



MILK-ED

MODERN AND INNOVATIVE ONLINE-BASED
KNOW-HOW ON EUROPEAN DAIRY PROCESSING

ESTUDIO DE CASO ES-06

*In love with
milk industry!*



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission.
This document reflects the view only of the author and the Commission cannot be held
responsible for any use which may be made of the information contained therein.

0. Introducción

Quesos y Besos comenzó su actividad en 2017 y desde el principio han ganado varios premios nacionales e internacionales. La tradición ganadera les viene de la familia de Francisco, que siempre ha tenido animales con los que hacían sus quesos para consumo familiar.

Silvia Peláez y su marido Francisco Romero llevaron a cabo esta idea de empresa que con gran esfuerzo y dedicación diaria se ve recompensada por la buena aceptación que tienen sus quesos. Emplean diseños atractivos, una equilibrada relación calidad-precio y apuestan por envases pequeños. Aprovechan todas las oportunidades del mercado en cuanto a promoción, con venta directa en su quesería, en tiendas y cadenas especializadas gourmet, en ferias gastronómicas y también vía online. Realizan visitas guiadas a la quesería, con un circuito externo en el que se visualiza todo el proceso de producción. Además, organizan variados eventos gastronómicos e impulsan la formación, con cursos de maridaje y talleres para que menores, jóvenes y adultos elaboren su propio queso.

1. Datos personales

1.1 Nombre: Silvia Peláez.

1.2 Año de nacimiento: 1981.

1.3 Experiencia profesional: empresaria autónoma.

Formación: Ingeniera Química Industrial, Técnico en Prevención de Riesgos Laborales, Curso “Especialista en Quesería” impartido por el IFAPA de Hinojosa del Duque (Córdoba) y varios cursos por España de elaboración de quesos y sus variantes.

2. Datos de la explotación/empresa

2.1 Dirección/coordenadas: Cerezo Gordo, una pedanía de Valdepeñas de Jaén ubicada entre Frailes y Valdepeñas.

2.2 Superficie de la explotación en hectáreas:

2.3 Nº de trabajadores en la explotación/empresa

	Tiempo completo	A tiempo parcial/temporal
Miembros de la familia	4	
Otros miembros no familiares	1	2

2.4 Descripción de la explotación/empresa

Silvia y Francisco, tras trabajar fuera de la provincia durante unos años, decidieron volver a su tierra e iniciar este proyecto e inculcarles a sus hijos los valores y los conocimientos del mundo rural, volviendo a sus orígenes.

Las familias de ambos llevan trabajando con la leche de cabra varias generaciones, tanto en la venta de leche como en la producción de quesos. Los padres de Francisco son los propietarios de la explotación ganadera, aunque pronto darán el relevo a sus hijos. Extraen unos 60.000 litros de leche al año, según la época. De febrero a junio es cuando mayor cantidad de leche se produce, coincidiendo con las parideras de las cabras.

En 2017 montaron la quesería en Guarromán, porque logísticamente está muy bien ubicada. La construyeron de manera que fuera visitable. A través de las ventanas de los pasillos se puede ver las instalaciones y todo el proceso de elaboración.

Reciben visitas guiadas de adultos y de niños e incluso hacen un taller para elaborar su propio queso y así es una forma de acercarlos al medio rural.

Participan en eventos y ferias gastronómicas. Han realizado varios cursos en sus instalaciones con expertos franceses y queseros de toda España como por el ejemplo el “curso de afinado de quesos enzimáticos y defectos”.

2.5 Página web y redes sociales

Página web y tienda online: www.quesosybesos.es

Facebook: quesosybesos

Instagram: quesosybesos_

3. Actividades agrícolas multifuncionales relacionadas con la elaboración de productos lácteos / Innovación relacionada con los productos y/o la elaboración

3.1 Texto libre

Desde que comenzaron se organizan visitas guiadas por las instalaciones donde se puede ver todo el proceso, porque era la idea inicial de su proyecto.

Están desarrollando y potenciando cada vez más el canal en línea, a nivel de redes sociales. El consumidor que opta por esta vía, si lo fidelizas, va a seguir comprando porque es un método muy cómodo y porque sabe que el producto viene directamente desde donde se elabora.

Utilizan un servicio de paquetería que trabaja con frío, que te aseguran que no se interrumpe la cadena de frío y se encuentran a dos minutos de la quesería. Les llevan el queso por la noche y al día siguiente llega a su destino por toda España.

Utilizan 3 tecnologías para elaborar sus quesos: enzimática (usando cuajo animal con leche de cabrito o cuajo vegetal con la flor del cardo), láctica (no lleva cuajo, se cuaja por la acción de las bacterias lácticas) y mixta (combinación de ambas).

Como productos más innovadores se encuentran los quesos de coagulación láctica, extendida en Francia pero poco conocida en España y menos aún en nuestra región.

Los formatos de todos sus quesos no son los típicos redondos: son cuadrados y con diseños muy originales y atractivos.

Otra novedad es el desarrollo de moho en la corteza, propio de cuevas naturales.

Como última novedad están desarrollando lotes en su tienda en línea, donde aparte de los productos solicitados les regalan una cata virtual de 2 horas, donde les muestran las instalaciones y realizan una cata de maridaje.

3.2 Consejo/Recomendación

“Si creen en un proyecto que además forma parte del medio rural, que se animen y lo lleven a cabo, porque el consumidor valora cada vez más los productos de proximidad, naturales y artesanos”.

“Hay que tener mucha paciencia y constancia, invertir todo tu tiempo al menos inicialmente, luchar, estar presente en todas partes, viajar, moverse, visitar otras empresas y quedarse con lo bueno y descartar lo negativo”.

4. Consideraciones, formación/competencias implicadas y preguntas

4.1 Consideraciones generales

Consideran que la burocracia es laboriosa, pero se van adaptando a los plazos de la administración y consideran que tampoco tiene mayor complejidad. Silvia fue responsable de calidad en su anterior trabajo, por lo que todos éstos trámites los gestiona ella sin problema. Sigue en contacto con los profesores del curso que hizo en el IFAPA por si le surgen dudas, pero el seguimiento y la ejecución lo hace ella.

Tuvieron problemas con la financiación porque no encontraban entidades que apostaran por ellos al no querer avalar a nadie de su familia. Estuvieron a punto de dejar el proyecto, pero finalmente la Caja Rural se ofreció a financiarlo.

Solicitaron una ayuda de fondos FEADER a la Delegación de Agricultura. Ahí sí tuvieron bastante burocracia, pero les ayudaron mucho; fueron con ellos de la mano.

No solicitaron ayudas a ningún ADR porque se solapaban con la anterior, pero si están en contacto con el “ADR Campiña Norte”.

Siempre utilizan leche de calidad, de su propia ganadería. No compran leches a terceros, como ocurre en otras queserías. No tienen intermediarios, Ellos controlan todo el proceso, desde que se extrae la leche hasta que se convierte en queso listo para vender en sus instalaciones o a través de la página web.

Son procesos donde los quesos maduran de forma natural, por lo que puede haber una pérdida del 40% porque no usan ningún tratamiento para la corteza, como hacen muchas otras empresas. Todo eso va generando un coste superior de los productos y no llega a valorarse como se debería.

Todas las actividades innovadoras que realizan, como la coagulación láctica, la formación de moho en corteza, etc., aportan un valor añadido. El hecho de que una persona de otro municipio pase por la quesería y vea las instalaciones y todo el proceso en pocos minutos no está comprando simplemente un queso, sino una experiencia.

Pertenecen a la asociación “QUERED” (Red Española de Queserías de Campo y Artesanas) y a Quesandaluz (Asociación de queseros de Andalucía). Así se mantienen informados de lo que ocurre en el sector, como cambios en la normativa, cursos de formación, venta de maquinaria de segunda mano, etc.

4.2 Formación/competencias especialmente relevantes para el proceso

Actualmente no se exige realizar formación específica, pero Silvia considera que es algo fundamental. Tener formación quesera por supuesto, pero también en cuanto a negocio. En este sector hay muchos ganaderos que no tiene formación previa. Hace unos años, muchos ganaderos, sobre todo en Andalucía, montaron queserías por necesidad y porque la leche estaba más barata, pero al no tener formación les duró poco el negocio. Ella opina que cuanta más formación mejor, sobre quesería, sobre el tipo de quesos que quieren elaborar, sobre marketing, etc. Si los emprendedores controlan un poco los idiomas y quieren ir al extranjero, mejor aún. En Francia se ofrece mucha formación de este tipo.

Silvia realizó el curso oficial del IFAPA “Especialista en Quesería”. Considera que es completo; consta de 13 módulos a realizar en 14 semanas, con temas como la elaboración de quesos, control de calidad, prevención de riesgos laborales, maquinaria, diversificación e innovación, comercialización, economía de la empresa quesera. etc. Aun así, ella cree que se queda corto porque tienes que tener más de una visión, varios caminos para poder elegir. Piensa que el salir al extranjero te da otra perspectiva.

También hizo el “Curso de Elaboración de Quesos” en el Instituto Tecnológico IRTA de Barcelona; en la Seu d’Urgell, Lleida, el “Curso de Maduración de Quesos y Elaboración de Pasta Blanda”, y un curso de fermentación láctica en Valladolid, entre otros.



MILK-ed

MODERN AND INNOVATIVE ONLINE-BASED
KNOW-HOW ON EUROPEAN DAIRY PROCESSING

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



5. Material gráfico

