

Emprendedor del mes

Vicente Martín, co-propietario de «Queso Project»

"FALTABA INFORMACIÓN PARA QUE EL CLIENTE SUPIERA QUÉ SE LLEVABA A LA BOCA"



Los propietarios están orgullosos de la marcha de la empresa.

«Queso Project» es una tienda de venta y distribución de quesos, principalmente de origen artesanal y canario, pero que también trabaja con referencias de otros lugares. Su gran proyección empresarial le hizo ganar

el premio de «Lanzarote Emprende 2016» de la Cámara de Comercio insular. En el futuro más inmediato anuncian la puesta en marcha de su web de venta on line y el aumento de los puntos de venta en la península.

Firma: Redacción
Fotos: Jesús Betancort

■ **-Grandes expectativas de crecimiento, viabilidad e innovación estos son los tres ejes que han permitido a «Queso Project» a pocos meses de su apertura recibir un importante premio de la Cámara de Comercio. ¿Cómo han logrado**

dar en el centro de la diana en tiempo récord?

-Estamos muy sorprendidos por el premio, porque somos una empresa joven, pero antes de lanzarnos al mercado teníamos la estrategia clara, ya que llevamos años puliéndola. La tutorización de la Cámara de Comercio fue un impulso, pero afortunadamente la hoja

de ruta inicial la seguimos manteniendo, ya que nos ha dado excelentes resultados.

-Entre esos objetivos iniciales estaría la proximidad con el productor, el asesoramiento con el cliente y la mejora de las exportaciones. En este último caso, ¿qué avances han logrado?

-Hemos conseguido dar con la tecla de gente muy influyente que tiene una preocupación por el producto local y artesanal. Ahora mismo estamos presentes, con los quesos canarios, en grandes tiendas en Madrid, Castilla y León, Valencia o Ponferrada. Es increíble que en Galicia de pronto hablen de una pequeña quesería de Órzola y quieran comercializar su gama de productos.

-Ustedes son un eslabón.

-Nosotros somos una herramienta entre el productor y el consumidor final. Faltaba información para que el cliente supiera qué se llevaba a la boca. «Queso Project» llena ese vacío.

-Es difícil ese diálogo con la península.

-Muy complicado. Estamos a más de 2.000 kilómetros y necesitamos garantizar que nuestros envíos tengan una temperatura controlada, porque se hacen en frío. Para que te hagas una idea, casi lo único que se exporta en estas circunstancias es el plátano o el tomate. Por eso, como pequeña empresa hemos tenido que adaptarnos y llegar a acuerdos con otras empresas que exportan o con agencias de transportes que nos hacen un hueco.

-¿Y para cuándo la venta on line?

-Creemos que para este mes. La idea es centrarnos solo en Canarias.

-Hablando de islas, cada una



Charla formativa en el Restaurante M.B. Abama de 2 estrellas Michelin en Tenerife.

“ En nuestro caso la última palabra la tiene el que produce y tenemos el ejemplo de la quesería de Juan y Juana en Gran Canaria que iban a abandonar su actividad y ahora se han comprado una vaca”

tiene su singularidad, y en el tema de los quesos supongo que se nota.

-Efectivamente, cada queso es un mundo. En el Hierro, una isla muy frágil, los productores pequeños escasean. En las islas occidentales los quesos se ahúman. En la Palma se está dando mucha importancia al queso de cabra palmera que estuvo a punto de extinguirse.

En la Gomera el interés comercial se centra en el almogrote. Tenerife centra una parte importante de su producción en el queso fresco. Gran Canaria es la isla de los contrastes y donde cuesta mucho comercializar lo artesanal, porque nos encontramos con queserías conformadas por matrimonios de avanzada edad.

-Ustedes también se han comprometido éticamente con estos productores y son ellos los que marcan el precio del producto.

- Creo que es un problema generalizado en el sector primario que el productor siempre está a merced del intermediario. En nuestro caso la última palabra la tiene el que produce y tenemos el ejemplo de la quesería de Juan y Juana en Gran Canaria que iban a abandonar su actividad y ahora se han comprado una vaca, porque les pagamos el doble de lo que lo hacía el anterior intermediario.

C/ Obispo Rey Redondo, 55 · 38201 La Laguna · Tenerife
Tel.: +34 922 31 40 36 · reservas@hotelaguere.es