



Barral, a profesionalización dunha queixería familiar

En Banco Santander continúan coa súa aposta pola visibilización dos clientes que, co seu traballo, profesionalizan de xeito notorio o sector agrogandeiro. Nesta ocasión lévannos a Arzúa para coñecer a Queixería Barral de man de dous dos fillos dos fundadores.

Queixería Barral empezou sendo unha industria familiar que ten ás súas costas unha historia de 30 anos de mestres queixeiros e que, na actualidade, xa como empresa industrial, tratan entre 19.000 e 24.000 litros de leite diarios, con picos que chegan ata os 28.000 litros ao día. Están dedicados á elaboración de dous dos queixos con denominación de orixe de maior renome da nosa terra: o Arzúa-Ulloa e o queixo de Tetilla.

“A historia da nosa familia é moi similar á de calquera outra familia do rural galego”, conta Carlos Barral, xerente do negocio. A queixería comezárona seus pais cando, nos anos setenta, decidiron labrarse un futuro para eles e para os seus cinco fillos no rural galego. “A mediados dos 80 xa empezaron a ter clientes estables aos que vendían semanalmente e en 1989 montaron unha miniqueixería cunha pequena cuba de 300 litros que xa incorporaba unha prensa e que dispoñía dun sistema de pasteurización que, se ben aínda funcionaba con propano, era bastante efectivo”, lembra Carlos.

Tres décadas despois, Queixería Barral componse dun equipo de 17 persoas, traballan con preto de 700.000 quilos de queixo ao ano e facturan arredor de 3 millóns de euros anuais.

ESPECIAL ATENCIÓN Á SEGURIDADE



Fan un control interno de contaminación e tamén contan cun plan de mostraxe. “Ademais, cun laboratorio externo analizamos nos lotes de queixo os parámetros de seguridade alimentaria: listerías, estafilococos, salmonelas e *E. coli*. Tamén analizamos as augas, as superficies durante a fabricación e despois da limpeza, a roupa e as mans dos traballadores, as cámaras, que os ambientes estean correctos... Queremos ter un produto de calidade, claro, pero tamén un produto seguro”, remarcan.

Tamén nesta liña, na actualidade están traballando na implantación da IFS, da que, no momento da nosa visita, xa superaran a auditoría interna e estaban a punto de realizar a auditoría de certificación. “Aí daremos un salto importante, sobre todo en canto a recoñecemento. O traballo xa está feito e agora esperamos poder reflectilo de maneira axeitada na auditoría”.

“Comprar algo que teña unha **denominación de orixe** supón un aval, unha **garantía** de que conta cuns controis **que non ten calquera produto”**

ABASTECIDOS POR DOUS CENTOS DE GANDEIROS

Mércanlle o leite a dous primeiros compradores que canalizan a produción de case 200 gandeiros da zona. “Como a Tetilla abrangue toda a comunidade autónoma, temos algo máis de marxe, pero para o Arzúa-Ulloa estamos restrinxidos a uns concellos concretos que xa indica o prego de condicións”, sinala Isabel Barral, directora de calidade e produción. Ademais, dentro das D.O. non poden traballar con leite de calquera tipo de vaca, senón só das razas rubia galega, pardo alpina e frisona.

Xunto con estas condicións, eles establecen a necesidade de traballar cuns leites que teñan un 3,7-3,9 % de graxa e un 3,1-3,3 % de proteína. “Tamén somos moi esixentes co tema bacteriolóxico e, aínda que ao pasteurizar todo o leite se garante que se elimina toda a bacterioloxía que non é boa, nós non aceptamos leites que estean por riba das 100.000 unidades formadoras de colonias”.

Actualmente, reparten o produto fundamentalmente entre a canle Horeca e a gran distribución, algo que os axudou moito durante os peores meses da pandemia, momento no que “ao traballar coa distribución, tivemos a fortuna de ter moito traballo e estar ao pé do canón durante toda esa época, mentres que houbo outra xente que o pasou moi mal”, lembran.

Malia que a súa principal zona de traballo é a comunidade galega, vanse abrindo pouco a pouco paso no mercado fóra deste territorio e, como unha forte vía de difusión, sinalan as posibilidades que lles brinda o Camiño de Santiago. “Xa temos presenza importante en zonas como Madrid, Cataluña, País Vasco e, de xeito máis puntual, máis cara ao sur tamén temos clientes, o que pasa é que alí é máis complicado porque non hai tanta cultura deste queixo”, conta o xerente. Ademais, fan exportacións puntuais a países como Francia, Alemaña e Inglaterra.

Na actualidade falan da necesidade de seguir mellorando, especialmente no que se refire á transformación, e apuntan cara á importancia de contar cun técnico especializado en calidade e produción para poder seguir profesionalizando o negocio. “Se comparamos os parámetros que medimos agora cos que mediamos hai 10 anos vemos que o cambio é brutal... Agora sabemos que hai máis factores que inflúen e que temos que ter máis ou menos controlados porque, como di Isabel, «Todo o que é medible non é cuestionable»”, di seu irmán.

UN ESFORZO PREMIADO



O queixo de Tetilla de Barral leva unha boa racha de galardóns. Veñen e gañan con el o bronce na edición do 2020 nos World Cheese Awards, a prata na cata de Queixos de Galicia e estaban como finalistas na última feira Gourmet de Madrid (que se tivo que cancelar pola COVID-19). “Non é menos o Arzúa-Ulloa, que tamén ten os seus méritos, pero no último ano o certo é que lle tocou ter un maior protagonismo á Tetilla”, sinala a directora de calidade de Barral.

Sen dúbida, para esta queixería os recoñecementos son un impulso para seguir mellorando, se ben tamén apuntan que “nin agora que gañamos premios somos tan bos, nin antes eramos tan malos; o importante é o traballo do día a día, ter as metas claras... Que veñen? Benvidos sexan, pero o importante é ter regularidade no produto e seguir traballando todos os días”, engade Carlos Barral.

O PROCESO DE ELABORACIÓN

En Barral preparan queixos de Arzúa-Ulloa de 500, 700 e 900 gramos e de 1 e 3 quilos e queixos de Tetilla de 900 e 600 gramos e, en función dos pedidos, planifican as fabricación diarias.

“Se o leite está correcto pasamos a pasteurizalo e elaboramos a receita do queixo na cuba. Comezamos deixando que se encha co leite pasteurizado, controlando, por suposto, a pasteurización, que é un dos puntos críticos, xunto coa recepción do leite”, conta Isabel. Coa cuba chea, callan o leite, extraen o soro e lavan a pasta. “Despois engadimos o sal e, a partir de aí, vai a unha enchedora automática onde temos uns moldes con distintas medidas para os diferentes tipos de queixos, nos que cae a pasta”.

Isto é particularmente importante no caso do queixo de Tetilla, xa que a súa forma é unha das súas características máis importantes e, sen dúbida, a máis representativa.



“Cambiaron as familias e tamén a forma de comer, e temos que poder adaptarnos para responder a eses cambios”

O RETO: ADAPTARSE ÁS NOVAS FORMAS DE CONSUMO



En Barral están debullando a posibilidade de traballar con outros formatos, como a barra ou a cuña. “Cada vez se piden máis a nivel europeo barras que normalmente adoitan ser tipo sándwich, que dan nas charcuterías das grandes distribucións, e nós estamos tratando de adaptar o Arzúa-Ulloa e a Tetilla a isto para darlles valor engadido”, conta Isabel. Deste xeito, ademais de axudar á hostalería, que tería menos merma, tamén serían quen de levar o produto ás táboas.

“Nas últimas décadas cambiaron as familias e tamén a forma de comer, e temos que poder adaptarnos para responder a eses cambios”, sinala Carlos. Por este motivo, están traballando para obter a concesión para vender o Arzúa-Ulloa e o Tetilla en porcións. “Xa temos proxectos presentados en conxunto con outras queixerías para poder cortalos. Hoxe en día igual non a todas as familias lles encaixa comprar un queixo grande, pero se o podes ter nunha cuña, ou nunha táboa de queixos...”, propón a directora de calidade da queixería.

Ao final, os obxectivos de Barral tras estas medidas están claros: abrir máis mercado e lograr o recoñecemento que estas dúas denominacións de orixe merecen ter dentro e fóra da nosa comunidade.

“A forma da Tetilla é única no mundo e non pode facerse en ningún outro sitio máis que en Galicia; nese sentido temos un tesouro que debemos tratar de levar ao maior número de sitios posible”, din en Barral.

Logo de chegar aos moldes, os queixos pasan por unha prensa, na que se lles extrae o soro para que vaian collendo a forma e acidifiquen. O seguinte paso é colocalos nunhas xaulas e levalos á cámara de oreo, onde pasan a primeira noite, aínda no molde para que manteñan a forma, e continúan o proceso de acidificación ata que o nivel de pH chegue ao 5,2.

Ao día seguinte, sácanse dos moldes, aplícaselles a protección antimoho e pasan á cámara e maduración. “No caso do Arzúa-Ulloa teñen que estar dentro da fábrica mínimo seis días, poderían saír o sétimo día; no da Tetilla, teñen que estar oito días, logo saen o noveno día”, conta a técnica de Barral. Pasado este tempo, están listos para pasar a expedición aos clientes.

O FUTURO DE BARRAL

Cuns datos de produción e facturación máis que notables, din os propietarios que agora o futuro pasa por seguir crescendo de xeito sostido, así como por valorizar temas que aínda teñen pendentes, “como o emprego dos soros para a elaboración de derivados”, e continuar aumentando a súa presenza no mercado nacional e tamén noutros países.

“Mercar algo que ten unha denominación de orixe supón un aval, unha garantía de que conta cuns controis que non ten calquera produto”, sinala Isabel, en relación a ese valor engadido que aínda é necesario dar a coñecer ante moitos usuarios. “A unha fábrica como a nosa, familiar en orixe, o que lle queda para seguir andando é facer inversións e melloras continuas”, engade Carlos. “O mundo cambia, cambia moi rápido, e, ao final, hai que adaptarse ao que se pide; os que mandan son os consumidores e quen non o vexa así cremos que non vai andar moi acertado...”.