

3ª PARTE

NUCLEARIZACIÓN DO PROXECTO

RESPONSABILIDADE DO PROXECTO DE RECUPERACIÓN DO QUEIXO DE SAN SIMÓN

Tendo en conta todo o exposto anteriormente, non resulta difícil decatarse do camiño que se ía percorrer, pero era necesario facer estudos concienciados para acadar diferentes conclusións que permitisen levar a fin un proxecto deste calibre seguindo varias premisas, como eran a viabilidade do que se fixese e o respecto á comarca. No noso país, por desgraza, saían poucos proxectos dun xeito espontáneo ou natural, polo tanto era necesario case sempre que houberse alguén que conducise calquera iniciativa, e cando afirmamos o de alguén, moitas veces a referencia vai con relación á xente de fóra do sector. E neste caso non ía ser menos.

O normal era que toda a información exposta chegase a ese sector produtivo que estaba como enfe-ruxado ou ameazado de artrose, que lle impedía ir adiante, e para o que se precisaba, sen dúbida, engraxamento. Estaba claro que se eses produtores non tiñan experiencia industrial nin axuda, máis aló da estritamente económica, resultáballes difícil arrincar, polo que todo o que se lle pasase pola cabeza referente a un despegue produtivo e comercial tiña moitas posibilidades de quedar en nada.

Por outra banda, sabemos que con respecto ao queixo de San Simón o seu desenvolvemento tiña que chegar pola aposta da comarca, porque a industria en xeral existente en Galicia non o ía facer. De feito, esas industrias no referente aos queixos autóctonos non estaban a facer unha promoción axeitada. Existía unha industria que fabricaba un queixo que se asemellaba ao queixo de San Simón, pero que nin na forma nin nas súas condicións organolépticas era o que se estimaba como queixo tradicional de queixo de San Simón.

Con estes antecedentes, onde nin o sector produtivo da materia prima tomaba a iniciativa nin a industria tampouco, había que buscar outra solución, que non sería a máis corrente, que era a intervención da Administración.

Nas condicións socioeconómicas da comarca soamente co panel de axudas non ía servir para moito, máis ben para nada, polo que tiña que haber unha referencia de liderado nos produtores, que aproveitando todos os factores expostos e outros máis permitise o comezo da redacción do proxecto de recuperación do queixo de San Simón.

Como resposta a esa necesidade aparece en escena un departamento da Consellería de Agricultura. Consellería que foi cambiando de nome, pero que para entendernos chamaremos sempre así. Ese departamento da Delegación Provincial de Lugo ao non observar unha disposición clara por ningures para tomar as decisións necesarias, concretas e, por suposto, efectivas, púxose á fronte con todas

as consecuencias para intentar sacar adiante a recuperación deste particular e interesante queixo. O departamento en concreto foi a Xefatura Provincial do ICA.

A Xefatura Provincial do ICA resultaba ser un Departamento de Industrias e Comercialización Agraria. Con esa referencia naceu, pero como pasa case sempre, tamén foi cambiando de nome, pero o fondo da cuestión segue a ser a mesma, polo que nin o nome exacto nin o puntual non nos importa agora aquí, polo que sempre usaremos as siglas do ICA.

Este departamento tomou a determinación de pórse á fronte dun proxecto amplo como era a recuperación dos queixos galegos que o precisasen, dentro dos que estaban, sen dúbida, os queixos do interior da Comunidade como o queixo do Cebreiro e o San Simón e tamén en certa medida o de Ulloa (que hoxe tristemente non lle chamamos así polos localismos e outras cousas que non veñen ao caso). No horizonte estaba o queixo de San Simón.

A Xefatura do ICA dende a súa creación polos anos setenta (ou sexa antes de realizar as transferencias á Comunidade Autónoma) tiña entre as súas actividades todo o relacionado coas denominacións de calidade, pois estas xefaturas naceran practicamente cando a Lei 25/70 do viño, viñas e alcois. Nela estabamos técnicos con experiencia no terreo da industria agroalimentaria e por suposto da calidade, pero básica e fundamentalmente existía un espírito de traballo que nos permitía ser optimistas para afrontar tal proxecto. Neste grupo de traballo dábanse as seguintes circunstancias:

- Ter unha idea de como facer algo polo noso país, non quedando no discurso, senón xogando na plataforma de "falar menos e facer máis".
- Coñecemento da psicoloxía da xente do noso campo.
- Posuír coñecementos técnicos para afrontar calquera tipo de dificultade e poder apoiar a empresa no que fose preciso.
- Ter claro o que é o mundo da comercialización, sobre todo cando se trata dunha pequena empresa e aínda máis nas posibilidades de desenvolverse nunha sociedade de autoconsumo profundo e pechada historicamente en case todas as facetas.
- Non estar pensando no lucimento persoal, senón no interese colectivo (xa se exporá máis adiante como se fixo en beneficio da sociedade).
- Ser conscientes de que non se trataba de traballar coa mentalidade funcional, senón de empregar unha dedicación de tempo ilimitado con disposición de calquera día da semana e a calquera hora do día.
- Ser conscientes da necesidade de información e formación e estar na disposición de dala sen nada a cambio, e só coa arela de que unha zona puidese aproveitar as súas posibilidades.

Con esta disposición, sen dúbida, o éxito tiña que estar asegurado, pois ademais, engadido ao expresado, existían as ganas de poder demostrar que se poden facer boas e grandes cousas, cun custo relativamente baixo e sen a necesidade da intervención de grandes estruturas de direccións, se non co emprego da cousa máis elemental e útil como resulta ser "o sentido común".

O lector pode que quede un pouco sorprendido por estas reflexións, pero calquera bo observador poderá decatarse de que este enfoque trata de basearse na sinxeleza, cousa que normalmente escasea, pois habitualmente un proxecto deste estilo téndese a afrontalo con presupostos desorbitados e, neste caso, trataríase de todo o contrario, é dicir, gastar pouco e ao calado; o mérito estaría en demostrar que o proxecto no futuro tería unha rendibilidade económica e unha repercusión social.

Nesta Xefatura do ICA estas bases e proposicións estaban moi claras; a proposición era transparente, con ganas de axudar a sabendas que ían ser moitos os problemas que se proporían, pero tamén estabamos seguros de que tiña que merecer a pena a recuperación dun produto tan interesante como o queixo de San Simón.

DETERMINACIÓN SOBRE O PROXECTO DE RECUPERACIÓN DO QUEIXO DE SAN SIMÓN

CONDICIONANTES SOCIOPOLÍTICOS

Dende un punto de vista xeral, postos nunha data máis ou menos ao remate das normativas que se referenciaron anteriormente, podemos situarnos arredor de comezos do ano oitenta e oito do século pasado, estabamos xa a 13 anos da morte de Franco, despois dun golpe de Estado e coas autonomías en período de asentamento e cun intento de facerse notar. Era un momento para intentar facer algo polo noso país que sempre andara a remolque e nas ondas da rutina; dinámica que inevitablemente tiñamos que romper. Polo tanto, había que analizar a situación global, tanto da nosa sociedade como da zona en particular, e atopar alguén que se puxese á fronte de tal proxecto que moitas veces era e é unha dificultade máis. Esta idea ou análise sinxela, ao momento que se profunda un pouco, amosa as verdadeiras dificultades para enfrontarse ao problema, pero tamén é verdade que tendo claro o obxectivo sempre hai maiores posibilidades de levar a remate calquera proxecto.

Diciamos que era fundamental que alguén se puxese á fronte de tal iniciativa, aspecto que tampouco era novo porque sempre é necesario nestes casos, aínda que a dificultade era atopalo; este aparecería personificado na Xefatura Provincial do ICA, como xa se indicou. Isto lévanos a recalcar que naquela situación posditadura había moita vontade, pero aínda sendo unha faceta importantísima, non era suficiente, porque moitos somos coñecedores do discurso de taberna, onde todos teñen solucións aos problemas cotiáns, pero para levalos á práctica xa non hai tanto voluntario; por iso existen tantos problemas profundos no mundo agrario sen resolver. Se o queixo de San Simón esperase pola determinación destes compostores de castelos sen compromiso; pobre queixo, tiña clara!

Esta situación de euforia e esperanza, despois da transición, estaba bastante xeneralizada tanto na rúa como na orde política, pero tamén hai que recoñecer que faltaba experiencia neste colectivo. A política, en certo modo lóxico, estaba moi dedicada a asentar a súa estrutura, e un proxecto como era o queixo de San Simón é entendible que lle quedase un pouco lonxe, o único que podía ofrecer eran axudas para instalacións de transformación. Naqueles tempos, a realidade profunda, ademais da herdada de

décadas anteriores, era a falla dun programa agrario coordinado, amplo, valente e onde se tivesen en conta dous factores para aqueles tempos fundamentais: un, facer fronte ao tema das infraestruturas para acabar co noso minifundismo e ordenar os cultivos; e outro, apostar polas denominacións de calidade.

Con respecto ao das estruturas continuábase coa prorrogada concentración parcelaria que se iniciara xa na época da ditadura, pero que estaba claro que non chegaba como solución para mellorar a situación minifundista en Galicia nin na medida nin no tempo preciso, polo que o desenvolvemento da parroquia de San Simón e as bisbarras tiña que pasar por outras opcións.

O outro factor importante era a aposta polas denominacións de calidade, pero dábase a circunstancia que naqueles tempos poucas persoas en Galicia tiñan a sensibilidade suficiente para entender as súas vantaxes, pero grazas a esas persoas moitos produtores foron ao mundo da calidade e por consecuencia, e tamén nos dirixentes, víase esta opción como algo folclórico, cando resultaba ser que as denominacións eran unha arma fundamental para o noso despegue rápido no mundo agrario, como a realidade así o demostrou posteriormente.

Non resulta difícil entender por todo o dito anteriormente que o camiño que cumpría seguir para levar a fin un proxecto de recuperación do queixo de San Simón era o vieiro dunha denominación de calidade; pero esta determinación era en principio un pouco abstracta e precisábase facer unha análise máis profunda para que esta macrodeterminación fose aplicable no mundo terreal, eido no que fallan moitos proxectos con acento teórico. Por iso era necesario rastrexar os diferentes eidos da sociedade produtiva e comercial, ademais da social, para chegar a conclusións menos espectaculares e máis contundentes, que é como falar de cousas aplicables sen máis e que sexan perfectamente identificables polo sector produtivo.

Sen dúbida, os condicionantes sociopolíticos ían ser importantes para o desenvolvemento de calquera actividade agraria ou agroalimentaria. Pero toda esta situación merece a análise de diferentes aspectos e con diferentes enfoques que nos permita ver mellor a realidade daqueles tempos.

NECESIDADE DE SALVAR O QUEIXO

A nosa Galicia, por moitas circunstancias, difíciles de describir todas, atopouse historicamente con moitos atrancos, de tal xeito que o seu patrimonio se desvalorizou en gran medida ao longo da súa historia, sendo esta desvalorización resultado dunha partida desigual, xogada entre o aproveitado e a ignorancia. Foi sen dúbida o século XX, na súa segunda metade, cando ese patrimonio se perdeu en parte ou deteriorou de forma bastante rápida, precisamente cando cohabitaron un certo poder económico e a desinformación na gran maioría social. Sobre dicir, que nese patrimonio está incluído tamén todo o noso potencial xenético e toda a historia tradicional de produtos, incluídos os agroalimentarios. De todos é coñecido que no noso país houbo perda de variedades e razas, pero tamén

décadas anteriores, era a falla dun programa agrario coordinado, amplo, valente e onde se tivesen en conta dous factores para aqueles tempos fundamentais: un, facer fronte ao tema das infraestruturas para acabar co noso minifundismo e ordenar os cultivos; e outro, apostar polas denominacións de calidade.

Con respecto ao das estruturas continuábase coa prorrogada concentración parcelaria que se iniciara xa na época da ditadura, pero que estaba claro que non chegaba como solución para mellorar a situación minifundista en Galicia nin na medida nin no tempo preciso, polo que o desenvolvemento da parroquia de San Simón e as bisbarras tiña que pasar por outras opcións.

O outro factor importante era a aposta polas denominacións de calidade, pero dábase a circunstancia que naqueles tempos poucas persoas en Galicia tiñan a sensibilidade suficiente para entender as súas vantaxes, pero grazas a esas persoas moitos produtores foron ao mundo da calidade e por consecuencia a pór un gran de area ao desenvolvemento rural. A triste verdade era que na gran maioría da poboación, e tamén nos dirixentes, víase esta opción como algo folclórico, cando resultaba ser que as denominacións eran unha arma fundamental para o noso despegue rápido no mundo agrario, como a realidade así o demostrou posteriormente.

Non resulta difícil entender por todo o dito anteriormente que o camiño que cumpría seguir para levar a fin un proxecto de recuperación do queixo de San Simón era o vieiro dunha denominación de calidade; pero esta determinación era en principio un pouco abstracta e precisábase facer unha análise máis profunda para que esta macrodeterminación fose aplicable no mundo terreal, eido no que fallan moitos proxectos con acento teórico. Por iso era necesario rastrexar os diferentes eidos da sociedade produtiva e comercial, ademais da social, para chegar a conclusións menos espectaculares e máis contundentes, que é como falar de cousas aplicables sen máis e que sexan perfectamente identificables polo sector produtivo.

Sen dúbida, os condicionantes sociopolíticos ían ser importantes para o desenvolvemento de calquera actividade agraria ou agroalimentaria. Pero toda esta situación merece a análise de diferentes aspectos e con diferentes enfoques que nos permita ver mellor a realidade daqueles tempos.

NECESIDADE DE SALVAR O QUEIXO

A nosa Galicia, por moitas circunstancias, difíciles de describir todas, atopouse historicamente con moitos atrancos, de tal xeito que o seu patrimonio se desvalorizou en gran medida ao longo da súa historia, sendo esta desvalorización resultado dunha partida desigual, xogada entre o aproveitado e a ignorancia. Foi sen dúbida o século XX, na súa segunda metade, cando ese patrimonio se perdeu en parte ou deteriorou de forma bastante rápida, precisamente cando cohabitaron un certo poder económico e a desinformación na gran maioría social. Sobre dicir, que nese patrimonio está incluído tamén todo o noso potencial xenético e toda a historia tradicional de produtos, incluídos os agroalimentarios. De todos é coñecido que no noso país houbo perda de variedades e razas, pero tamén

houbo perda de produtos agroalimentarios, nuns casos, e tamén de diversos métodos de elaboración, noutros; e un país debe dende todos os aspectos preservar a súa diversidade. Que podemos dicir referente a isto?, pois que neste aspecto non estivemos atentos, porque desprezamos o noso; e isto levounos ao abandono rural, sobre todo nas zonas de montaña, e tróuxonos a situación actual, con consecuencias difíciles de superar e a estar encadrados como zona de obxectivo 1 na UE.

Galicia, a pesar de tantos factores en contra, tiña e ten tradicionalmente unha vantaxe, que é a fama dos seus produtos agrarios e agroalimentarios, envexa de moitas comunidades; aínda que no noso país, neste aspecto, non “teñamos feitos todos os deberes” que merecíamos por fama. Tanto cuantitativamente como cualitativamente temos que recoñecer que continuamos á cabeza na reputación dos produtos galegos como sinónimo de calidade.

Eramos conscientes de que había que considerar a necesidade de salvar este produto fose como fose; e para iso había que actuar, aínda que xa sabemos que resulta sempre máis fácil dicilo que facelo, pero agora non quedaba outra alternativa. Sen dúbida, había que pensar en que sentido se ía acometer un proxecto como este, porque segundo o sentido que se lle quixese dar á actuación tanto dende o aspecto económico como social ía ser diferente. Explicarémolo de xeito máis conciso.



Figura 19. Remedios Cuba coa súa neta

Podíase intentar conservar o queixo dun xeito simplemente cultural, neste caso, sen remedio, tería que ser a Administración a que tivese ou debese intervir, porque o sector privado non ía facer. Era verdade que os elaboradores estaban a desaparecer polo que era imperiosa esta actuación.

No entanto, estabamos diante dun caso con posibilidades reais de ter outros fins, ademais do cultural, fins con gran impacto socioeconómico, que en realidade era o que necesitaba a nosa Galicia e segue a estar precisando.

Dende o punto de vista social, o dato máis importante sería o de crear postos de traballo no campo, con asentamento neste, que é moi diferente a crear postos na cidade a base dos esforzos dos do traballo ao pé da casa e un garante de asentamento poboacional, tan importante no medio rural. Tamén se crearían outros postos de traballo por actividades paralelas que normalmente se situarían na zona urbana, por exemplo, o persoal do Consello Regulador.

Insistindo un pouco no apartado anterior, resulta fácil deducir a importancia económica, porque sempre que se crean postos de traballo, sobre todo baratos de investimento, e se respectan todos os factores influentes no medio, sen ningún xénero de dúbidas, a repercusión económica é evidente. Esa creación de postos de traballo era clara porque se o proxecto saía adiante, tiñase que producir un incremento da produción de queixos, e isto conseguía unha dinámica que permitía crear emprego.

- Estratexicamente a zona no futuro ía estar ben comunicada, segundo se demostrou posteriormente; isto sempre é bo para a comercialización de calquera produto.
- Co mantemento desta produción, a situación ambiental tamén tiña que mellorar. Non é de estrañar tal circunstancia porque naqueles tempos xa era perfectamente demostrable o abandono do campo e tamén a repercusión que tiña nos terreos de cultivos. Se coa recuperación do queixo había máis demanda de leite, polo menos, en teoría, o espazo ambiental tamén se podía ver favorecido.
- Pensando no futuro, outro aspecto interesante cando se pretendía recuperar o queixo eran as posibilidades turísticas, pois un produto peculiar como era o queixo de San Simón sempre podía ser un reclamo. Os datos estatísticos así o afirmaban naqueles tempos, porque non se pode esquecer que os visitantes, unha parte importante, viaxan sempre tendo en conta todo o relacionado coa gastronomía.

Se todos estes factores se suman, indiscutiblemente estaba claro que tiña que ter repercusión económica a favor, porque así estaba a ocorrer noutras zonas que ían por diante en proxectos similares. Hoxe, os datos estatísticos confirman tamén.

INFLUENCIA DO NOME DE GALICIA NOS MERCADOS

Aínda que segue vixente hoxe a influencia de Galicia no concepto de calidade, naquel momento a influencia non era menor, así podemos considerar tal circunstancia como un dato contundentemente interesante e positivo para o que se pretendía facer.

Hai poucos galegos que verdadeiramente non aprecien os seus produtos tradicionais, entre os que xamais faltou o queixo de San Simón; os que viviron e traballaron sempre na terra, porque xa estaban acostumados e eran remisos a outros costumes culinarios; e os que estaban fóra, sempre utilizaban a gastronomía do noso pobo como manifestación da morriña que non deixaba de ser unha embaixadora universal do galego. O noso país, que foi emigrante por antonomasia debido ás súas históricas dificultades económicas, sen intencionalidade, estaba a facer unha gran divulgación do que eran os produtos galegos.

Por outra banda, dentro do noso territorio, historicamente, as clases máis favorecidas presumían e gozaban de comer produtos extraordinarios de procedencia da nosa zona rural, chegando incluso ás veces ao abuso que agora non imos describir; pero a realidade é que se apreciaban os nosos produtos. O noso produtor pensaba que non había produto como o del, pero descoñecía a súa repercusión a outros niveis.

De todos é coñecido que a nosa gastronomía a nivel nacional resulta apreciada, non precisamente pola arte culinaria senón polas características das nosas materias primas, cultivadas dun xeito moi natural que sempre lles deu esa apreciación aos padais selectos; en consecuencia os produtos elaborados tamén gozaban desa valoración. Por iso o queixo de San Simón chegara a ser “manxar de reis”, pois tiña unhas grandes posibilidades comerciais que non se podían desaproveitar.

O nome de Galicia tiña fama en canto aos seus produtos, bastan exemplos como o da carne, que os comerciantes desexaban o selo de sacrificio na nosa Comunidade Autónoma para ter unha mellor posibilidade comercial; non digamos das nosas patacas, dos produtos elaborados, como son os chourizos, etc. etc., todo era unha axuda máis a favor da posibilidade comercial. Podemos entender que os nosos produtores, dadas as pequenas explotacións que posuíamos, miraran máis o aspecto económico que outra cousa, pois de calquera xeito os ingresos sempre foron pequenos e as producións por moito que se pagasen non daban máis de si. No campo nos derradeiros tempos tendíase a pensar máis na cantidade que na calidade, pero así e todo a fama dos nosos produtos continúa e segue na mesma onda. Así, para calquera iniciativa produtiva, a calidade era unha opción de partida, podíamos dicir, ata fascinante. No noso país acostumados a ter que empezar todo costa arriba, que tiveramos a vantaxe neste aspecto daba ánimos.

Esta vantaxe provocaba que fóra dos límites da nosa Comunidade Autónoma houbera a “picaresca” de crear industrias que se ían dedicar á obtención de produtos elaborados, que ademais comercialmente moitas veces levaban un cualificativo de “galego”, casos típicos eran o de “pan galego” ou “chourizo galego” entre outros, que dende o punto de vista económico era un aspecto negativo para os nosos intereses, pois non eran as nosas industrias nin a nosa materia prima tampouco, pero dende a óptica de potencialidade abríannos os ollos para novas posibilidades.

É certo que dentro da nosa Comunidade unha industria, no seu día galega, fabricaba un queixo parecido, influenciado ou en certo modo copiado do queixo de orixe da Terra Chá. Sen dúbida, a empresa en

cuestión, baseado no expresado anteriormente, pretendía ocupar esa banda comercial que o queixo de San Simón podía ter grazas ao seu potencial polo nome. Esta empresa que se cita empregaba a marca de San Simón.

Por todo o dito, o nome de Galicia comercialmente estaba claro que resultaba importantísimo, e tamén que o queixo podía ter o seu tirón se lle dabamos o enfoque comercial correcto. Cumpría comezar, condición artesanal, para así poder iniciar un proxecto con garantías de futuro inmediato, e que á súa vez lle asegurase un futuro duradeiro.

AS ESTRUTURAS

O tema das estruturas é para Galicia unha teima vella e por suposto unha das dúas causas básicas culpables do noso atraso; entón, como non podía ser doutra maneira, este concepto había que tratalo e telo en conta para calquera proxecto que se fose realizar. Neste caso, cando falamos da palabra estrutura estámonos a referir ao dimensionamento das explotacións e ao número de parcelas; nunha palabra, ao minifundismo.

Este minifundismo exacerbado da nosa Galicia, e concretamente na zona máis circundante da Terra Chá, sabemos que marcou o noso desenvolvemento histórico caendo nun círculo vicioso, e foi determinante no noso comportamento social, e este comportamento determinou cada vez máis o minifundismo. Ese conxunto de despropósitos encadeados non nos podía levar a outro fin que non fose a perda de potenciais produtivos e a total falta de competitividade.



Figura 20. Prados actualmente de tamaño pequeno e cerrume de arame

A verdade é que os que fomos nados no campo estabamos desexosos de que as penurias campesiñas rematasen, e despois da transición política en España, tiñamos crido que íamos amañar o país en canto ao minifundio. Apañados fomos! A ordenación do territorio e dos cultivos era unha das primeiras cousas que se tiñan que solucionar. Os que traballamos na concentración parcelaria sabíamos que o modelo de tales proxectos non eran a solución para unha Galicia do século XXI; era unha axuda pero non a solución. Ademais as concentracións estaban a resultar moi caras se as comparabamos con outros tipos de actuacións. Polo que era necesario cambiar o modelo, pero visto estaba que non era para facelo á “mañá seguinte”.

Con estes antecedentes estaba claro que había que partir dun minifundismo desesperante, que provocaba que existisen explotacións con poucas reses que non permitían unha produción leiteira competitiva, agás que se crease unha denominación de calidade para o leite, pero ninguén, incluído o sector produtivo, tivo as luces para ir por ela, engurrándose na nova comodidade do binomio: leite e penso. Non tardou o tempo en indicar a torpeza desta feble proposición, que xunto co minifundio foi un prexuízo para a nosa Comunidade, e das zonas interiores maioritariamente.

Ao non ser unha zona de explotacións con grandes unidades de superficie, as producións de leite tamén eran pequenas e entón non se podía pensar en grandes producións transformadoras inicialmente, polo que as instalacións de queixo artesanal eran axeitadas.

Dende a Xefatura do ICA sempre se lle deu ese consello, se non había firmeza mental ou non había o poder económico que se considerase apropiado, o mellor era iniciar calquera proposición do xeito que se correse o menor risco posible, aínda a sabendas que sempre que un se metía en investimentos o risco sempre existía inevitablemente, pero tamén se sabía que esa situación non resultaba igualmente preocupante para todos, pois as posibilidades familiares eran diferentes.

Unha vez máis, as estruturas ían marcar a pauta para o desenvolvemento do noso país, como era apreciable por calquera profesional que tivese uso de razón. Repercutía na produción e tamén na transformación da materia prima, neste caso o leite; podía alcanzar tamén ao tipo de consumidor, pois seguindo os prezos unitarios acadados do produto, estaríamos seleccionando a un tipo de consumidor.

Inicialmente partíase dun minifundio típico, explotacións pequenas e produción de leite baixa por explotación. Con esta situación o máis idóneo parecía implantar pequenas instalacións que permitisen actuar os produtores con maior seguridade en si mesmos.

A FORMACIÓN DOS PRODUTORES E DA COMARCA

Cando nos referimos a este concepto, estamos a considerar outro importante piar condicionante do desenvolvemento galego e do seu comportamento social. En calquera iniciativa que se fose realizar en San Simón o tema fundamental era a formación, xa que era perigoso calquera desvarío empresarial, pois sería como facer castelos de sonos, que conducirían á nada.

Neste caso, estaríamos centrados na Galicia interior, que non era unha zona tan afastada das comunicacións como se fose a zona da montaña luguesa oriental, pero o suficientemente illada das grandes comunicacións. Só a asistencia ás feiras e feiróns de Vilalba era o camiño de información para comercializar os produtos da terra, e entre eles o queixo. Pero de todos era coñecida, e aínda ocorre hoxe, esa desconfianza cara a todo o que viñese de fóra da parroquia; desconfianza perfectamente entendible, tendo en conta a situación demográfica da poboación e as canles da información que tiñan, ademais dos escaldados que estaban polos enganos recibidos ao longo da historia, polo menos no aspecto comercial.

En definitiva, o que nos importaba era a situación informativa e emprender calquera actividade distinta á rutina tradicional. Na época dos anos oitenta partíase coa vantaxe de que moitos dos propietarios empurrara ao abandono do arado romano, cambiando un pouco con respecto ao traballo tradicional, e vían a necesidade de evolución; tiñan as ideas claras, outra cousa era o medo que asolagaba os ánimos, pois o valor non abundaba.

Se facemos unha análise máis concreta, diríamos que a formación da xente en xeral era de estudos da escola rural, que eran os que dirixían as explotacións, xente de mediana idade, pois a xuventude en gran parte fuxira para outros destinos diferentes ao mundo rural.

Como pasaba na gran maioría das explotacións de Galicia, a presenza de técnicos levando as explotacións de forma directa brillaban pola súa ausencia; tampouco era unha situación que collese a ningún traballo: a xuventude estaba pensando en escapar da queima do campo e marchar para outros

Non existía, como se pode adiviñar e deducir, ningunha experiencia empresarial relacionada coa transformación de produtos. A tradición de facer un par de queixos non servía de nada para un previsible de súpeto. Todos sabemos que en Galicia todo ese illamento arrastraba en cadea unha serie de actitudes e feitos que nos levaron a un atraso histórico. Sen dúbida, se fôsemos un país onde existise un tecido industrial básico, moito deste medo, en certo modo tamén escénico, non existiría, e o achegamento ao desenvolvemento de distintas actividades sería máis factible e natural; pero non!, sempre nos tocara loitar en situacións difíciles, onde participasen elementos como a desconfianza, que en certa maneira era comprensible. Non pensen os que miraban de fóra da escena que fosen máis listos que os produtores, non, había que estar dentro, na época e lugar para decatarse da dificultade da situación.

Diríamos que os produtores con toda a historia ao lombo facían un gran esforzo e tiñan moito mérito que se dedicasen a escoitar a personaxes alleos, que de súpeto chegabamos a falar do que endexamais oíran, e para máis complicación, que fôsemos funcionarios, espécime que precisamente non viña de ter moita consideración a nivel popular, sobre todo cando chegabamos a un lugar con ideas renovadas para executar, pois a reacción era: "veñen porque lles convén".

En resumidas contas, atopariámonos cunha situación formativa tecnicamente baixa que non era axeitada para iniciar actividades do calibre do pretendido. Seguramente habería que falar do tema dunha denominación de calidade ao que se lle engadía a dificultade de explicar tal materia nun lugar onde prevalecía, como en toda Galicia, o concepto de “caseiro” como excelso e o demais como refugallo, malia que este concepto “da casa” empezaba a andar un pouco desfasado dadas as circunstancias que se daban naquel momento tanto na zona rural como na sociedade, en xeral.

Ademais do exposto anteriormente, tamén tiñamos que pensar se habería xente disposta a dar pasos no sentido de facer melloras e pór instalacións para elaborar o queixo. Era posible que a xente botada para adiante estivese disposta, pero verdadeiramente non reunía as condicións para desenvolver unha actividade como se pretendía.

De calquera xeito, estaba claro que en calquera das alternativas había que facer unha análise sobre a situación de forma urxente e, como non, realizar procesos de formación como xa iremos vendo posteriormente. Como se di, a nivel popular, “aquí ninguén nacera aprendido, nin tampouco facía falla ser dunha intelixencia desaforada nesta vida para facer cousas, senón humildade, constancia, gañas de aprender, xenerosidade e traballo”. A confianza era que todas esas circunstancias si se podían dar no global da situación, co que sería unha favorable vantaxe.

OUTRAS AXUDAS NECESARIAS

Chegada a situación de ter tecnicamente todo controlado, había que contar coa posibilidade económica de facer fronte ao investimento necesario para desenvolver o posible proxecto que se había de realizar, pois sempre é un dos atrancos que hai que superar cando se ten a intención de executar unha idea de carácter empresarial.

Xa vimos anteriormente as posibilidades de axudas que existían a fondo perdido para a execución de investimentos fixos, que a dicir verdade eran importantes; máis ben diríamos como “xamais se acor-daba”; pero as axudas en forma de subvención a fondo perdido tamén poden ser traizoeiras, porque ao remate non son tan brillantes como parecen e a todos aqueles que non tivesen fondos propios suficientes de seu, o diñeiro con xuros podíaos botar para atrás, e iso non era bo. Calquera proxecto, ten que mirarse sobre a súa posibilidade de futuro, independentemente das axudas. Era un caso difícil, porque non era un produto suficientemente coñecido como para que fose fácil determinar contundentemente as súas posibilidades, e non menos difícil convencer os teoricamente interesados como eran os produtores. Por outra banda, non era unha multinacional a que se metería en tal operación, porque se así fose, as cuestións cambiarían.

Respecto aos créditos bancarios non deberían de ter problemas, pois as cantidades necesarias eran relativamente pequenas, e así se pensaba propoñer; ademais, por entón, estaban os mundos cambian-do, pasando das etapas en que os xuros bancarios eran como unha corda ao pescozo, polo elevados que foran, a aqueles momentos en que as condicións empezaban a ser máis asequibles.

O tema económico estaba bastante claro para poder seguir avanzando no proxecto, pero necesitábase a maior axuda posible, que era superior á económica, estámonos a referir á axuda humana, aquela que fixera posible visualizar no seu conxunto toda a problemática que se presentaba para un posible proxecto de recuperación do queixo; e para iso era necesario xente que tivese coñecementos e capacidade de convencemento, lonxe de malabarismos ideolóxicos e de vender fume.

Todo dependería en definitiva da xente que estivese con ganas de arriscar e botarse para adiante para cambiar a súa explotación no sentido de producir leite e transformalo dun xeito rendible, xente que cun horizonte amplo, que normalmente viña ser aquela que tivese fillos, ou aqueles que verdadeiramente sentisen a terra onde naceron como algo profundo; e non aqueles que esperaban que todo lles desista deste estilo.

Non se pode esquecer que era necesario contar cunha axuda importante como eran os consumidores. Somos defensores e fómolo sempre de que os consumidores galegos teñen moito que dicir no desenvolvemento de certas actividades, dado que non posuímos as condicións doutras comunidades como pode ser, entre outras, a de posuír grandes núcleos urbanos, que son amplos focos de consumo diverso.

En definitiva, era necesaria unha morea de axudas de diversa índole para afrontar na zona rural un proxecto empresarial que se nos estaba antollando como apaixonante.

COMERCIALIZACIÓN

Se faciamos referencia anteriormente á necesidade de moitos tipos de axudas; sen dúbida, todo o que fose relacionado coa comercialización sería especialmente indiscutible. Era común na conversa “de tabernas” falar sobre a vida produtiva do noso campo e tamén facer alusión a que “producir aínda se vai producindo, pero vender é difícil”; claro está, que non se referían a malvender, porque iso sempre resultaría fácil, pero vender competitivamente e con rendibilidade era outra historia. No noso país estamos afeitos á rutina, polo que eramos remisos aos cambios e ás novas iniciativas, e se estas supoñían un esforzo maior, moito máis difícil resultaba tal iniciativa; entón era preciso que en canto a resultados os datos fosen bastante claros, aínda que seguro que no momento máis determinante a capacidade de convencemento por parte de quen presentase o proxecto tiña unha importancia transcendental.

Naquel momento o tema de comercialización era fundamental, pero dábase a circunstancia que non se fixera ningún estudo comercial, entre outras cousas, porque ninguén se preocupara de se un día o queixo de San Simón podía ser unha actividade rendible e con futuro. A realidade era crúa, e se se pensaba un pouco, dende a perspectiva dos produtores, o proxecto contaba con bastantes dificultades, así que non era de estrañar que non o viran doado. Por outra banda, tampouco se tiveran os medios necesarios para facer estudos, aínda que naqueles tempos se iniciara a nivel xeral unha febre de facer moitos relacionados con temas agrarios; tal febre era porque tamén estaban subvencionados.

Non era fácil poder explicar aos posibles participantes nun hipotético proxecto de recuperación do queixo de San Simón como se ía facer a comercialización; non era fácil dar un consello porque tamén os mesmos hipotéticos aconselladores sabiamos das súas posibles complicacións, de aí que fose indispensable elixir ben o tipo de investimentos. No entanto, á xente habíalle que dar explicacións e ademais convincentes, porque senón sería difícil comezar nada.

Polo tanto, en canto á comercialización do queixo dábanse poucas variantes:

- Facer unha comercialización tradicional. Lembremos que consistía en asistir ás feiras tradicionais para vender os queixos alí. Por suposto, esta era a opción non máis recomendable.
- Facer unha comercialización en forma de venda directa na explotación; esta opción non se podía desprezar, ademais de considerala importante, pero tiña que ser de forma complementaria. Pensando nas posibilidades turísticas, esta alternativa sempre a tiñamos que ter en conta.
- Comercializar abrindo mercados dentro de Galicia, mediante tendas especializadas, feiras comerciais, restauración, etc. Esta oportunidade, incuestionablemente, era un camiño que cumpría seguir, porque ademais era unha das poucas opcións axustadas ás hipotéticas explotacións que entraran neste proxecto.
- Introducirse no mercado de inmediato a través dos distribuidores era outra alternativa, pero en principio non tiña visos de funcionar, pois era un mundo moi agresivo co produtor, e era necesario ter un pouco de sensibilidade, sobre todo nos seus comezos; aínda que non había que esquecer os beneficios para o proxecto.

Como sucede en todo proceso produtivo, era de prever que calquera esforzo que se puidese facer para actuar de forma colectiva tiña que ser positivo, aínda que, como era lóxico, non resultaría nada fácil dadas as diversas circunstancias que nos rodeaban e a idiosincrasia da nosa sociedade rural, en particular. Neste concepto podería valer ata o de constituírse cooperativamente ou en sociedade para a comercialización colectiva. Todo o que se fixese en conxunto co resto das denominacións de calidade sempre sería importante.

De calquera xeito, posiblemente o que mellor podería funcionar no futuro sería o de ter fe nun produto que por historia tiña que triunfar de maneira contundente pero, iso si, traballando arreo e sen saltar a análise de todas as casuísticas posibles.

Tampouco se podía esquecer que no momento de empezar a desenvolver o hipotético proxecto había que ter en conta as comunicacións existentes naquel momento, que non tiñan nada que ver coa actualidade. Todo o relacionado coa comercialización ía estar influenciado por esta circunstancia, empezando polo proceso loxístico que por entón era bastante deficiente. De todos era sabido que se este proceso comercial non funcionaba, sería no futuro inmediato como cortar todas as posibilidades de éxito do proxecto.

SUBMINISTRACIÓN DE MATERIA PRIMA

Temos que comentar que estabamos nunha zona en despoboación que empezara a súa dinámica emigratoria había moitos anos cara a América, mostra diso é a Casa da Escola Habaneira, e continuara co último fluxo de emigración cara a Europa e ás zonas de industrialización como eran as comarca das Pontes e de Ferrol, polo que non existía unha estabilización demográfica naqueles momentos. Que incidencia podía ter isto? A resposta estaba en que se o proxecto tiña unha acollida favorable e evolucionaba ben, podía suceder que chegase un momento que non houbera leite para transformar debido a que existían menos explotacións leiteiras. Isto sería sinceramente penoso xa que despois de facer un esforzo importantísimo, nun país como o noso sería unha situación desafortunada, polo que había que intentar evitar o desastre, fose como fose.

Nalgunhas explotacións, no caso hipotético de que optasen por entrar no proxecto de produción de queixo, podía suceder que nalgún momento determinado non tivesen leite dabondo e non puidesen aumentar a produción, debido a un problema xeral das estruturas agrarias da zona e do proceso de plantacións que se estaban a facer nas terras de cultivo para convertelas en bosque.

Aínda podía darse unha situación máis preocupante, e incluso perfectamente esperable por este autor, afectado moitas veces pola idiosincrasia do noso país e coñecedor da comarca, por ser nativo dela; referímonos á posibilidade de que produtores da zona non tivesen a disposición de vender o leite ás explotacións transformadoras que o necesitasen, por aquilo de non crer nun proceso deste estilo. Ben sabido é de todos que os galegos somos os expertos en non crer en nós mesmos nin no noso en xeral. Se a todo isto lle engadimos a repercusión da envexa, teríamos o caldo axeitado para esta posibilidade de negarse en condicións normais á subministración da materia prima, que aínda que non era ningunha obriga, en condicións de normalidade non debese ser un problema dentro da lei da oferta e da demanda, pero no noso país dábase moito o de preferir perder un ollo con tal de que o outro perdese dous. Este aspecto que para algúns podería ser un pouco excesivo, sen dúbida, había que telo en conta porque era de gran importancia cando se trataba dunha futura denominación de calidade, onde a superficie produtiva e a súa demarcación resultaba básica. Se a pretensión inicial se levaba adiante, era un dato que non se podía esquecer pois se tiñamos as instalacións en funcionamento e non tiñamos materia prima sería imperdoable, ademais de irrealizable calquera proxecto deste tipo.