

Los quesos se venden de boca en boca

Fabricar quesos y, para permanecer en el mercado, asegurar el mejor manejo posible de la mercancía. Todo bajo control y... calidad. materia prima en óptimas condiciones, proceso higiénico y distribución oportuna.

Texto: Margaritainés Restrepo SantaMaría
Fotografías:
Gloria Elena Monsalve

"¿Hay yogur?"... pregunta un pequeño de cachucha roja que se acerca a la puerta.

Pero para llegar al yogur han sido necesarios muchos años de esfuerzo familiar.

Todo empezó en la vereda El Zarzal, de Copacabana, y por simple decisión práctica. Veinte, treinta, cien litros de leche en una pequeña finca, alejada de la carretera principal. ¿Transportarla en mula? ¿Dejar que se dañara? La solución: cuajarla.

Así fue que empezaron papá y mamá... Por allá en 1973. La tradicional receta campesina del quesito. La escasa producción se guardaba en la nevera de casa. Para consumo familiar y... el resto para ofrecer por fuera.

Y EN BICICLETA

Primero lo vendía un pariente. Pero la familia en pleno colaboraba.

A repartir quesitos... A pie, en bus, en taxi, y en la primera bicicleta que recibieron de regalo un diciembre. Ofrecer el producto en Bello, visitar tiendas, alegrarse con un sí del granero de Santa Teresita, vender a los vecinos, rebuscarse y, poco a poco, abrirse a un mercado en una época en que de



alguna manera, algunos miraban el quesito "alimento para pobres".

Alfonso Jaramillo, Adela —su señora—, y los cinco hijos —Erasmus, Ovidio, Hernán, Nelson e Ignacio— que están detrás del desarrollo y avance de la empresa de quesos y productos lácteos "El Zarzal".

El Zarzal. Los primeros 6 años de vida, un proceso muy artesanal. Hace trece años, una industria con sede en el Llano de

Ovejas y mucho detalle técnico. Una industria casera que paralelamente a su crecimiento se transformó —gracias a la capacidad de sus gestores— en una oportunidad de desarrollo personal, laboral, comercial de la familia en pleno.

YA NO ES LA MULA...

Nacer, crecer y diversificarse. Quesito... Queso... (que se procesan diariamente) Queso crema... Queso Pera (pioneros

en la producción antioqueña), procesados en la cantidad que la misma demanda señale... En pequeña escala, leche achocolatada y, el último año, incursiones, ensayos y perfeccionamiento de un nuevo proceso: el yogur.

Han pasado 23 años... Y ya no es el problema de la mula para sacar una leche al pueblo el que impulsa las ideas. Está de por medio la suerte de veintidós empleados —en producción y

distribución— que tienen su fuente de ingresos en una planta que procesa doce mil quinientos ó trece mil litros de leche diariamente. Con una capacidad instalada de 15 mil litros y un afán por sostener la calidad que tiene un eje mágico: organización bajo control en todas sus etapas.

CUESTION DE DETALLES

El Zarzal. Un producto bandera: el quesito. Un mercado

básico: el Valle del Aburrá. No existen pretensiones de extenderse a nivel nacional —por las mismas urgencias del control de calidad—... pero tampoco enojos cuando —como ha ocurrido— algún cliente solicita una caja bien empacada para llevar a sus parientes en Rusia o Estados Unidos.

Seguridad y calidad...

Eso significa tener que decirle algún día a un proveedor que no se le recibe la leche, porque no reúne todas las condiciones para garantizarla.

Significa no inventar lo que ya está inventado y asesorarse —ahí están la Universidad Nacional e Isabel Céspedes, de la Escuela de Salud Pública—

Eso significa una técnica que no descuida ni la planta de tratamiento de aguas, con filtros de arena; ni la de luz, para emergencias; ni los laboratorios de quesoquímica y microbiología.

DE BOCA EN BOCA

Fabricar y vender quesos. Ampliarse en la gama de productos lácteos. Mucho detalle y la certeza de que los quesos se venden de boca en boca... de ama de casa en ama de casa.

Fabricar... Y el reto de continuar batallando en un mercado de quesos que hace dos años contaba en Medellín con 160 marcas (según un estudio realizado por uno de los hermanos) y que tiene, aún, campos inexplorados en nuestro medio: el de los quesos finos.

Trabajar. Y no olvidar dos frases que los hijos de Alfonso Jaramillo —los que hoy tienen la responsabilidad sobre sus espaldas— tienen muy presentes y que encierran una filosofía de manejo de cualquier empresa que quiera permanecer en el mercado:

"Si no podemos producir quesos de buena calidad, cerremos la quesera, retirémonos con un buen nombre". Y... "cuentas claras, relaciones largas".

Todo bajo control

Conversamos con los hermanos Jaramillo. Y entre frase y frase surgieron esos detalles que mantienen "viva y colliando" la empresa.

Para el desarrollo de su industria de quesos ha sido clave:

-Una constante: fabricar los quesos con el criterio de que son para el propio consumo.

-Darle el mejor manejo a la mercancía para asegurar un buen producto al cliente.

-Buen manejo significa un seguimiento al producto que empieza en las mismas fincas de los proveedores del 90% de la leche que utilizan, y que termina con la distribución. Contacto directo con los proveedores y una respuesta positiva —en materia de ordeño, salud del ganado, aseo— de la cual ha dependido gran parte del éxito.

La primera preocupación es, entonces: óptima calidad en los suministros de leche. Se rechaza leche con cualquier indicio de adulteración.

-Se trabaja en familia pero sobre los intereses

personales prima un objetivo común: trabajar en bien de la empresa.

-No se sacrifica la calidad, aunque ello implique trabajar en el mercado con precios un poco más elevados. En un mercado con exceso de oferta y competencia con base en precios y tamaños. "Nos han defendido los consumidores de buen gusto y con un poco más de poder adquisitivo."

-Conservadores en materia de crecimiento.

Se diversifican con la ayuda de la intuición y con un criterio: salir con un mejor producto, con el afán de llenar un vacío en la oferta y dentro de un esquema de crecimiento que permita seguir teniendo el control de cada etapa.

-Se trabaja con empleados de la región, con buena calidad humana, buenas referencias, buena salud. Se capacitan en la misma quesera (se incluyen conferencias y diapositivas) y se estimulan con "buen trato y el mejor salario posible".

