



## Artesanos y Solcoex firman un acuerdo para la exportación a varios países de Centro Europa

Abrirse a los mercados internacionales. Ese es el objetivo que se persigue desde Artesanos Alimentarios de Castilla y León y para el que se ha firmado un acuerdo de colaboración con la empresa Solcoex, especializada en comercio exterior y con la que se llevará a cabo la estrategia comercial internacional en países de Centro Europa.

Un plan que consiste en dar a conocer los productos de Castilla y León a los distribuidores y comercializadoras de esos países y conseguir hacerles un hueco en el mercado. "Sabemos que nuestros productos son bueno y que son competitivos y en la situación económica actual tenemos que hacerlos llegar a mercados más solventes que el nuestro, por lo que exportar es una necesidad", reconoció el presidente de Artesanos

Alimentarios, Jesús Sanz. Para el responsable de la empresa Solcoex, Carlos Izquierdo, no será una tarea demasiado difícil, a pesar de la situación económica actual, debido a la gran calidad de los productos artesanos de Castilla y León y a su marcado carácter diferenciador de otros de los mismos sectores.

Solcoex trabaja ya en este plan algunos países y hasta allí ha hecho llegar ya muestras de embutidos de varias empresas de la Plataforma Artesana que se mostraron interesadas en participar en este proyecto de exportación en el que trabajan además desde hace meses dos alumnos del Master de comercio exterior de la Escuela de empresariales, gracias a un acuerdo marco firmado con la Universidad de Valladolid.

## Veinte artesanos asistirán a la feria del Bierzo Agroturismo-Multisectorial el segundo fin de semana de junio

El recinto ferial Area temática Médulas, en Carracedelo, acogerá los próximos 8, 9 y 10 de junio en horario de 10 a 21,30 horas a los más de cien expositores de España, Francia y Portugal que en su decimotava edición participarán en la feria del Bierzo Agroturismo Multisectorial, entre los que estarán veinte artesanos alimentarios.

La organización de este certamen ha previsto que sean 20 los artesanos asistentes que deberán representar al mayor número de sectores y provincias posibles. Los artesanos darán vida a la que será la séptima feria de Artesanía Alimentaria, enclavada en la multisectorial, para la que este año se regalarán 25.000 invitaciones repartidas por el Bierzo y se han previsto actividades paralelas como el encuentro de gaitas.

La feria será inaugurada el viernes 8 de junio por la presidenta de la Diputación de León, Isabel Carrasco, y se espera la confirmación de la Consejera de Agricultura de la Junta, Silvia Clemente, que ha sido invitada el día 9.



La apertura del plazo para inscribirse en las ferias se comunicará por mail y por sms a todos los socios a la vez. Recordad que se respetará el orden de inscripción de forma rigurosa.

Más info:

[informacion@artesanoscyl.es](mailto:informacion@artesanoscyl.es)

# Dos artesanos de premio

**Lucía Martínez Montaña y David Ramos son artesanos de premio.**

**A ella la sacaron hace unas semanas de su fábrica de quesos de Villanubla, Montequesos, para entregarla en el Senado de España su premio como 'Mujer del año 2012' promovido por la Federación española de la mujer rural, FEMUR. Y él recibió en su fábrica de morcilla de Villada hace unos días un burofax del Ministerio de Agricultura en el que le comunicaban que el premio 'Alimentos de España' en la categoría de Joven Empresario del año era para él.**

**En ambos casos lo que se premia es el esfuerzo y el tesón, el trabajo para poner en el mercado dos productos de excelente calidad a pesar de todas las dificultades con las que se encuentran a diario. Tras esta conversación descubriremos por qué Lucía y David son artesanos de premio.**



**Los premios llegan tras muchos años de esfuerzo y sacrificio. ¿Ha sido más duro de lo que pensabais llegar al momento actual en el que se encuentran vuestras empresas?**

Lucía Martínez (LM): "Fácil ni ha sido ni lo es, lo que pasa es que estás al trabajo y no piensas en nada más que en trabajar. Empiezas sin pensar, luego a la larga dices...madre mía, como me metí en esto, pero no lo piensas...la empresa está viva y no podemos parar"

David Ramos (DR): "Te enfrentas a los problemas a la vez que estas trabajando, entonces no piensas las trabas que vas teniendo, en mi caso voy salvado obstáculos pero con muchas ganas de trabajar, que es lo que puede hacer que solventes los problemas"

**En ambos casos sois los continuadores de una gran tradición familiar...**

LM: "Llevamos muchísimos años en el sector y mi marido si tiene antecedentes familiares, pero con esta empresa, Montequesos, llevamos unos ocho años. Empezamos con una idea que mantenemos, no queríamos hacer algo grande, sino hacer calidad, y con nosotros trabaja nuestro hijo, que es la sexta generación de queseros"

DR: "En mi caso yo también soy la sexta generación en el negocio cárnico, aunque mi padre ha sido un poco más el impulsor de la morcilla de Villada. Hace cinco años que cogí su testigo, hicimos una industria nueva y empezamos a trabajar. Yo había estudiado Biología en la Universidad de León y estaba a punto de terminar Tecnología de los Alimentos, trabajaba en un laboratorio con un buen sueldo y un horario, y sin embargo creí en este proyecto, lo llevaba en la sangre, siempre ayudé en el negocio fa-

miliar, porque no lo entendía de otra manera, y cambie una cosa por la otra...Y no me arrepiento, a la vista está de que no me equivoqué"

**¿Hasta dónde os condiciona vivir en el mundo rural a la hora de ejercer vuestras tareas como empresarios?**

DR: "Soy muy de pueblo, me gusta mi pueblo, aunque la verdad es que para algunas cosas si es complicado. Para mi desarrollar empleo en el medio rural no fue fácil, yo tenía unos terrenos, quería construir allí la fabrica, pero no me dejaban, me mandaban a un polígono industrial que no estaba hecho y que a día de hoy sigue sin estarlo, por suerte encontré a dos kilómetros una industria cárnica que había cerrado, adaptamos las instalaciones a nuestras necesidades y empezamos a trabajar. Así que como ves para mí no fue fácil empezar, era un joven emprendedor con muchísimas ganas y todo eran problemas"

LM: "Nosotros estamos ya en polígono industrial, teníamos un terreno aquí y veníamos de otro pueblo, fuimos los primeros en hacer la nave aunque también tuvimos los problemas que tiene todo el mundo a la hora de establecer un negocio, que no se dan por estar en un pueblo. Y es que hablan de la ventanilla única pero no, hay que tener mucha paciencia y mucho tesón, ir de sitio en sitio y dar mil vueltas"

DR: "Si a gente joven y formada nos cuesta trabajo, que será a alguien que encima no tenga esas capacidades...tiene que resultar casi imposible establecer una empresa en este país"

**¿Antes artesanos o empresarios?**

LM: "Es que somos las dos cosas, somos artesanos, yo soy quesera, y horas tengo que hacer muchas, muchísimas, no las tenemos ni que contar, y luego además del

trabajo de la quesería hay que hacer papeles, los papeles que te comen, las visitas...”

DR: “A mi me gusta más ser artesano, el tema de oficina es el que menos me gusta. Prefiero el proceso, fabricar, vender, las ferias...Con los papeles ahora me ayuda mi hermana pero cuando estoy solo es la parte que menos me gusta, sin duda, aunque de vez en cuando me doy una vuelta por facebook, por las redes sociales....aprovechando que estoy en la oficina...”

#### ¿Entendéis las redes sociales como una herramienta indispensable para el empresario rural?

DR: “Si, si, es una manera de abrir tu negocio al mundo, de darlo a conocer...es importante e indispensable moverse con soltura por las redes sociales, aunque yo también pienso que los productos artesanos se venden sobre todo viendo la cara al productor, al artesano”

LM: “De esto se encarga nuestro hijo, a mi este tinglao me ha pillado un poco mayor”

#### ¿La exportación es necesaria o en este momento os supone un problema?

LM: “Es necesaria, todo lo que sea vender...aunque nosotros exportamos muy poco y si nos interesa, por eso nos hemos puesto en manos de la asociación para conseguirlo”.

DR: “Nosotros llevamos algo a Japón y a algún país de Europa. Con la crema de morcilla es más fácil, ya que nos quitamos los problemas que teníamos con la morcilla fresca de caducidades, de conservación, de estado en la llegada al punto de venta...¿lugares imposibles?, si, a Estados Unidos, allí no es posible exportar por las restricciones a los productos cárnicos, pero yo tengo la

seguridad de que el nuestro va a llegar en condiciones, salvo que lo tiren por la ventana y se rompa el bote”.

#### Lejos de ser un tópico, la satisfacción de vuestros clientes será el mejor de los premios, sin desmerecer por supuesto estos que os acaban de conceder.

DR: “No lo dudes, que te llame alguien y te diga, oye, compré tu crema de morcilla en una feria y es espectacular, que se moleste en buscar el teléfono, llamarte...eso es algo muy grande y que nos hace sentir muy orgullosos”

LM: “A la quesería han venido con la etiqueta de un queso que compraron una vez y que han guardado para saber cual es...eso te da una satisfacción...”

DR: “Sobre todo es un indicador de que estás haciendo las cosas bien de que te salen bien, y es cuando puedes estar orgulloso de tu producto y defenderlo donde sea”

#### En ambos casos el premio os ha sido dado sin saberlo, sin haberos presentado... ¿Cómo os enterásteis de que habías sido premiados?

LM: “Desde FEMUR, que es la federación que concede el premio, lo mantuvieron en secreto con mi marido y mis hijos y me enteré casi cuando me lo iban a dar en el Senado”

DR: “En mi caso tampoco se bien como ha sido, la diputación si que me lo comento, me hizo unas preguntas, y un día llego a casa una carta certificada de la Diputación de Valladolid y un burofax del Ministerio de Agricultura, sudé la gota gorda...pensé que era una multa y con el burofax ya empecé a pensar en lo peor. Cuando leí la carta firmada por el ministro Arias Cañete ya no sabia si hacía morcilla o que...”

## Matapozuelos invita a los artesanos a su mercado goyesco

La Plaza Mayor y la calle Ramón y Cajal de Matapozuelos acogerán el primer fin de semana de junio el mercado goyesco al que invitan a participar a los artesanos que lo deseen. El ayuntamiento -como colaborador de este evento con el que quiere celebrar los 184 años de uno de sus ciudadanos más ilustres, el que fue alcalde urbanizador de Valladolid Miguel Iscar-, quiere favorecer la participación del mayor número de artesanos y desde la organización se ha contratado una campaña de pu-



blicidad en medios para dar a conocer el evento y hacer posible la asistencia del mayor número de compradores posible.

Cada empresario tendrá que llevar su género y vestirse con ropa medieval, y el coste será de 50 € para el organizador del evento.



Quienes quieran asistir deberán llamar al ayuntamiento 983 832 603 o entrar en:

[www.mercadillosmedievales.info/2012/FichasMercados/MERCADO\\_MEDIEVAL\\_MATAPUZUELOS\\_VALLADOLID.html](http://www.mercadillosmedievales.info/2012/FichasMercados/MERCADO_MEDIEVAL_MATAPUZUELOS_VALLADOLID.html)

## Una nueva imagen para la exposición de productos de la sede

En breve comenzarán las obras de cerramiento de la sala de exposiciones de la sede de Centrolid, en las que se acometerá la bajada de techos en la zona de exposición y almacén para darle un mejor aspecto. Durante la duración de las obras la sala no estará operativa, por lo que si algún artesano quiere recoger su producto puede hacerlo.

Se avisará con tiempo de la reapertura para que los artesanos que retiraron producto lo envíen y especialmente aquellos que no lo habían hecho todavía, para que los compradores puedan ver una muestra de todas las referencias artesanas de la región representadas por nuestra Asociación.

ARTESANO DEL MES



## ¿Azul y de cabra? Queso!

**Quesería Aldeonte**  
Aldeonte, Segovia



**QUESERÍAS ALDEONTE**  
Camino de Bodeguillas, s/n  
40531 Aldeonte  
Teléfono: 921 121 129

El mérito es de sus cabras. Así piensa Eva Letosa, una zaragozana veterinaria de formación y artesana del queso de cabra de oficio. Para ella la materia prima es fundamental, y lo vio claro cuando elaboró sus primeros quesos, hace más de diez años. Empezaba entonces un proyecto profesional en común con su marido, Gerardo Bartolomé, y se sorprendió al probarlo. “Pensamos cómo era posible que nos hubiera salido un queso tan rico si no sabíamos hacer queso, y la respuesta nos la dio un quesero francés, que nos dijo que el queso es la leche que lo hace”, recuerda Eva Letosa. Por eso el mérito de que el queso de Aldeonte sea bueno es, fundamentalmente de las cabras que lo hacen posible.

Para los artesanos de Aldeonte el proceso empieza con el cuidado de los animales. “Para que den buena leche hay que cuidarlos, mantener una alimentación lo más homogénea posible, independientemente del precio de su alimento, eso es fundamental, además hay que ordeñarlos cada mañana y cada tarde. Tras esto esa leche fresquísima se procesa artesanalmente en una cuba de 1700 litros, allí se cuaja, se bate, se corta, todo este proceso dura unas 8 horas en las que no te puedes ausentar, tienes que vigilar la cuajada, cómo va, la temperatura, el ph, tienes que estar ahí...después se moldean, se les da forma, y al día siguiente se les mete en sal y esto lleva dos días. Una vez que esta hecho se

escurre del suero y después de dos días se lleva a la sala de maduración que imita a una cueva con una humedad de un 90% y una temperatura de un 12% y allí en función de cada queso maduran en un tiempo o en otro. Allí es donde se crea el aroma y el sabor. Al mes y medio la grasa se ha desdoblado de la proteína y se pueden envasar, y a los tres meses de su fabricación ya pueden salir al mercado”, detalla Eva.

Su producto estrella, ese que les ha hecho conocidos, el queso azul de cabra, es más laborioso. “El proceso es más complicado, hay que voltearlo varias veces y luego hay que pinchar queso a queso para que por los agujeros entre el oxígeno y se desarrolle el moho. Cuidas queso a queso y luego hay que distribuirlo y seguir la venta”, concluye. Mucho trabajo que compensa “cuando alguien se toma la molestia de buscarte y te llama para felicitarte por el queso que haces”.

Ni Eva ni Gerardo imaginaban esto cuando empezaron, sin tradición quesera ninguno a sus espaldas. “Mi marido venía de familia ganadera y yo soy veterinaria, pero decidimos hacer esto para dar salida a la leche de nuestras 500 cabras”. Ella acababa de volver de Francia, donde emigró para esquivar el paro juvenil, también existente en aquella época, y allí conoció la auténtica artesanía. “Durante los años en los que trabajé como veterinaria allí vi que se cuidaba mucho el producto y al productor artesano. De Francia me llamaba la atención como pequeñas explotaciones vendían sus producciones, y me gustaba esa filosofía de venta, y fue lo que quisimos hacer aquí”.

Con la idea en la cabeza, dejó su trabajo como veterinaria y se formó en Francia en la fabricación de un queso autóctono. “Ya desde el principio quisimos hacer quesos diferentes, como el queso azul, pastas blandas...hoy en día seguimos manteniendo los tres quesos que nos dan nombre, un queso prensado madurado, de media curación y sabor con predominio a frutos secos, el queso Morrejal, que es un paraje de esta zona, con marcado aroma y ligero retrogusto ácido y luego nuestro buque insignia, el queso azul, elaborado solo con leche de cabra, y que está en las mejores tiendas de alimentación de toda España y es un producto muy demandado”, explica esta artesana, quien está a punto de sumar a esa lista un nuevo producto, un queso fresco tierno que aún no comercializa y que lleva mes y medio ofreciendo a degustar en las ferias a las que ha asistido. “No tiene apenas suero, la conservación se alarga, tiene un suave paladar y en esta época es ideal para platos fríos y postres...vamos a sacarlo al mercado y ver cómo funciona, en las ferias desde luego ha sorprendido y gustado mucho”.

Innovación en tiempo de crisis, que está ahí, también para Queserías Aldeonte. “Nosotros el año pasado aumentamos las ventas, y eso que fue un año económicamente muy duro, y este año tenemos buenas expectativas...si de algo vale una crisis es para no dormirse...pero nunca, nunca debemos tirar los precios, hacemos daño a todo el sector y eso es algo que debemos tener en cuenta todos los artesanos. Tenemos que cuidar a nuestro cliente, que es ese que antepone buena alimentación a precio, porque en precio nunca vamos a poder competir nuestros productos tienen mayor coste en fabricación y eso se refleja en el precio de venta”.