y presión. Sólo utilizan el suero, a diferencia de las fábricas grandes que tienen que añadir otras sustancias para que fermente. Eso es lo que provoca la diferencia en el sabor. La única leche que emplean proviene de su ganado, por lo que no tienen que recurrir al suministro de otros ganaderos.

“La principal ventaja es el valor añadido que supone tener un producto artesanal, que lo has hecho tú como se hacía antes... La gente reconoce que tiene un gusto diferente, porque la leche se cuida con mucho cariño desde que se empieza a ordeñar para no tener ningún problema”, explica José Ángel.

La actividad de la quesería empezó absorbiendo sólo una parte de su producción de leche, mientras que el resto se continuó vendiendo al lechero habitual (García Baquero). Durante su primer año de funcionamiento, destinaron unos 85.000 litros de leche a la producción de quesos y, para el próximo, esperan llegar hasta los 120.000 litros. Lo ideal sería conseguir que el 100% de su explotación lechera fuese para transformación.

Junto con los promotores, en el negocio también participa la hija de ambos, Noelia, de 19 años. Asimismo, Luis Antonio sigue

ejerciendo su labor de pastor y cuenta además con la ayuda de un trabajador contratado para que le ayude con las ovejas.

Al tratarse de una empresa pequeña que está aún despuntando, han centrado sus esfuerzos en conseguir un producto de calidad. Y es que a medida que la gente va probando sus quesos, lo van conociendo y recomendando a conocidos. “Puede que sea algo más caro que otro normal, por el proceso de elaboración y la



La inversión total del proyecto ascendió a casi 146.000 €, de los que el 30% se financió con el programa LEADER.

mayor mano de obra, pero al final muchos nos comentan que les recuerda al queso que hacía su abuela, lo que nos anima a seguir adelante...”, reconoce Luis Antonio.

En cuanto a la distribución de sus productos, en su mayor parte la realizan directamente. Además de vender en su tienda, cuentan con clientes en Madrid y Bilbao, a través de tiendas *delicatessen* y de restaurantes con bastante prestigio. No obstante, tienen prevista su presencia en Internet para encontrar otra salida más a su producción, en colaboración con la Diputación provincial. De momento, la promoción la están realizando a través de este organismo, dándose a conocer en las principales ferias de alimentación.

Su objetivo por ahora es asentarse en el negocio del queso, para pasar en los próximos 2 ó 3 años a elaborar otros productos complementarios derivados de la leche, como cuajadas y yogures con frutas. “En general estoy contento con la evolución del negocio. Es verdad que al principio hay que meter mucho dinero para empezar a fabricar hasta que lo vendes. Realmente el primer año ha sido difícil, pero ahora estamos más desahogados...”, resume Luis Antonio. 🍌

### LEADER+ Páramos y Valles Palentinos

Telf. 979 890 532

adri@paramosyvalles.com

www.paramosyvalles.com