

Jesús Calabuig López

«Mi carrera ha sido la del trabajo y entrega por el negocio»

Natural y vecino de Barxeta (Valencia), Jesús Calabuig López ha tenido "la suerte" de nacer y vivir en el campo, en el seno de una familia laboralmente vinculada durante varias generaciones a los oficios de pastor y artesano quesero.

A sus 28 años, junto a su hermano Miguel Angel, da continuidad a la Granja El Parral, que con rebaño propio para la cría y venta al por mayor de corderos, tiene también como menester la elaboración artesanal de quesos frescos, semicurados y requesón. “Juntos hemos ido incrementando la producción y mejorando en todos los ámbitos posibles, haciendo que este negocio sea viable, toda vez que damos continuidad a la empresa que inicio nuestro padre y cuyo oficio trasciende ya de nuestros abuelos y bisabuelos”.

“Ya desde niño –recuerda– ayudaba a mis padres en las tareas propias del oficio; no eran pocas las tardes que salía del colegio, cogía la merienda y acudía a la granja a ayudar a ordeñar las ovejas, poner paquetes de paja o amamantar los corderos”. Apenas cumplidos los 16 años “mi padre me requirió para que le ayudara a sacar adelante el negocio familiar: ante la pérdida de rentabilidad que en esos momentos ya empezaba a afectar duramente al sector ganadero. Decidimos incentivar la labor quesera con intención así de revalorizar la producción lechera de nuestras ovejas a través de la elaboración de quesos”.



Jesús Calabuig López.

Con el tiempo ha ido adquiriendo formación relacionada tanto con la ganadería como con la elaboración de quesos. Para él, “como dice mi amigo Manu no es tan importante tener carrera como inquietudes”. “Mi carrera, que ha sido también la de toda mi familia, ha sido la del trabajo y

la entrega por el negocio. Esta carrera no consta en un título académico que pueda colgar en la pared con un marco, pero sí está reconocida por nuestros clientes, la gente que nos conoce y ahora también gracias al premio que nos ha otorgado CEPYME”. Calabuig fue reconocido

como Autónomo del Año 2014 en la I edición de los Premios CEPYME. Para Jesús Calabuig ser emprendedor “es tener ilusión de hacer algo trascendente más allá de lograr tener tu propio empleo. Trabajas con el ánimo de ver tu marca reconocida, al tiempo que estas realizando una labor de servicio social consistente en incrementar la oferta de productos que disfruta la ciudadanía, generas trabajo, mueves la economía y por tanto produces riqueza para el conjunto de la nación”. La Granja el Parral es una explotación familiar, tradicional, con un vínculo de cuatro generaciones que cierra todo el ciclo productivo desde la gestión del ganado, la obtención de la leche, su transformación en quesos y su posterior venta directa al público.

El camino entiendo que no es fácil, que para sacar adelante tu propio negocio se requiere mucho esfuerzo y trabajo diario.

¿Qué es lo mejor de ser tu propio jefe?

Para bien o para mal eres tú mismo quien decides cómo hacer las cosas.

¿Y lo peor?

Lo peor es no tener un horario estipulado que te permita desconectar. Un empleado de fábrica puede permitirse desconectar de su trabajo una vez que termina su horario y sale por la puerta de la fábrica, mientras que el autónomo/empresario está las 24 horas. ocupado en el propio trabajo manual o ingeniándose para organizar la faena, cumplir con los pagos, gestionar papeleos y trámites burocráticos o buscar y pensar alternativas para mejorar y ser competitivo.

Si de verdad estás implicado en tu negocio, estás siempre pensando en él y atendiendo a quien sea a la hora que haga falta.

Cualidades para poner en marcha un negocio...

Voluntad y perseverancia. No todo el mundo sirve. Hay quien es un excelente operario e incluso trabaja mucho mejor que su propio jefe, sin embargo puede carecer de capacidad de decisión y/o de organización para gestionar la empresa.

Puesto en marcha el negocio, ¿qué se nece-



sita para que el barco no se hunda?

Evidentemente mucho sacrificio, pero sobretodo hay que saber adaptarse a las circunstancias de cada momento, tratando siempre de predecir y adelantarse a los acontecimientos. En la modernidad el tiempo está sobre-acelerado, tienes que estar constantemente tomando el pulso a tu sector, buscando y analizando diferentes alternativas. De lo contrario, estás muerto.

Qué valores de su modelo de negocio, que cierra todo un ciclo productivo, le han llevado a ser distinguido con el Premio CEPYME al Autónomo del año.

Nuestros principios se fundamentan en los

Datos de la empresa

Nombre: Granja el Parral.

Producción: En 2014 30.000 kg de queso producidos (fresco, semicurado y requesón).

Crean que si aumentaran mucho más el volumen tendrían que realizar cambios estructurales significativos que “probablemente desvirtuarían el concepto de empresa familiar, tradicional y artesanal que tenemos ahora”. Actualmente trabajan 6 personas.

conceptos de tradición, artesanía, comercio local y desarrollo sostenible. Un factor muy positivo es el hecho de que cerramos todo el ciclo productivo, desde el manejo de la explotación ganadera de ovino, seguidamente de la obtención de una leche fresca de primera calidad, la posterior elaboración de quesos, y finalizando con la venta directa al consumidor de nuestros productos

¿Cree que en una época de crisis hay que trabajar más este aspecto?

Al menos para los pequeños productores, que trabajamos en el escalón primario, es la mejor manera de defender nuestros productos.

Su negocio es familiar y tradicional, ¿con procesos modernos?

El proceso de fabricación en la quesería sigue las pautas de la elaboración tradicional, prácticamente no dista nada del que realizaba mi abuela, sin conservantes ni colorantes, pero contando con utensilios y pequeña maquinaria moderna que facilita el trabajo, toda vez que se garantiza la calidad sanitaria a través de los diferentes planes de control que hemos ido desarrollando y que son supervisados por los inspectores de Salud Pública. En lo tocante a la ganadería, durante los últimos tiempos nos hemos esforzado en aplicar técnicas modernas de reproducción, como es el caso de la sincronización de celos mediante esponjas vaginales. También hemos invertido tiempo y dinero en adquirir y criar ovejas de raza lacaune, las cuales resultan ser de mayor rendimiento lechero.

¿Cómo es el día a día en la Granja el Parral?

El proceso empieza con el ordeño de las ovejas, que obviamente para que produzcan leche han de parir y estar bien alimentadas. Éstas pastorean en los campos colindantes. La alimentación se complementa en el establo con el aporte de combinados alimenticios compuestos de forrajes y mezclas de cereales, a fin de lograr una leche de buena calidad. La leche recién ordeñada llega a la quesería donde es refrigerada en tanques de almacenamiento. El proceso de elabora-

ción comienza con la pasteurización de la leche y el llenado de cubas donde se añaden el cuajo. Una vez coagulada la leche se procede a cortar la cuajada, momento en que se separa el suero de la parte de materia seca, el grano de la cuajada, que es colocado en moldes para darle forma y obtener así finalmente los quesos.

Los quesos frescos salen inmediatamente a la venta una vez refrigerados, en cambio si se trata de un queso semicurado el proceso requiere una etapa más en el proceso, consistente en el oreo y maduración del queso durante unos 50 días aproximadamente.

Disponemos de puestos de venta directa al consumidor en varios mercados municipales de diversas poblaciones de la provincia de Valencia.

¿Dónde reside la clave de su éxito?

Fundamentalmente en ofrecer calidad a precio de competencia.

Los tiempos cambian y los negocios se adaptan a las nuevas necesidades de los clientes. ¿A qué no renunciaría nunca su empresa?

Por ejemplo a no emplear aditivos en la elaboración de los quesos.

¿Por qué situación pasa su sector?

En lo tocante a la ganadería el panorama es delicado. El hecho de que en los últimos 10 años hayan desaparecido más de 5 millones de cabezas de ganado ovino, un 20% de la cabaña nacional, es un indicador más que alarmante que refleja la situación que se está atravesando. El sistema masivo e indiscriminado de importaciones y libre mercado está ahogando al sector de manera que el desánimo está muy generalizado.

En este sentido, nosotros sobrevivimos gracias a que revalorizamos nuestra materia prima, la leche de nuestras ovejas, procesándola para elaborar nuestros quesos.

En lo que respecta al sector quesero, enfocamos el futuro con más ánimos. Si bien es cierto que vivimos en un mundo extra-globalizado y competimos ante grandes cadenas de producción y de comercialización, tratamos de abrirnos camino ofreciendo produc-

tos artesanos y naturales que nos diferencien de la mayoría de quesos que se encuentran en los lineales de los supermercados. Tenemos una clientela fiel en nuestros puestos de venta que nos permite mantenerlos, pero a medio plazo planteamos también desarrollar otras alternativas de comercialización y de venta.

¿cómo les repercute el consumo de las marcas blancas?

Poco o nada tratándose de que tenemos una producción muy limitada y reconocida por una clientela fiel que valora nuestro trabajo y nuestros ajustados precios. El hecho de que nuestros clientes sepan que las mismas personas que atendemos la venta en los puestos estamos también trabajando en la granja o en la quesería aporta una consideración muy importante hacia nosotros. En verdad nuestros clientes son como una familia.

EN BREVE

- La clave para lograr el éxito empresarial: **Sentido de responsabilidad, sacrificio y entrega.**
- Un objetivo claro: **La satisfacción de los clientes.**
- Un lugar para perderse: **El valle de Barxeta.**
- Un plato preferido: **Arroz al horno.**
- Una bebida: **Un buen vino, por supuesto acompañando con nuestros quesos.**
- Aficiones: **¿vale decir mi propio trabajo? .**
- Deportes: **bicicleta de montaña.**
- Un equipo de fútbol: **No soy futbolero, pero por cuestión de vínculo emocional hacia mi tierra siempre he seguido a los equipos de la región, principalmente el Valencia CF.**
- Tiempo para,... **viajar y ver mundo.**

En estos momentos parece inevitable hablar de crisis. ¿Cómo la han sorteado?

Siempre hemos ofrecido calidad a precio de competencia, esto es lo primero que reconocen los clientes, y esto es lo que nos ha permitido mantenernos.

¿Cree que es un sector preparado, competitivo?

El sector quesero si está bastante desarrollado y adaptado a las circunstancias. Por el contrario el sector ganadero, fundamentalmente el de ovino, se encuentra todavía muy subdesarrollado.

¿Qué necesita para mejorar el sector ganadero?

Simplemente rentabilidad para que las explotaciones sean viables y por tanto pueda invertirse en su mejora.

Los autónomos, ¿lo tienen muy difícil?

Lo tenemos mucho más difícil que los autónomos del resto de países europeos. Las cuotas a la seguridad social en España son abusivas y completamente desproporcionadas en comparación con estos.

Para que la situación mejore, ¿qué necesitan?

Rebajar las cuotas a la seguridad social, flexibilizar y facilitar mucho más la contratación de empleados, y en líneas generales, que dejen de sangrarnos y presionarnos como hasta ahora.

Ser pequeño, ¿cree que es un hándicap para salir al exterior?

Pienso que hoy en día aunque seas un pequeño productor existen muchos medios y cadenas de distribución para poder sacar la producción al exterior. Pero no es nuestra línea. Hemos recibido propuestas orientadas a comercializar nuestros quesos en el exterior, pero hemos creído conveniente enfocar nuestra política de ventas a modo de cumplir con la máxima de los denominados "productos de proximidad" o "km 0"; es decir, minimizar la distancia entre productor y consumidor, logrando mayor sostenibilidad y fomentando y potenciando el consumo de productos locales. ✿