



MILK-ED

MODERN AND INNOVATIVE ONLINE-BASED
KNOW-HOW ON EUROPEAN DAIRY PROCESSING

ESTUDIO DE CASO ES-01

*In love with
milk industry!*



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission.
This document reflects the view only of the author and the Commission cannot be held
responsible for any use which may be made of the information contained therein.

0. Introducción

El Cortijo Carbonerillos es una finca con tradición familiar enclavada en plena Sierra Sur, en el término municipal de Valdepeñas de Jaén. Dos hermanos ganaderos, arrendadores de la finca familiar, se casaron con dos hermanas y al formar sus familias decidieron ir adquiriendo poco a poco toda la explotación, comprándola mediante un gran esfuerzo económico.

En el año 2000 vieron una oportunidad de negocio porque la leche de cabra tenía buen precio, así que ampliaron el número de cabezas de ganado y construyeron una nave más grande. En 2013 se montó la quesería.

Ellos gestionan la explotación, se encargan del cuidado de los animales, del ordeño y de la distribución de los productos por toda la provincia de Jaén y ellas se encargan de todo el proceso de elaboración de los quesos, el cual es totalmente artesanal. Sus productos son queso fresco, curado, semicurado y requesón.

1. Datos personales

- 1.1 Nombre: María Torres Poza.
- 1.2 Año de nacimiento: 1968.
- 1.3 Experiencia profesional: agricultora.
- 1.4 Formación: bachillerato.

2. Datos de la explotación/empresa

- 2.1 Dirección/coordenadas: Camino de los Bojes, km 7, Valdepeñas de Jaén.
- 2.2 Superficie de la explotación en hectáreas: 300 ha. aprox.
- 2.3 Nº de trabajadores en la explotación/empresa

	Tiempo completo	A tiempo parcial/temporal
Miembros de la familia	4	
Otros miembros no familiares		

2.4 Descripción de la explotación/empresa

Su marido y su cuñado eran ganaderos desde siempre al igual que sus padres, abuelos, etc. María y su hermana Juani se casaron con ellos y como ya eran dos familias que dependían de la ganadería, pues decidieron ampliar el negocio en el año 2000. Construyeron una nave grande y ampliaron el número de cabezas de ganado. Por aquel entonces vieron una oportunidad de negocio porque la leche tenía buen precio. Parte de la finca era de ellos, pero el resto era de otros familiares. Poco a poco fueron adquiriendo toda la finca y desde el 2017 ya es de su propiedad totalmente.

En 2004 el precio de la leche empezó a bajar y costaba más producir queso que lo que te pagaban por un litro de leche. Además, tenían préstamos y demasiados gastos por lo que estuvieron pensando en dejarlo todo. Pero entonces surgió el curso de queso artesano de un taller de empleo que hizo su hermana y gracias a ello vieron una salida, pero tuvieron que invertir más dinero aún.

Tuvieron que comprar más maquinaria para poder cumplir con todos los registros sanitarios y así producir quesos con todas las garantías sanitarias. En 2013 fue cuando se construyó la sociedad limitada (Cortijo Carbonerillos S.L.) y se realizó la apertura de la quesería.

Elaboran quesos de cabra (queso fresco, curado, semicurado y requesón).

- 2.5 Página web y redes sociales
quesoscarbonerillos.com
facebook.com/cotijocarbonerillos

3. Actividades agrícolas multifuncionales relacionadas con la elaboración de productos lácteos / Innovación relacionada con los productos y/o la elaboración

3.1 Texto libre

Organizan y realizan una visita completa con degustación de sus productos si algún grupo de personas, colegios, asociaciones, etc., tiene interés en conocer sus instalaciones, proceso de elaboración del queso, etc. Esta actividad es gratuita, solo lo hacen por mostrar su trabajo; por ello no reflejan en su página web este servicio. Simplemente tienen que avisarles con tiempo. Estas visitas comenzaron a realizarlas al poco de abrir la quesería.

Como producto más innovador, desde 2019 comenzaron a hacer queso de leche cruda. El queso sin lactosa que actualmente se está demandando más, no les saldría rentable elaborarlo porque les conllevaría un coste adicional, ya que necesitarían certificar el queso, hacer una ficha técnica, un plan de muestreo, etc. El queso que más venden es el queso fresco. Les sale más rentable, porque se extrae una mañana y a los dos días ya está a la venta. El semicurado y el curado necesitan más meses de curación, por lo que es una inversión que hacen al elaborarlos. Los tienen hechos y guardados en cámaras frigoríficas, pero no saben cuándo lo venderán.

3.2 Consejo/Recomendación

“Que no se centren en las subvenciones. Es bueno solicitar y aprovechar todas las ayudas que salgan, pero no depender de ese dinero porque si no llegan a recibirlo pueden venir problemas”.

“Si son pacientes, tienen vocación e ilusión lo conseguirán. El esfuerzo en realizar las tareas más difíciles te hace valorarlo más aún”.

4. Consideraciones, formación/competencias implicadas y preguntas

4.1 Consideraciones generales

Esta familia tardó un año en obtener el registro sanitario desde que comenzaron con la recopilación de la documentación requerida.

Se necesita licencia de apertura (donde se involucra Sanidad, Industria y Agricultura) para poder montar la quesería.

Una vez que compraron la maquinaria y tuvieron las instalaciones montadas, recibieron inspecciones que les obligaron a hacer modificaciones. Hace 8 años que abrieron y han recibido numerosas inspecciones. Ellos no estaban al día en esos temas; tuvieron que ir aprendiendo a través de cursos, asesoramiento y la propia experiencia.

Ellos no tienen intermediarios. Una persona más les vendría bien, pero no se lo pueden permitir.

Al principio los dos hombres trabajaban con el ganado en la explotación, pero al comenzar con la quesería, 4 días a la semana, uno de ellos sale a repartir y el otro se queda en la explotación.

Ellos ordeñan y llevan la leche desde la finca hasta el pueblo, donde está la quesería, a 7 km. A la mañana siguiente las dos mujeres hacen el queso y al día siguiente el queso se envasa, se etiqueta y se reparte. Lo distribuyen en tiendas, supermercados, bares, restaurantes, venta directa y a particulares. Entre los cuatro controlan todo el proceso. Empezaron a vender en los pueblos de alrededor y actualmente llegan a gran parte de la provincia.

Al inicio necesitaron ayuda financiera del banco, porque tuvieron que comprar mucha maquinaria (cámaras frigoríficas, vehículo refrigerado, pasteurizador, la cuba, etc.).

Les concedieron una subvención de unos 6.000 € aproximadamente a través de ADSUR (Asociación para el Desarrollo Rural de la Sierra Sur de Jaén). Esta asociación ADSUR junto con el CADE (Centro Andaluz de Emprendimiento), les ayudaron mucho con toda la burocracia y la solicitud de préstamos.

También recibieron una ayuda de 3.000 € para cada uno de los socios por hacerse autónomos. Los requisitos eran estar desempleados y vivir en un municipio con menos de 6.000 habitantes.

Pertencen a “Degusta Jaén” desde el 2015, que es un proyecto de la Diputación Provincial para promocionar los productos de Jaén. Esta iniciativa organiza ferias y eventos por la provincia y ello les sirvió al inicio para dar a conocer sus productos.

4.2 Formación/competencias especialmente relevantes para el proceso

Actualmente no se exige ninguna formación específica para poder abrir una quesería y la verdad es que es bastante llamativo. Debería de ser obligatorio el disponer de formación específica a través de cursos, módulos o cualquier otra metodología. Ellos han elaborado quesos desde siempre, pero reconocen que nunca dejan de aprender, que han ido mejorando y obteniendo experiencia con la práctica, en el día a día.

Juani, la hermana de María, hizo en 2008 el curso de “Quesero Artesano” gracias a un taller de empleo de agricultura que realizó su municipio. Este curso llegó en un momento en el que estaban bajos de moral y pensando en dejarlo todo por la gran cantidad de complicaciones que se estaban encontrando. Con este curso vieron una salida y les animó a continuar. El problema fue que tuvieron que invertir más dinero en su proyecto. La nave que tenían alquilada necesitaba maquinaria nueva para poder cumplir con los requisitos para la obtención del registro sanitario.

El curso que realizó María de “Especialista en Quesería”, antes llamado Maestro Quesero, en el IFAPA de Hinojosa del Duque (provincia de Córdoba) les fue muy útil. Lo hizo en el 2018. Constaba de 13 módulos a realizar en 10 meses. Cada módulo tenía una duración de una semana. Fue muy completo.

5. Material gráfico

