



Tomo II

Se inauguró el 21 de abril de 2005. En esta heladería trabajan, además de Teresa Vázquez, otras ocho personas. En verano, llegan a ser 10 empleados. Abre todos los días de la semana y, desde su inauguración, sólo ha cerrado en Navidad y Año Nuevo. Se distingue por ofrecer un producto sin colorantes ni saborizantes artificiales. Su propietaria calcula que este año facturará 100.000 euros. Tan buenas son las predicciones, que el proyecto es abrir un nuevo local en los próximos meses, en plena temporada. (Vic, 2, Barcelona, tel. 932 17 31 92.)

Helados con mucha miga

Claro, que no en sentido literal. Las fórmulas originales de Teresa Vázquez, que dejó la medicina por ellos, han marcado tendencia en el sector.

«No tenía ninguna experiencia en empresas ni en helados. Soy licenciada en Medicina, especialista en Ginecología y Obstetricia. Siempre había trabajado en mi profesión; primero, como médica de familia en España y, después, como ginecóloga en Buenos Aires. En esa ciudad, unos amigos tenían varias heladerías que me parecían maravillosas, y se me ocurrió hacer algo similar aquí. El mundo culinario siempre me ha gustado y, cuando vivía en la capital argentina, decidí tomar clases con un maestro artesano heladero que tenía su obrador cerca de mi consultorio. Al regresar a España, seguí aprendiendo el oficio con otro profesor, e investigué y probé materias primas por mi cuenta. Tanto, que logré una fórmula para elaborarlos exclusivamente con productos naturales, sin colorantes, conservantes ni saborizantes artificiales. En ese momento, me animé a abrir un local. Para mí, dejar mi antigua profesión no fue algo traumático. Creo que resultó más extraño para quienes me rodean; a muchos les pareció tan chocante que todavía no han logrado entenderlo. La heladería abrió hace 10 meses, aunque el obrador funciona desde hace más tiempo, porque necesitaba ajustar las fórmulas, poner a prueba el equipamiento y elaborar el primer stock. Además, ¡tuve que esperar año y medio antes de abrir! Fue el tiempo que tardé en ejecutar las obras, las reformas y conseguir los permisos para el negocio. El inicio resultó duro. Obtener la licencia, por ejemplo,

fue un camino lento. Después, llegó el momento de adecuar el local. Estuve a punto de tirar la toalla al enfrentarme a tantos obstáculos, pero, cuando vi la hermosa heladería, luminosa y diáfana, me di cuenta de que había valido la pena. Me han concedido una subvención de I+O (Investigación más Ocupación) de la Generalitat. Pero lo más importante ha sido el apoyo de mi marido, que, además de animarme a seguir adelante en los momentos de mayores dudas, me ha aportado su experiencia como economista en el mundo de la empresa. Soy consciente de que hay muchas heladerías, pero pocas con fabricación y formulación propia. En eso se diferencia mi oferta: helados artesanos y materias primas naturales. Las recetas son mías. He investigado y elegido los sabores que más me han gustado: el tipo de chocolate, la vainilla en rama, la leche o la nata. Apuesto por la calidad. Cuido la presentación y los detalles. Hay algo muy importante: no regateo con las cantidades. Quiero que el cliente salga satisfecho en todos los sentidos. También he optado por mantener el local abierto todo el año, aunque el producto sea estacional. Soy proveedora de varios restaurantes y también hago entrega a domicilio. Lo malo de todo esto es que llevo tres años sin vacaciones. Ahora tengo un sueño nuevo: irme a descansar y a pasear con mis cuatro hijos.» **POR CRISTINA DE LAIGLESIA**

La calidad como objetivo

«Al abrir una heladería, hay que tener en cuenta que los ingredientes sean los mejores. Si se emplea, por ejemplo, una fruta que no es buena, el producto final va a ser malo. Y es importante mantener la calidad siempre, aunque eso exija dedicar mucho tiempo al negocio.»