

10ª PARTE MISCELÁNEA DE ACONTECERES

EVOLUCIÓN DAS QUEIXERÍAS DE SAN SIMÓN DA COSTA

QUEIXERÍAS SAN SIMÓN

EMPRESA	ANO CONSTITUCIÓN	AMPLIACIÓNS	CAMBIO DE TITULARIDADE
JESÚS REY PÉREZ	1989	1994, 1999, 2000, 2005, 2008	
	(JESÚS REY PÉREZ)		
ADELAIDA FERNÁNDEZ CUBA	1990	2003, 2004, 2008, 2009	2001 (ADELAIDA FDEZ)
	(REMEDIOS CUBA LÓPEZ)		
GABINO ROMÁN BARRIO	1990	1999	
	(GABINO ROMÁN BARRIO)		
CRISANTO SAT 1306 XUGA	1991	1999, 2009	1996 (Mª DOLORES ALONSO) 2006 (CRISANTO SAT)
	(CRISANTO CUBA CENDÁN)		
JAVIER PIÑEIRO LÓPEZ	1991	1994, 2000, 2009	1999 (JAVIER PIÑEIRO)
	(DEMETRIO PIÑEIRO PERNAS)		
FÉLIX FREIRE CUBA	1992	1999	2004 (FÉLIX FREIRE)
	(CARMEN CUBA SANTOMÉ)		
DANIBERTO SAT 1221 XUGA	1993	2003, 2009	2005 (DANIBERTO SAT)
	(FERNANDO PÉREZ CHAO)		
QUEIXERÍA CAS LEIRAS SL	2006	2008	
	(QUEIXERÍA CAS LEIRAS SL)		
CASA ÁNXEL	2010		
	(CASA ÁNXEL)		
LEITIGAL SL			
LÁCTEOS LORÁN SL			

Foron inscritas na DO San Simón no ano 2010.
A súa instalación inicial non tiña por obxecto a elaboración de San Simón.

Se observamos o cadro anterior, decatámonos perfectamente da evolución de cada queixería. Efectivamente, toda aquela queixería que quixo ir adiante fixo as correspondentes modificacións de investimentos, que consistiron en ampliacións para ter un incremento na produción segundo ían aparecendo novos clientes. Na maioría dos casos, as instalacións fixéranse aproveitando os locais existentes, pero quedaron pequenos. Realizáronse as pertinentes ampliacións, aínda que o crecemento de produción foi tan rápido que hoxe resultan pequenas practicamente en todas as queixerías, de feito, recentemente a queixería "Prestes" fixo un traslado ao polígono industrial de Vilalba.

Aos comezos intentouse que se gastase o menos posible para que a xente se integrase no proxecto, pero a sabendas que despois virían outras esixencias que tamén forzarían a facer modificacións nas instalacións, outras obras complementarias que servisen para mellorar as condicións hixiénico-sanitarias e de produción en xeral.

Segundo se reflicte no cadro que precede, nestes anos tamén houbo máis dun cincuenta por cento de queixerías (das que consideramos iniciais) que cambiou de titularidade. Todos os cambios foron para xente nova, o que demostra que se ían conseguindo os obxectivos perseguidos, deste xeito conseguíase o asentamento da poboación e o futuro das instalacións en canto ao material humano estaba garantido.

Destes cambios de titularidade tamén se advirte a creación de sociedades ou grupos máis amplos de participación, isto era indicativo de que esas instalacións tiñan visos de incremento de produción, de diversificación desa produción e, como non, demostraba o nivel de preparación das persoas novas que viñan empurrando. Non podemos esquecer que a xeración orixinal das queixerías era xente relativamente nova, que aínda que non tivese os estudos da xeración seguinte, era intelixente, observadora e ademais collera gran experiencia e confianza naqueles primeiros anos. Dicimos experiencia, referíndonos ao aspecto empresarial, que obviamente non posuían. En definitiva, foise creando unha complexa estrutura en canto á variedade de situacións, o que demostraba que estabamos diante dun proxecto estable e con futuro, coa inscrición das novas queixerías, que axudaban a situar o queixo de San Simón da Costa a niveis de comercialización moito máis amplos.

Observar hoxe unha mestura de xente da primeira xeración con xente nova, levando todos xuntos esas instalacións adiante, é un orgullo tanto para a parroquia como para os queixeiros e os que tivemos que ver no proxecto de recuperación do queixo de San Simón da Costa.

Naqueles primeiros tempos, despois de iniciado todo o proceso, houbo unha iniciativa por parte do colectivo de queixeiros de facer algúns investimentos colectivos co obxectivo de preservar o queixo, promover a parroquia e velar polos intereses dos queixeiros. Este subproxecto era demasiado ambicioso para as posibilidades daquel momento polo que se deixou abandonado temporalmente.

RECOÑECEMENTOS ÁS QUEIXERÍAS

Sen dúbida, non se esperaba que a recuperación do queixo fose un éxito tan espectacular nos seus comezos, pero a explicación está no traballo. No caso do queixo de San Simón da Costa déronse xuntas as forzas mínimas que hai que ter en calquera proxecto que non sexa oportunista ou que precise do momento de moda que lle poida repercutir. Con todo iso, insistimos en que non era previsible que en tan pouco tempo se levasen tantos recoñecementos, malia que tampouco se prodigaban a asistir a certames. De feito, houbo algunha queixería que practicamente non se presentou a certames onde podía ser premiada. O que nos leva a facer esta reflexión vén dado porque poucos produtos haberá a nivel nacional que iniciasen unha actividade co grao de homoxeneidade como foi neste caso, obviamente referímonos a produtos do terreo agroalimentario.

O resultado inmediato pódese afirmar, sen equívocos, como de excelente e case inesperado en tan curto período de tempo; foi conseguido porque as circunstancias que se deron foron varias e favorablemente:

- Por un lado, a información que tiveron os produtores en todo momento foi ampla e operativa, de xeito que eran como esponxas poñendo atención despois de ter decidido entrar no proxecto.
- É verdade que ao participar en algo novo para eles o esmero era máximo por ter medo a que saíran as cousas mal, o que lles producía certo terror, porque en realidade tamén se estaban xogando o seu diñeiro.
- Por outra banda, tamén tiñan a ilusión de que aquel barco producise certo resplandor e ese brillo ía estar no queixo; o coidado na elaboración era extremo, polo que os resultados á vista están.

O futuro ten que seguir deparándolles moitos máis premios e chegar aínda máis lonxe. Arestora non precisan que os animen, xa son paxariños que poden en certas distancias voar sos, e para maiores voos precisan outras actitudes, e nelas están.

PREMIOS ÁS QUEIXERÍAS

*CRISANTO SAT 1306 XUGA

- II Cata Queixos de Galicia: distinción de bronce (1999).
- III Cata Queixos de Galicia: distinción de ouro (2000).
- IV Cata Queixos de Galicia: distinción de ouro (2001).
- V Cata Queixos de Galicia: distinción de bronce (2002).
- Premio Mellores Queixos de España (2003).
- VI Cata Queixos de Galicia: distinción de ouro (2003).
- Cincho de Ouro de Castela e León (2003).
- VII Cata Queixos de Galicia: distinción de ouro (2004).
- Cincho de Ouro de Castela e León (2004).
- Premio Mellores Queixos de España (2005).
- VIII Cata Queixos de Galicia: distinción de ouro (2005).

- IV Gourmet Queixos: 1º premio queixos de vaca (2006).
- IX Cata Queixos de Galicia: distinción de prata (2006).
- Premio Mellores Queixos de España (2007).
- XI Cata Queixos de Galicia: distinción de ouro (2008).
- Cincho de Ouro de Castela e León (2008).
- 1º Concurso de Formates Artesáns Lactium: Lactium prata (2009).
- XII Cata Queixos de Galicia: distinción de ouro (2009).
- XIII Cata Queixos de Galicia: distinción de prata (2010).
- Cincho de Prata de Castela e León (2010).
- 2º Concurso de Formates Artesáns Lactium: Lactium ouro (2010).
- Cincho de Prata de Castela e León (2011).

*QUEIXERÍA CAS LEIRAS SL

- Gourmet Queixos: 2º premio queixo de vaca curado (2007).
- X Cata Queixos de Galicia: distinción de bronce (2007).
- XII Cata Queixos de Galicia: distinción de bronce (2009).

*JAVIER PIÑEIRO LÓPEZ

- II Cata Queixos de Galicia: distinción de prata (1999).
- III Cata Queixos de Galicia: distinción de bronce (2000).
- IV Cata Queixos de Galicia: distinción de bronce (2001).
- Premio Mellores Queixos de España (2001).
- V Cata Queixos de Galicia: distinción de prata (2002).
- VI Cata Queixos de Galicia: distinción de prata (2003).
- Salón Internacional do Club Gourmet Madrid: premio Gourmetqueso (2003).
- Cincho de Prata de Castela e León (2003).
- Salón Internacional do Club Gourmet Madrid: premio Gourmetqueso (2004).
- Cincho de Prata de Castela e León (2004).
- Salón Internacional do Club Gourmet Madrid: premio Gourmetqueso (2006).
- Cincho de Ouro de Castela e León (2010).
- Premios Lactium de Vic: Lactium prata (2011).

*FÉLIX FREIRE CUBA

- Cincho de Ouro de Castela e León (2006).

*QUEIXERÍA PRESTES SL

- Cata Queixos de Galicia na DOP San Simón da Costa: 1º premio (1999).
- Cata Queixos de Galicia na DOP San Simón da Costa: 1º premio (2000).
- Cata Queixos de Galicia na DOP San Simón da Costa : 2º premio (2001).

- Cata Queixos de Galicia na DOP San Simón da Costa: 1º premio (2002).
- Cata Queixos de Galicia na DOP San Simón da Costa: 2º premio (2003).
- Cata Queixos de Galicia na DOP San Simón da Costa: 1º premio (2004).
- Cata Queixos de Galicia na DOP San Simón da Costa: 2º premio (2005).
- Cata Queixos de Galicia na DOP San Simón da Costa: 1º premio (2006).
- Cata Queixos de Galicia na DOP San Simón da Costa: 1º premio (2007).
- Cata Queixos de Galicia na DOP San Simón da Costa: 1º premio (2008).
- Cata Queixos de Galicia na DOP San Simón da Costa: 1º premio (2009).
- Cata Concurso Mellores Queixos Españoles Gourmet: 2º premio (2005).
- Cata Concurso Mellores Queixos Españoles Gourmet: 1º premio (2006).
- Cata Concurso Mellores Queixos Españoles Gourmet: 1º premio (2007).
- Premio mellor queixo de España para queixos de leite de vaca curado (2007).
- Etc.

*JESÚS REY PÉREZ

- Premio ao mellor queixo de España de pasta prensada de vaca (2009)
- Premio Alimento de España ao mellor queixo (2009)

COMENTARIOS

No momento de estar elaborando estes comentarios, a crise económica no noso país é importante, como que o que subscribe non lembra ningunha vivida da importancia que esta ten, ou polo menos así se sente, o que me anima máis aínda a facer certas reflexións. Os que levamos unha experiencia profesional prolongada ao longo de toda a vida na cadea produtiva e comercial, por lóxica temos que ter moitas anécdotas e feitos que nos permiten tamén ter voz propia que pode ser clarificante, como os traballos profesionais realizados así o testemuñan e que calquera interesado pode ver e observar directamente.

Todos aqueles que nacemos no campo, despois da contenda civil española, ou sexa, en tempos moi difíciles para o mundo rural, sen dúbida levamos algo de arte de facer cousas, porque a necesidade así nolo ensinou, coa particularidade de que naqueles tempos non había moitos medios, pero tiñamos que apañarnos co habido para tirar para adiante.

A raíz desta crise todos nos fomos afacendo ás terminoloxías de FMI, prima de risco, etc., pero hai que recoñecer que os queixeiros de San Simón estaban máis preocupados por outros conceptos, e os que estabamos axudando tamén, porque todos estabamos pensando nas contas máis sinxelas, contar o gasto, restarllo aos ingresos e ver o beneficio, a única luz que buscabamos.

Isto lévanos a decatarnos que neste mundo existen dous niveis: o da grande economía e o da pequena economía, que non deixan de estar influenciados, pero está claro que é na pequena economía onde están as medianas, pequenas e micro empresas, e sobre todo estas dúas últimas poden facer moitas

cousas sen estar pendentes dos conceptos que andan fóra da órbita dos pequenos empresarios, que á súa vez son os que van ocupar os mercados locais preferentemente, aínda que cada vez se abre máis para eles a posibilidade de exportación, pero a pequena escala; e nesta senda estaba o queixo de San Simón.

Nun traballo como o da recuperación deste queixo non é cuestión de gastar moita tinta en normativas, senón na fe do proxecto, ou crer na nosa terra, en ver a necesidade próxima, en fundar ilusión, etc.; tampouco son necesarios moitos cartos, trátase de falar menos e facer máis.

Algúns tamén cremos que este mundo da pequena economía é un piar básico que en épocas de dificultade sostén maxistralmente dos pobos, e o queixo de San Simón así o está a demostrar nesta grave crise.

Visto dende un punto de vista filosófico rudo pode ata non soar ben, pero a realidade pura naqueles tempos de inicio do período das comunidades autónomas era de que pola nosa Galicia ou se poñía o "mono de traballo" ou perdiamos outro tren no que podíamos subirnos para mellorar o noso futuro. Non se nos podía escapar o tren neste caso e cremos que se atinou no obxectivo, polo que merece unha análise dende diferentes puntos de vista, como faremos a continuación.

ANÁLISE DENDE O EQUIPO DA ADMINISTRACIÓN

Hai que insistir en que a ilusión do equipo era inmensa porque era un proxecto creativo ao que aspira todo funcionario. Saír da rutina funcional, chegando a traballar como con certo aire empresarial, posiblemente fose algo moi especial, por non dicir algo aventurado, tendo en conta as estruturas administrativas e a mentalidade do noso país, un pouco verdes en canto á experiencia democrática naqueles momentos. Nunhas poucas palabras, non era esa situación cómoda por falla de claridade nalgúns aspectos nos estamentos superiores, xa que o equipo de traballo botabamos de menos que houboese unha maior comunicación dentro da escala administrativa para traballar; ademais de facelo con ideas claras, era importante sentir a calor que dá enerxía para enfrontarse a un proxecto deste estilo, aínda que entendible, pois estábase en fase de asentamento da Administración.

O equipo de traballo da Administración, pola súa experiencia, tamén tiñamos a seguridade de que todo ía saír ben, pero sempre flutuaba a pregunta: e se non sae? Convén que lembremos que foi un proxecto que se fixo con toda a celeridade, onde había que facer todo, incluso o de empregar a metodoloxía de elaboración pola utilización das novas tecnoloxías e respectando a tradición do queixo, tanto morfolóxica como organolepticamente. Todo isto que parece tan sinxelo, levado á presa, sen ter tempo para facer as prácticas oportunas e pertinentes, era unha tarefa apaixonante, pero moi comprometida; non esqueza o lector que se xogaba nun campo minado, precisamente onde as minas eran a economía precaria, e os que podían sufrir a maior repercusión eran os de sempre, neste caso concreto os produtores de leite con explotacións pequenas, que se se chegaba a gravalos máis economicamente, o equipo da Administración íamos levar as culpas.

Este equipo sabíamos perfectamente que nos primeiros tempos ou inicios ía ser un tema espiñento e complicado para convencer a xente; sendo máis concretos, a dificultade non estaba en facerlles ver a necesidade de dar o paso que se deu, senón convencelos para que o deran; de feito, despois de que se celebrasen unhas cantas reunións, a xente vía claro o que se lles explicaba, pero se os deixabas, todo quedaba en silencio, marchaban para a casa caladiños e reflexionarían sobre o caso entre a familia un pouco aquel día, quedando despois entre as ganas e a dúbida. Polo tanto, conseguir que nun breve período de tempo se puxese a xente mans á obra foi verdadeiramente un éxito. Hai que lembrar que noutros momentos houbo proxectos similares e non se levaron a bo fin.

Preocupábanos tamén o seguimento que habería que facer a todo o proceso, pero basicamente no correspondente á elaboración do queixo; efectivamente, en calquera proceso produtivo, todos os pasos son importantes, pero se fallas no primeiro resulta imposible chegar ao segundo, por moi importante que sexa este. Por conseguinte, era transcendental non fallar nos primeiros pasos, porque ademais de ser imprescindibles, daba folgos para continuar adiante con máis forza e valentía. Había un certo temor no equipo de traballo da Xefatura do ICA, porque sabíamos que as explotacións de leite non eran moi grandes, e nos primeiros arrinques non ían existir problemas, pero no momento de dar un paso adiante que se precisase máis leite, non sería fácil de facerse con el, como así sucedeu.

Era motivo de preocupación tamén os comezos da comercialización, colocar as primeiras pezas no mercado e ter as respostas inmediatas que ían ser significativas, era un paso que cumpría ter en conta, diríamos que importante, por iso producía certo nerviosismo. Se este primeiro paso comercial tiña “tirón”, aínda viría o de consolidación da comercialización que sería máis longo e máis atafegante.

Había un apartado que ao equipo nos preocupaba relativamente, e dicimos relativamente porque era un tema que non deixaba de ser interesante, aínda que para o proceso produtivo en xeral, sabíamos que non ía ser transcendental, pero psicoloxicamente para a xente do lugar si o sería, referímonos neste caso á utilización do nome de San Simón. O equipo era coñecedor de que o nome de San Simón estaba rexistrado no rexistro da propiedade industrial por unha empresa privada, pero tiñamos dúas opcións estudadas:

- Unha, escoller a vía de loitar polo nome de San Simón.
- Outra era, en caso extremo, o de utilizar o nome de Vilalba, que posiblemente fora incluso máis comercial e non tiña confusión con outros nomes como pasa co de San Simón.

Xa quedou explicado que se optou pola loita polo nome de San Simón quedando ao remate como San Simón da Costa, que se adaptaba perfectamente ao verdadeiro lugar de orixe, aínda que fose un nome comercial algo longo.

Sen dúbida, o segundo problema que se prevía era o da comercialización no seu conxunto, ou sexa, unha certa consolidación da comercialización, era unha materia pendente no noso rural en xeral, e neste caso en particular. As circunstancias imponían un pouco, dado que o lugar de produción e neste caso en particular. As circunstancias imponían un pouco, dado que o lugar de produción e neste caso en particular. As circunstancias imponían un pouco, dado que o lugar de produción e neste caso en particular. As circunstancias imponían un pouco, dado que o lugar de produción e neste caso en particular.

determinante moitas veces e favorable ter sempre un bo centro de consumidores próximo; non era este o caso precisamente, e aínda que se confiaba que o produto ía ter un bo recoñecemento a nivel do consumidor, naqueles tempos aparecían moitos produtos no mercado de xeito novidoso para as novas xeracións, e o poder adquisitivo era algo enganoso, porque malia toda a formación social, o consumidor tendía a dar preferencia a outros gastos, antes que a un produto alimentario de auténtica calidade. Sen dúbida, o que fixeron os medios de comunicación tamén ía ser importantísimo

En definitiva, que eran moitos os puntos dos que había que desconfiar, ou ter presentes, para evitar as sorpresas desagradables que nos deixasen saír adiante. En principio todo se estudara a conciencia, pero tamén sabemos que non sempre funcionan as cousas como un quere, polo que todo o que se puidese prever e ter en conta, mellor. Non era difícil de entender que sobre a marcha habería que tomar decisións e para elas teríase que ser áxiles, por iso o equipo da Xefatura do ICA estabamos dispostos a funcionar co ritmo dunha empresa privada; incluso superior se era necesario, acompañado polo espírito social pertinente. A actitude do persoal da xefatura era a de romper cos moldes que fosen necesarios, dentro da legalidade, para salvar o proxecto, superando costumes e rutinas que fosen un atranco para tal desenvolvemento da zona a través da elaboración do queixo. Pensabamos o equipo da xefatura en rexeitar todo aquel beneficio persoal e todo o que estivese lonxe do beneficio colectivo.

ANÁLISE DENDE A ÓPTICA DOS QUEIXEIROS

Se facemos esta análise é porque de tantas horas de traballo xuntos e de tantas conversas, resulta evidente que houbo tempo para falar de todo e de chegar a un profundo coñecemento duns e doutros. Sen dúbida, para coñecerse ben non hai como verse en situacións comprometidas en canto á dificultade e durante un longo tempo. Ademais, como se daba a circunstancia de que todos tiñamos procedencia do campo, tamén era máis fácil o entendemento.

Sen dúbida, os produtores, hoxe queixeiros, cando dende a Xefatura do ICA contactamos con eles, xa lle estabamos dando voltas ao tema, pois existiran outras iniciativas por parte dalgún colectivo con experiencia asociativa, pero non profundaran na súa medida como para chegar a crear o ambiente desexado para un arrinque ou coa determinación de ir para adiante, posiblemente por falta dunha análise do aspecto sociolóxico, fundamental para facer a recuperación do queixo.

Estes contactos existentes anteriormente non eran no momento moi favorables para intentalo de novo, porque a ilusión tamén ten os seus momentos, e se se desaproveitan deixan un terreo dificultoso para novos intentos; polo tanto temos que dicir que non se atopaban no mellor momento anímico.

O punto de partida dos hipotéticos produtores era a pouca disposición a enfrontarse á situación que tiñan, eran precavidos. Neste caso, ao ser un proxecto que non se producía a miúdo, facía que a xente o pensase máis e se atopase con medo. Este medo leva a ter presente unha situación de indefensión, polo que nestas circunstancias resultáballes moi difícil ser receptivos a calquera aproximación que non fose un garante total. Ese medo non era só imaxinario ou psicolóxico, non, era real, por conseguinte

esta xente produtora necesitaba salvar esa barreira e para iso só existían dúas maneiras ou accións que tiñan que vir de fóra.

Por unha banda, tiñan que atopar alguén que lle dese a suficiente confianza para estar en disposición relaxada, condición básica para poder escoitar as propostas pertinentes. Esta era a maneira de perder o primeiro medo e a desconfianza.

Conseguido isto, os produtores quedaban con outro medo, o medo económico; aínda que tivesen confianza na xente de contacto, era difícil de superar este medo, porque non estaban acostumados a novas deste estilo, xa que historicamente todo se reducira á vaca e aos seus produtos directos como foran o leite e a carne. Todo o resto era moi novo.

A circunstancia favorable nesta situación era que o grupo máis importante de produtores era xente intelixente, o que lles permitía estar en condicións de poder entender mellor toda a situación, por iso non falaban máis do debido aínda que si escoitaban con todos os sentidos para entregarse a quen os puidera dirixir; esa era a primeira pedra para pór, a que eles desexaban, pero a autodefensa tampouco lles permitía entregarse así como así.

Como se pode observar, todo quedaba nunha necesidade de relación de confianza, que é o principio de calquera relación comercial con posibilidades de futuro; esa confianza que eles foron collendo segundo ían transcorrendo as reunións, e que a bo seguro foron influenciadas pola proximidade dalgúns da xefatura, o que lles facía ver con máis seguridade, dentro da inseguridade, todo aquel proxecto.

Os queixeiros usaban a táctica tamén moi galega, que consistía inicialmente en non falar de máis, entendían todo o que se lles explicaba, pero xunto a un momento de euforia, entráballes outro de baixón, polo que necesitaban unha constancia na relación entre a xente da proposta e eles que eran os receptores. O de escoitar e calar era unha constante que ás veces se rompía con frases como: "Está ben, pero é difícil.....e non estamos acostumados" ou outras do mesmo estilo que xa citamos.

Os queixeiros, segundo se foron facendo as reunións, acabaron abrandándose e moldeando a súa forma de pensar, pero quedáballes un salto por dar. Os que posteriormente tiraron para adiante tiñan esmiuzado todas as proposicións que se lles presentaron, pero seguían contendo a última determinación, ao mesmo tempo que se ían ollando de esguello como se fosen ciclistas. Como anécdota, volvemos lembrar que nunha reunión, ou mellor dito, a última que se ía celebrar e que se convocara para dar o "si ou non"; o toque que se lles deu foi dar un paso á fronte os que querían entrar no proxecto de recuperación do queixo. No momento que se ergueu un, erguéronse todos os que querían participar; foi como rebentar a barreira do son.

Dende aquel momento en diante, os queixeiros o que fixeron foi seguir as directrices da Xefatura do ICA, con todas as consecuencias. Ata que eles se sentiron cómodos non empezaron unha certa "desteta" do equipo da xefatura; de feito, a Xefatura do ICA non pretendiamos facernos indispensables. Sempre actuamos de maneira que os partícipes en calquera proxecto se convertesen e sentisen

independentes, lonxe do paternalismo interesado que tanto se practica e que ao remate resulta case tan nefasto como non facer nada.

PERSPECTIVA DO CONSUMIDOR

Para facer un comentario sobre a análise do consumidor referente ao queixo de San Simón da Costa hai que poñerse no lugar e no tempo para poder entendelo. No lugar, porque a produción era tan exigua que xa poucos consumidores fóra de Galicia tiñan referencias sobre o produto, ao que hai que engadir o coidado da elaboración, que nos derradeiros tempos non era o máis destacable; polo que as auténticas referencias nese caso estaban desvirtuadas, por non dicir outra cousa. Só a xente do lugar ou a que estivese ligada a Vilalba tiña gravada na memoria o saibo do queixo de San Simón da Costa doutros tempos, cando os queixos eran desiguales na presentación e organolepticamente, pero había consumidores clásicos que tiñan asumido o que antes da recuperación do queixo saíra ao mercado, por cada un ben feito, moitos mal; iso si, dicían que o que saía bo era inconmensurable ao padal.

Cando facemos referencia que ademais do lugar había que ter en conta o tempo, era porque cada tempo marca unha época e ata daquela, polo que dixemos anteriormente, os queixos galegos en xeral deixaban bastante que desexar dende o punto de vista da presentación, e como pasa sempre, "na terra dos lobos ouvear como todos", nese aspecto eramos abandonados. Os produtores naqueles tempos do queixo de San Simón da Costa non estaban na onda do que quería o gran consumidor en xeral e o que pedían as cadeas comerciais, por conseguinte o equipo de traballo tamén estabamos nunha encrucillada que había que clarexar para gañar mercado.

Esta situación era derivada dos vicios adquiridos polos nosos consumidores e as necesidades dos mercados que chocaban naquel momento con certos costumes tradicionais como era a falla de tipificación e normalización dos produtos; en resumidas contas, era o enfrontamento entre o concepto galego de "produto caseiro" e o de "produto tipificado", que ata non hai moito, e tamén hoxe, en moitos casos -aínda que os motivos ímolos deixar para outra ocasión- estamos a seguir coa mesma leria, sen decatarnos que fóra dos mercados locais é imprescindible a tipificación. É verdade que nos mercados próximos á produción primaria si funciona o de produto caseiro, e incluso no futuro se debese ou puidese ser potenciado, pero sen diminuír o garante ao consumidor, ou sexa, que o consumidor teña a referencia certa de onde vén o produto e as garantías sanitarias pertinentes.

A realidade que se presentaba para o queixo de San Simón non era outra que a manifestada anteriormente, polo que había que tomar a determinación cara ao consumidor. O consumidor que primeiramente ía comer o queixo era o que non entendía de tipificación, polo que se corría o risco de que houbo un rexeitamento á comercialización inicial. Se esta circunstancia se daba, o problema principal podía ser o desánimo dos produtores, o que sería grave; pero á tipificación do queixo non se podía renunciar de ningunha maneira, por conseguinte había que achantar como fose, pero o que si quedaba claro era a importancia dos consumidores nos procesos comerciais nos momentos actuais e a súa influencia na comercialización do futuro.

O noso consumidor tradicional estaba lastrado por outro defecto tamén pernicioso para calquera proceso de avance na transformación e comercialización dos nosos produtos. Este defecto refírese á defensa de calquera produto que fose feito na casa, sen mirar as condicións hixiénico sanitarias; de tal xeito que todo o que ulira a aseado dos locais para a elaboración ou elaborar máis dun ou dos queixos era o necesario para descualificalo como caseiro, dándolle un cualificativo despectivo como de industrial; chegábase á situación de que se se lle daba cal ás paredes dun local, para moitos dos nosos consumidores era case un pecado, porque a elaboración pasaba a ser unha industria, aínda que elaboraras unha ducia de queixos e os fixeses ben, nas condicións hixiénico sanitarias axeitadas, pero o da casa, era o da casa; para moitos era sagrado, aínda que fose peor que outro. O caso era que os queixos de San Simón da Costa pasáronse a elaborar nas explotacións, inicialmente co seu leite pero en locais nas debidas condicións, pero para ese consumidor máis próximo era un problema, e esa barreira tíñase que superar a forza de realizar un bo traballo e un produto de auténtica calidade.

OBSERVACIÓN DO COMPORTAMENTO DE GRUPOS DE PRESIÓN OU TÁCITOS

O persoal que tivemos a iniciativa do proxecto de recuperación do queixo de San Simón da Costa, e que nos puxemos ao mando de todo o grupo de xente partícipe no proceso de execución, sempre tivemos en conta unha serie de aspectos que tiñan que ver con diferentes grupos de presión ou que marcaran certas liñas de comportamento ou interpretacións, que na nosa terra eran e son bastante abundantes e non sempre, nin moito menos, beneficiosas para o noso desenvolvemento; os que traballamos en zonas de concentración parcelaria eramos bastante expertos neste aspecto.

O centro clásico de información na zona rural eran as tabernas, onde se falaban de todos os acontecementos do pobo; e ás veces, cando a tomaban os veciños con algún deles psicoloxicamente débil, creábase un problema gordo. Non debemos esquecer que gañarse a xente psicoloxicamente era e é fundamental para levar a bo porto moitos traballos de campo difíciles.

Anteriormente xa existiran movementos no sentido de recuperación do queixo e fracasaran, aínda que nestes casos érase consciente de que fora por falla de enfoque por parte dos promotores, ademais dunha falla na capacidade de convencemento na xente ou no pouco tempo dedicado.

No momento de empezar os contactos, sabíase que a Administración ía participar coas subvencións correspondentes e tamén que o tema relacionado coa electrificación da zona podía ir adiante. Eran datos importantes de que un ente como a Administración estivese sensibilizado para que se puidesen realizar estas accións complementarias, que en definitiva eran básicas no futuro proxecto.

Sen dúbida, noutros tempos e nalgúns lugares, dentro da profesión agraria, un elemento participativo e influente fora a igrexa, exemplos temos tamén na concentración parcelaria, entre outras actividades; neste caso do queixo de San Simón da Costa, os seus representantes próximos ou locais estaban polo

labor, cooperando perfectamente co equipo da Xefatura do ICA, o cal era de agradecer cando podía haber disposición negativa por parte doutros grupos.

Podía ser que os medios de comunicación tivesen algunha repercusión con certas opinións ou recollida de datos e, por que non dicilo, era tamén un tema de preocupación; dado que como todo se ía facendo sobre a marcha, se se producía calquera descoido sen querer e saltaba á prensa, podía ser complicado endereitar unha situación así, ademais de ser negativa para o queixo.

En fin, estabamos nunha incipiente democracia, empezábase a estar nunha fase vixiante duns a outros, onde se seguían vendo “lobos” por todas as partes, cando nin “había coellos”, pero esta situación sempre preocupaba a aquela xefatura que cunha actuación rompedora, procurabamos tirar a costra da rutina e abrir horizontes que fosen exemplo para o noso campo e a industria transformadora agroalimentaria.

Observábase no ambiente algo de desacougo, e a experiencia xa lle ensinara a un a entender como estaba calquera ambiente dende a tensión ata a calma. Efectivamente, había algúns silencios moi significativos que obviamente inducían a certas interpretacións non precisamente de vésperas agradíbeis de atopar. O ambiente de taberna xa se vía vir facilmente, e as sorpresas positivas seguro que serían

Por outra banda, a realidade tamén che dicía que a un produto como podía ser o queixo de San Simón da Costa, que naquel momento ninguén daba un peso por el, quen se ía preocupar por calquera daquelas suspicacias que tiñamos aqueles profesionais preocupados por sacar adiante un proxecto que tomáramos con moito cariño e co orgullo de facer algo por unha terra que precisaba iniciativas como fose. Aínda a sabendas de que sempre fomos como país propicios a non facer nin deixar facer, tamén había que aplicarse aquela máxima de que aquel que está ancorado no pasado atávico non ten valor moral para deseñar o futuro.

En definitiva, observábanse nubes pero non se escoitaban tronos, polo que as chispas tampouco estaban a alumear no ambiente, polo menos inicialmente, pero seguindo con expresión metafórica, sempre se esperaba algunha evolución.

NOTAS DO DESENVOLVEMENTO E ANÉCDOTAS DO PROXECTO

Sen dúbida, dende a perspectiva actual, todo parece máis fácil, e non digo para a sociedade en xeral, que o toma con toda naturalidade, como se a recuperación do queixo fose unha cousa que xurdise espontaneamente e ademais porque tiña que ser así.

Aos que nos tocou andar nestas lerías da agricultura e na transformación de produtos, ademais de ter nado na Galicia profunda, chámamos profundamente a atención a frialdade con que a sociedade en xeral toma estes temas; é certo que hai excelentes excepcións, pero estas só fan confirmar a regra.



Figura 48. Catadoiro

Os inicios, aos os que se fixeron referencia anteriormente, foron a bastante velocidade, polo que segundo se foi instalando a primeira queixería, no lugar de “Catadoiro”, tamén se fixeron os primeiros ensaios, aos que asistiron os que inicialmente ían facer queixo. Como se tiña xa unha idea preconci-bida había moito tempo, a verdade é que conseguir o queixo desexado resultou ao final sorprendente e relativamente cómodo. Todos os novos queixeiros entenderon as prácticas feitas para a elaboración do queixo axeitadamente nun tempo récord, polo que todos se puxeron a elaborar decontado porque non se podía perder o tempo nin a ocasión, xa que por unha banda, ao non saber que pasaría de inmediato empurraba a xente a apurar; mais, por outra, había que contar con que o queixo antes de saír ao mercado tiña que pasar dous meses na queixería por mor do proceso de maduración, que era moito tempo para eles. Aliviáballes un pouco que inicialmente non se usase todo o leite que se producía, empregando o que lle sobra para vendelo ás empresas recolledoras, así eses ingresos naquel momento de apuro económico eran benvidos para o sustento da familia e da explotación.

Chegara o momento da existencia do queixo en boas condicións para saír ao mercado e palpábase o nerviosismo tanto dos produtores como dos que xogabamos o seu prestixio. Un servidor, que lle tiña un cariño especial a este proxecto, entre moitas cousas pola vecindade, viviu unha anécdota agradable, un día que verdadeiramente o precisaba. Unha mañá achegárame a San Simón para ver como ía todo o proceso e detectara o nerviosismo ao que se fixo referencia, polo que despois de visitar todas as queixerías que naquel momento estaban en funcionamento e de escoitalos a todos, saín algo pre-ocupado pola inseguridade que se apreciaba, despois dos primeiros días de euforia, e tamén afectado porque sentía aquilo como algo de meu, ademais por ser veciño deles. A media tarde regresaba a Lugo, pensativo, parei en Vilalba para relaxarme un pouco, entrando no establecemento “Casa Seijo”; na es-quina da barra e á entrada do local, pedín un café, segundo o estaba tomando, e á vez dándolle voltas ao tema da comercialización, achegouseme o dono do establecemento, que me coñecía, e sinaloume que tiña xa unha peza dos novos queixos de San Simón; non pasou moito tempo, cando chegaron ao mostrador dous mozos, que quedaron mirando o queixo e gastaron bromas sobre este, pero pasado un pouquiño máis de tempo, pediron probalo, cousa á que accedeu o dono, mentres os rapaces pediran uns “chanqueiros” de viño. Un que estaba sensibilizado, seguíaos con moito interese, mentres aqueles

homes ían comendo no queixo, con moita risa iso si, pero anaco tras anaco, entre grolos de viño, foise consumindo ata que se acabou. Nin que dicir ten que para un que estaba de observador significaba, precisamente, que o queixo estaba bo e gustaba, polo que se podía deducir que a comercialización tiña que ser exitosa. Rematei o café, saín para fóra, e non peguei brincos por aquilo da compostura, pero as ganas eran para iso. Aquilo era moi importante como fiel indicador, como así resultou.

Despois daquela anécdota, continuaba a dificultade da comercialización, polo que a xente empezou como puido, primeiro tocoulles aos familiares, despois aos amigos, saíndo a eventos que se celebraban en lugares próximos, etc; pero deseguido se pensou que había que facer algo para harmonizar a produción coa comercialización, porque os elaboradores axiña se adaptaban á rutina tradicional existente, como era o de vender algo en Nadal e outro pouco no verán.

Momentaneamente había que tomar algunha determinación. Empezouse por facer unha mostra dos produtos galegos de calidade no outono do ano 1993, concretamente polo San Froilán, celebrándose aquela "1ª Mostra dos Productos Galegos de Calidade", que abría posibilidades comerciais ao queixo. Quedaba sen cubrir a época da primavera, polo que se pensou facer unha feira nesa época, e para iso celebrouse unha primeira reunión, o catro de abril de 1994, entre os do Órgano Reitor e os señores Apenela, Pita e José Luis, de Muebles Fernández y López; isto callaría na feira do ano seguinte, concretamente na celebración do día doce de marzo de 1995. Con isto pechábase o calendario de actividades estacionais que nos podían axudar comercialmente e que verdadeiramente foron positivas.

Nestes primeiros anos xa desapareceran un pouco certos receos nos diferentes grupos que inicialmente miraban de esguello todo o proceso, e apreciábase tal circunstancia porque se empezaba a vender queixo xa de xeito máis continuo, que era o que animaba tamén aos produtores. Xente que inicialmente se notaba que se poñía á defensiva en canto ás posibilidades do proxecto, pasado un tempo abandonara esa posición para converterse en bos clientes en moitos casos; isto era unha mostra máis de que o camiño era o correcto.

Superada esta fase, entrouse noutra na que os produtores xa poñían máis atención en como mellorar a súa produción, e intentaban meterse e profundar nos problemas intrínsecos da queixería, como era o comportamento das máquinas, limpeza, perigos de contaminación, etc.; aspectos que ían sedimentando na mente dos produtores e que eran un garante para o futuro.

Cando se instalaran as primeiras queixerías, falárase de mercar un local para centralizar todo o relacionado coa información e a exposición do produto; entre outras cousas, as etnográficas, para que servise de referencia a todos os produtores, pero como todo ía tan rápido, non se tivera tempo para atender aquel obxectivo, polo que quedara nunha idea e nada máis, aínda que posteriormente existiron iniciativas neste senso que aínda non callaron.

Pasaron así uns poucos anos, e como sempre, cousas que inicialmente ninguén lles poñía atención, ao pouco tempo eran motivo de preocupación, tanto fóra como dentro da zona; estamos a referirnos, por exemplo, ao nome. É curioso, antes de iniciarse este proxecto, como xa se comentou, había algunha

industria que estaba a usar o nome de San Simón e non se observaba a nivel social da zona unha preocupación especial, pero cando se estiveron instalando as queixerías, xusto para defensa do queixo, todo o mundo estaba preocupado pola utilización do nome da parroquia por alleos a aquela área xeográfica. O normal era que se tivesen preocupado moito antes; pero non! Tiñamos que vir outros, neste caso o equipo da Xefatura do ICA, para que entón todo o mundo lles fose dar consellos e sobre todo para reclamar; basicamente os teóricos de sempre, as notas de prensa, os políticos polo baixiño, os representantes dalgúns sindicatos e, entre outros -que eran os que máis lóxica tiñan-, os queixeiros. Todos tiñan razón, pero molestarnos os de sempre, neste caso a Xefatura do ICA. Si é certo e aplicable a calquera sector, que cando queres xuntar no xeito de pensar a xente, non tes máis que falarlles de salvar o nome do seu pobo, iso chégalles ao corazón, aínda que non soubesen se valía para algo. Isto tennos pasado moitas veces aos que traballamos no mundo rural. Non nos estrañaba nada de toda aquela reacción, pero para que cadaquén saque as súas conclusións fanse estas referencias. Despois daquela reunión, o Consello tomara a determinación de loitar polo nome de sempre.

Mentres tanto tamén se ía solucionando o da catalogación como denominación de orixe protexida, e que a prensa levase un tempo importante falando sobre ese tema, cando o importante era que se estivesen gañando mercados e revalorizando o produto. Era de supor que tal actitude sería por intereses de certa publicidade, na que non imos entrar, pois para esas curiosidades están as hemerotecas. Non se pode negar que tal recoñecemento puido ser máis rápido, pero para os efectos prácticos non interrompeu ningún traballo.

O desenvolvemento dun proxecto con tanta rapidez sempre pode traer desaxustes, como así sucedeu.

PROBLEMAS DE MAIOR REPERCUSIÓN COMERCIAL

Estabamos naqueles tempos, nos anos noventa, en plena efervescencia de denominacións en Galicia. A realidade ensina que na práctica os custos case sempre son máis do previsto en calquera empresa ou ente, polo que facer os seguimentos e os controis pertinentes e desexables supoñen e supoñían un elevado desembolso económico para as arcas dos organismos de regulación, como eran os órganos reitores ou consellos reguladores; isto quere dicir que inicialmente era moi importante que existise a concienciación dos elaboradores para axudar a suplir as deficiencias que no capítulo de control puidesen existir e que era fundamental nun país civilizado e culto. Efectivamente, como o convencemento xeral era claramente o de acadar calidade, a verdade é que todo foi máis fácil en canto ao garante da produción, como se puido testemuñar tanto no avance da produción como na resposta dos consumidores en xeral.

Os elaboradores superaran a fase inicial de xeito brillante, tanto era así, que incluso aquel afastamento que inicialmente tiñan as explotacións produtoras de leite con respecto ás queixerías desaparecera e xa non tiñan inconveniente en venderlles leite se fose necesario. Os elaboradores fóranse facendo coa situación, chegando tamén a descubrir deseguida que o queixo canto máis curado estaba menos peso tiña, o cal repercutía no prezo, entón decatáronse que non lles conviña que tivesen moita maduración

porque así gañaban máis diñeiro. Dentro de conservar a calidade, aprenderan como se gañaba máis diñeiro, pero isto era un camiño que podía resultar perigoso para o futuro do queixo, polo que ese vieiro non se podía seguir ou continuar como exemplo.

Cando se iniciou a fabricación dos queixos o que se pretendía era superar con moito as esixencias da normativa en canto ao período de maduración, porque pretendíamos obter un queixo bastante forte que puidese ser competitivo con outros queixos da talla a nivel nacional. Aínda que no correspondente regulamento se reflectise só os mínimos de tempo de maduración, o que na realidade pretendíamos era superar con moito eses mínimos, polo menos en moitos casos. Aínda hoxe é unha materia pen-dente, pero xa se acadará, pois é un punto de mellora no futuro e de posibilidades de incremento do prestixio.

Dentro do comportamento dos elaboradores existían moitos aspectos a favor, pero tamén, como non podía ser doutra maneira, algún pecado que era perfectamente perdoable, aínda que orixinou algún problema como foi o descenso dos prezos, de tal xeito que case tiñan o mesmo prezo en orixe que cando se comercializaron os primeiros queixos. A pregunta inmediata é: por que sucedeu tal problema? Intentaremos dar unha explicación, que ademais nunca mellor dito, non hai máis que unha.

Diciamos anteriormente que o que se pretendía era saír ao mercado cun queixo cun tempo mínimo de curación de 60 días, pero preferiblemente de 3 meses. O tempo demostrou que comercialmente é defendible e aínda está por facer. A realidade foi que os produtores se encontraron coa situación seguinte:

- Precisaban ter ingresos rápidos para ir desenvolvendo a nova actividade.
- A mellor maneira de facelo era madurar o queixo no tempo menor posible, pero respectando o mínimo estipulado polo regulamento que marcaba as normas, ou sexa, cumprir cos 60 días mínimos.
- Por outra banda, dábase a circunstancia favorable de que a maioría dos consumidores naqueles momentos eran galegos, e dentro deste abano de consumidores existía e existe un amplo espectro de consumidores de queixo non moi curado.
- Este último aspecto case chegou a crear unha tendencia, da que o equipo de traballo orixinalmente non eramos do máis partidario, pero as circunstancias mandaban e chegouse a unha situación en que se elaboraba queixo que cumprindo as normas previstas, na práctica resultaba de menos tempo de curación do que moitos desexáramos, ou sexa, próximo aos 3 meses como mínimo.

Todas estas circunstancias levaron ao resultado dunha caída dos prezos que non era procedente para este tipo de queixo, dados os custos de elaboración, ou sexa, a menor curación, máis auga no queixo; logo pódese baixar o prezo de venda e seguir con beneficios.

Estes aspectos fóronse acentuando dende o nacemento da denominación de produto galego de calidade de ata a denominación de orixe e posteriormente; tal situación, tendo en conta as estruturas actuais, a nosa idiosincrasia e todo o que envolve a tales conceptos, lévanos a determinar que existen cousas

que se deben facer nun futuro e que xa estaban pensadas inicialmente, pero sen marcarse prazos. Dentro deste capítulo estaba previsto traballar:

- Acadar un queixo con maior maduración que resultase identificativo dentro dos queixos galegos e loitar coa competencia doutros queixos importantes tanto de leite de vaca como de ovino ou caprino.
- Tíñase en mente que se chegase a elaborar con leite cru, faceta na que están algúns traballando e esperamos que algún día se acade.

ÚLTIMAS ACTUACIÓNS PARA MELLORAR A COMERCIALIZACIÓN

Despois desta fase inicial, na que consideramos que o prezo deste queixo en orixe é barato na actualidade debido ás circunstancias expresadas, foi e é necesario intentar medidas para aumentar a demanda no mercado tanto nacional como internacional. Durante esta fase inicial, polo menos en moitos casos e particularmente nos primeiros envíos aos mercados, o intermediario poñía un prezo en destino moi desproporcionado con respecto ao prezo de compra en orixe, pero aínda así, tamén hai que dicilo, o produto funcionou, o que di moito a favor do queixo e do traballo dos elaboradores. Foise abrindo camiño por diversas canles e sobre todo por aquelas entidades ou agrupacións que promoveran os queixos artesanais de España. A raíz desta situación todo foi, como sucede case sempre, unha cadea de enlaces que permitiu que este queixo conquistase mercados do mundo enteiro, o que é de admirar. Ao pensar nestes mercados abertos, temos que profundar de xeito cuantitativo nas vendas, o que nos permite pensar en que ademais do queixo que se está agora a facer hai que intentar ir por outro "extra" de maior curación como estaba previsto inicialmente na mente do equipo da Xefatura do ICA.

Na actualidade algunha queixería elabora queixo ecolóxico, aspecto que en Galicia pouco se valora, pero que fóra do noso país, si; non podía ser doutra maneira, como iamos ir nós por diante! aínda que teñamos unhas boas condicións para a produción ecolóxica en moitos produtos. O caso é que na actualidade se comercializa tamén o queixo de San Simón da Costa co selo de ecolóxico, formando así unha sinerxía que dá uns resultados e que tantos anos levamos predicando, aínda que ten altos e baixos por non ter unha rede comercial axeitada.

Neste período de crise foi importante ter recoñecido a posibilidade de elaborar un queixo máis pequeno como é o "Bufón" pois permitiu manter unha certa estabilidade comercial nun período difícil. Ben sabemos que "o queixo, viño e caldo, en molde, xerra e pote axeitado", pero a situación económica sempre acaba mandando.

Sen dúbida, na situación actual impera que se mire a exportación como un camiño por explotar e que ten posibilidades. Isto non quere dicir que non se teña aínda moito camiño por percorrer en España e incluso na nosa Galicia, pero se a oportunidade da exportación amosa a porta, resulta evidente que non se pode desperdiciar se se quere medrar e ir para adiante. Cal sería o problema máis grave? Está

claro que cada queixería por si soa non ten suficiente capacidade para acadar mercados dos que nos imaxinamos fóra das fronteiras ou polo menos das que nos imaxinamos algúns. Esperamos que a constitución da nova sociedade exportadora, Queixeiros da Chaira S.L., nos dea alegrías no aspecto comercial.

Para traballar no aspecto comercial, as queixerías constituíron a súa asociación, entre outras razóns, para poder tratar temas comerciais. Sen dúbida, tendo en conta os tempos que nos esperan, esta área correspondente á comercialización hai que dedicarlle o máximo esforzo, e aínda máis tendo os antecedentes da nosa idiosincrasia. Por todas estas circunstancias, entre a asociación de queixeiros, o Consello Regulador e a Xefatura do ICA en contacto coa "Confederación de Empresarios Lucenses" e a través dalgún programa comunitario, preténdese acadar un proceso de formación sobre a exportación e ao mesmo tempo atraer os compradores de queixo, que ha de repercutir en beneficio do sector, sen a menor dúbida.

O que si é determinante é que no aspecto comercial en xeral, e concretamente en Galicia, o queixo de San Simón da Costa é certamente coñecido nalgúns espectros de consumidores, o que permite que se cree unha dinámica de comercio que sen ter unha consistencia profunda posúa a suficiente fortaleza para ter un aire de futuro.

RESPOSTA EN XERAL DOS FOROS DE INFLUENCIA E COMUNICACIÓN

Dentro deste capítulo ten importancia todo o relacionado cos aspectos que influían na promoción, estando de forma directa ou indirecta interrelacionados. Naqueles comezos difíciles calquera nota de prensa con mala información, ou mellor dito, información dada por quen non coñecía o proxecto que se ía levar a cabo, era un profundo revés para os traballos que se ían realizar.

Existe un caso moi xeneralizado, antes e agora, que cando se está nunha acción de recuperación dun produto, inmediatamente aparece unha cantidade de expertos para dar consellos nos medios de comunicación e de boca a boca. Curioso, onde estaban ata daquela?, porque neste caso concreto podían ter realizado traballos dende había moitos anos, polo menos dende uns trinta anos atrás sería desexable, por non dicir douscentos antes, por cifrar algo. O problema derivado deste comportamento é a dúbida que producen, nalgúns casos nos produtores, porque están xogándose o seu diñeiro e calquera sopro que lles chegue distinto desorienta e créalles inseguridade, ponos nun estado nervioso que non é axeitado para iniciar unha actividade. Neste caso concreto, o peor foi nos comezos da elaboración, que había que ser rigorosos, se alguén de fóra do proxecto se metía polo medio a ditar as súas normas ou consellos, os produtores volvíanse confusos, xa que se producía un descontrol a nivel xeral e un posible engano por parte do produtor, voluntaria ou involuntariamente, que nos producía un problema ao equipo de dirección do traballo e podía repercutir en todo o proxecto. En fin, un mal xeneralizado en calquera actividade e tamén superado neste caso.

Nos comezos da recuperación tamén se sufriu outro problema, que non era novo tampouco; referímonos ao feito de que cando empezaron a saír ao mercado os novos queixos produciuse unha certa revolución a nivel local, cousa que aproveitaban os que xa levaban tempo sen facer queixo ou facían pouco e "pola vella"; servíanse da ocasión e aparecían nos mercados locais cunha produción moito máis grande que a de costume, pero coa imaxe precisamente non axeitada ás necesidades dos tempos, desprestixiando o queixo novo. Isto tamén prexudicaba todos os obxectivos pretendidos polo equipo de traballo. Certo é, que nos desanimabamos porque o que non tiña sentido, remataba morrendo, pero naqueles momentos era verdadeiramente prexudicial porque daba unha imaxe negativa do que se pretendía e era importante non descolocar o consumidor; ademais neses intres debíase evitar a propagación do indebido por simpatía.

Efectivamente, por poñer un exemplo, se no feirón de Vilalba aparecían queixos deformados, regañados, con afumado desigual, etc., tamén as tendas próximas os ían ter, co que o escaparate da localidade sería a expresión do de sempre e do concepto tradicional errado de "caseiro", cando o que se pretendía era facer un queixo caseiro pero adaptado aos mundos actuais. Pasado un certo tempo púidose observar que as tendas da localidade daban un paso adiante e mercaban os novos queixos, pero quitábanlle a etiqueta para seguir coa promoción de "caseiro". Canto había que ver! Ou sexa, que un queixo feito no mesmo lugar, co mesmo leite, feito pola mesma señora, nun lugar limpo e sinalando nunha etiqueta de quen era, para aqueles mundos comerciais próximos non era "caseiro". En fin, xa nos podemos facer unha idea do dificultoso e desesperante panorama para quen pretendíamos mellorar a comercialización do queixo como eramos o equipo da Xefatura do ICA.

Naqueles momentos era moi importante que todo o mundo fose prudente, pero como normalmente sucede cando se remove algo, case pasa de todo menos usar a prudencia; ademais, da nova todo mundo quere falar ou opinar, como é humanamente comprensible. Pero hai que dicilo todo, cando os promotores de tal proxecto están a traballar arreo para convencer a xente, porque quérise ou non, en casos como estes sempre se acada un grao de convencemento, a información ou os consellos baratos, deses que se dan sen pedilos, só serven para incomodar os protagonistas, neste caso os produtores. Tamén entorpecían o traballo dos que dirixiamos o proxecto, o que producía unha certa incomodidade e dificultades que podía "dar ao traste" con todo proxectado.

Resulta tamén curioso que cando se inicia unha actividade nova os medios de comunicación escriben e falan da nova en cuestión; como é lóxico, aínda que tristemente non sempre con acerto, e o que é peor, sen darse conta de que se a información non está ben dada pode parar calquera iniciativa. Se isto llo aplicamos ao queixo de San Simón da Costa, ocorría máis veces do debido, que mentres intentabamos pór no mercado un queixo adaptado ás esixencias do momento, os medios tiñan a teima de sacar a foto que precisamente levase á mesma desaparición do queixo, un queixo desigualmente afumado, regañado, de saibo como lle cadrase, etc.; o que creaba unha profunda confusión, que comercialmente se podía pagar moi caro.

Non sempre bebían das mellores fontes da información, o que daba lugar a noticias ás veces contraditorias e outras de desánimo que non eran axeitadas para empurrar aquela xente dubitativa.

A verdade é que todo se foi amañando co tempo e as probas foron superadas, pero é conveniente destacar todos estes aspectos para que nos demos conta das dificultades que cada un ten no seu traballo, e que chegan a bo fin cando todos cooperamos e somos auténticos profesionais.

DIAGRAMAS DE CRECEMENTO DA PRODUCCIÓN DO QUEIXO

Sen dúbida de ningunha clase, o máis importante de todo o proceso do proxecto era que se formase un grupo de produtores que dominase a situación con bastante soltura; o que leva consigo a recuperación do queixo, pero tamén é verdade que se non houbo un futuro da produción, de pouco valería todo, polo que é interesante reflectir como foi estatisticamente evolucionando a produción e gañando novos mercados.

Amosaremos datos sobre as explotacións, queixerías e cantidade de produción.

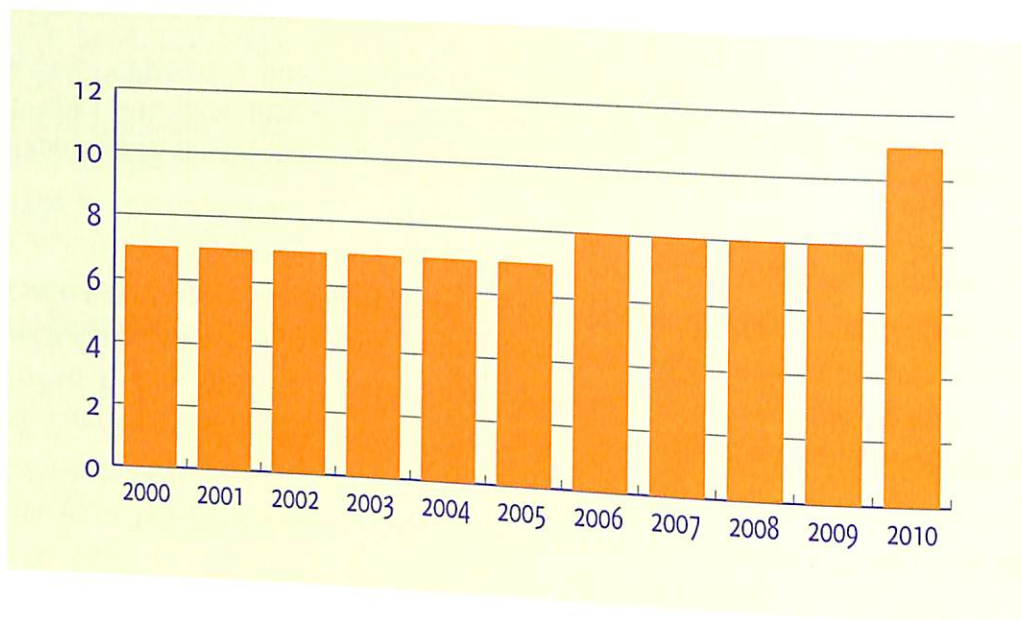
No referente ás explotacións, débese ter en conta, como xa se expresou anteriormente, que inicialmente os produtores eran remisos a entregar a súa produción ás queixerías que a precisaban, e na actualidade pódese afirmar que esa circunstancia está superada. O que é indicativo de que se creou un respecto e unha situación fiable que permite moverse nun ambiente con maior estabilidade.

Reflectimos uns cadros dos últimos anos que son indicativos da DOP.

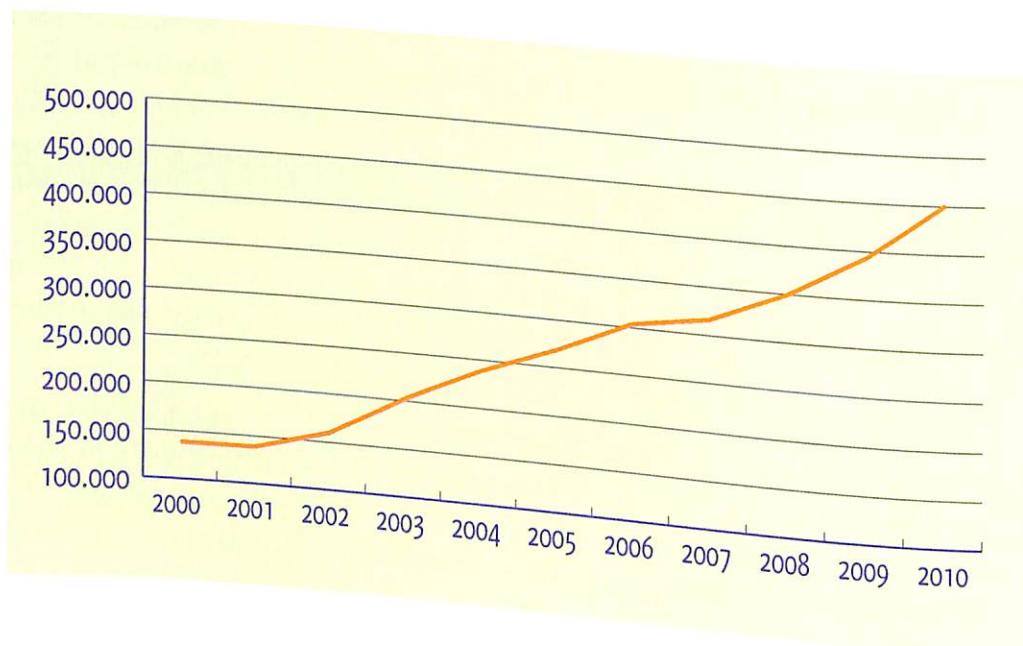
EVOLUCIÓN DOP QUEIXO SAN SIMÓN DA COSTA

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Número de gandeiros	94	50	50	41	41	75	90	108	133	155	168
Número de queixerías	7	7	7	7	7	7	8	8	8	8	11
Produción de queixo en kg	138.409	138.548	159.148	201.053	237.452	267.582	303.322	315.814	349.474	393.278	450.960

EVOLUCIÓN NÚMERO DE QUEIXERÍAS



EVOLUCIÓN PRODUCCIÓN DE QUEIXO EN KG



REFLEXIÓNS FINAIS DE TODO O PROCESO

En todo este proceso hai cousas que están e foron claras rotundamente, mentres hai outras máis escuras ou que non se chegan a entender moi ben; de calquera xeito, o que se trata é de facer unha crítica positiva e construtiva, que ao final será o que vale, pero non se pode esquivar a crítica, porque se queremos que o mundo avance polos vieiros desexados ten que existir, e cada vez ser comercialmente máis claros e ben informados.

As opinións que se verten neste caso, propias do autor, como o lector se daría conta, é porque formou parte do equipo de traballo constituído polo persoal da Xefatura do ICA, e por conseguinte coñeceu todo o proceso perfectamente, tamén tivo as ledicias pertinentes e sufriu as penas, tanto inevitables como evitables.

Calquera reflexión que intente transmitir leva a maceración do tempo, que normalmente é o que dá cordura ás opinións, aínda que non sempre reflicte a realidade auténtica, porque normalmente fáltalle a intensidade que os feitos tiveron, pero o que interesa para a historia son os feitos contrastables, que son os que permiten sacar as conclusións individuais que sirvan para un futuro a outras xeracións; nunha palabra, as palabras ou letras faladas ou escritas en frío non son máis verdadeiras pero van ser máis útiles, pola simple mecánica do entendemento e a falsidade con que se envolven as relacións humanas cando saen da intimidade familiar e se ceiban polo mundo do denominado socialmente correcto.

Pode ter por seguro o lector que as afirmacións que poden ler están lonxe do que me saíría do corazón naqueles intres, cando o corpo estaba acelerado e a mente en quentura; momento que pola experiencia social, sabía que non debera verificalas. Cando se observan as necesidades neste mundo, mentres falla a mira de horizontes na sociedade, resulta tremendo tanto certas proposicións de colectivos cara ao noso desenvolvemento como a parca actitude en xeral para solucionar problemas sociais; de xeito que leva a unha persoa normal ás veces a entrar nunha fase de impotencia que chega á desesperación, pero, como se deduce loxicamente, deste estado sempre hai que fuxir, porque verdadeiramente non conduce a nada e nun estado así non é o mellor para tomar determinacións. En fin, que pasado xa certo tempo, permítome facer algunhas afirmacións co suficiente pouso para non perder a perspectiva histórica nin distorsionar a realidade, pero quitándolle o brillo sentimental.

Dende este vértice do tempo e dende a miña óptica observo que ao remate, indiscutiblemente, o proxecto xerou un superávit de resultados innegables, o que produciu un alivio a aqueles tempos de tensión, porque non me cansarei de repetir a seguinte cuestión: que ninguén pense que isto foi un "pasodobre", non! Foi duro! En xeral, as cousas están moi ben cando funcionan e xa pasaron, pero hai que pensar en toda a maquinaria e a mecánica que había que manexar para que o barco navegase e todas as circunstancias imaxinables e non imaxinables que se deron nestas situacións; que se superaron máis ou menos facilmente segundo a consideración que se teña socialmente do asunto;

esa consideración virá dada polo grao de entendemento do proxecto, pero por desgraza, case sempre é máis ben pouco, polo que a dificultade está servida, como pasou neste caso e outros moitos máis.

Ao remate debemos felicitarlos todos, porque se chegou a un destino de liña ascendente comercialmente e a un recoñecemento xeral. De todos os xeitos hai que ser ambiciosos e esixir máis a toda a cadea influente en tales procesos, dende o consumidor ata o produtor, pasando por entes e políticos que de forma directa ou indirecta teñen repercusión nas decisións, accións, comentarios, etc., e dos que somos testemuñas.

Facendo unha análise por colectivos, a quen primeiro temos que destacar e gabar son os propietarios das primeiras queixerías, pois tendo en conta as condicións sociais deste país e o seu punto de partida, aínda que queiramos pórilles dificultades, a auténtica realidade demóstranos que foron arriscados; foron xente que usaron a súa capacidade da confianza para crer en nós, que iamos predicarlles ás súas casas, e que dados os antecedentes históricos é moi fácil de entender que nos tivesen desconfianza, pero os feitos demostraron o contrario, polo que non deixa de ser meritario. Eu non me canso de recoñecerlles o mérito que tiveron e teñen, porque para eles era como meterse nun túnel, e non sabían se serían rescatados. Foron boa xente, intelixentes e con determinación, servindo de exemplo a outros moitos produtores para que iniciasen tamén actividades rompedoras da rutina tradicional. Resulta verdadeiramente fermoso poder ollar as queixerías que se van traspasando aos descendentes, que teñen dadeiramente a formación universitaria e crean novos postos de traballo no medio rural, ese medio polo que todos podemos facer un pouco máis. Os que amamos o campo, cando vemos ese desenvolvemento con base, dános unha sensación de desfrute interior que paga todas as penas. Neste caso, agradecemento a eses produtores que ben o merecen.

O equipo da Xefatura do ICA, xunto con outras persoas, logrou un traballo importante e fixo un esforzo psicolóxico moi grande para enfrontarse a unha situación difícil; a súa importancia é indiscutible, xa que sen a súa participación naqueles tempos non se realizaría tal proxecto. O seu traballo foi de deseño e seguimento, ademais de afastarse do paternalismo, ou sexa, deixar a xente que medrase, e segundo fose medrando ir descendendo a tutelaxe, porque así é a forma de que as cousas perduren no tempo.

Isto do paternalismo, que parece tan fantástico, non sempre ten utilidade no tempo, xa que cando unha persoa ou un colectivo está tan metido nunha causa, non é tan corrente que xurda a actitude ou comportamento de deixar a súa práctica aos beneficiarios, máis ben úsase a persistencia normalmente para facerse o imprescindible e usar esa forza na procura de certas situacións favorables para acadar outros fins ou intereses. Sabemos todos que isto funciona así máis do que se quixese, pero neste caso foi todo o contrario, non por casualidade, senón por puro convencemento. Aínda que dende a Xefatura sempre estivemos e estamos vixiantes para evitar calquera perigo.

Os medios de comunicación foron bastante consecuentes co que pasaba segundo foi avanzando o proceso, si é certo que nos comezos, nalgúns casos, con ese espírito da nova vogando, ás veces

fixose dano ao traballo realizado porque se potenciaba a imaxe non adecuada. As hemerotecas son testemuñas de que cando se estaba no proceso de recuperación do queixo, alá! veña publicar fotos cos queixos regañados do tempo da posguerra. Sen dúbida, penso que se se vai facer un traballo para mellorar, débese ser bastante sensible para non prexudicalo, e se non se está de acordo con ese proxecto facerlle a crítica necesaria, porque ao mellor hai que paralo, e se non hai que paralo, considero que hai que axudalo. Creo que se debe achegar á fonte de onde sae o proxecto para contrastar as informacións. De calquera xeito, en xeral, o labor dos medios despois da fase inicial foi importante, axudou moito á súa promoción e debemos todos felicitarnos polos obxectivos acadados, sobre todo tendo en conta os tempos, o produto e o país.

O colectivo máis grande de todos sempre é o dos consumidores, que xa somos todos; era un dos me- dos que o equipo de traballo tiñamos porque se non se chegaba a sensibilizalos, perdidos estaríamos; claro está que para conciencialos era fundamental elaborar un bo produto. A resposta foi case que diría inesperada en sentido favorable, pois nos comezos eran reticentes ao queixo, porque a poboación que coñecía o produto en realidade era mínima, non obstante a resposta tamén foi moi positiva naquel momento, o que permitiu que se chegase a onde se chegou. Isto non quita que non se teña que seguir informando o máximo posible, porque potencialmente o queixo dentro do mercado tanto local como nacional e internacional ten aínda moito percorrido comercial.

Deixado dito todo o anterior, un que foi criado na aldea, que é da xeración do fouciño e da gadaña, ten un sentido da vida con sangue de necesidade e de urxencia por remedialo, polo que todo aquilo que ulla a lentitude, parsimonia e de espera, élle de difícil dixestión, polo que non debe resultar estraño que dende esta óptica teña a sensación da lentitude colectiva; por conseguinte, a dinámica social en que lle tocou vivir empúrrao a diseccionar as responsabilidades, aínda que non farei un despezamento de tal disección pero si unha alusión xeral dos comportamentos que se debían ter.

Para min resulta difícil de entender que a recuperación do queixo non se fixese antes, e que tivéssemos que ser un equipo de ousados con só o soporte da conciencia e de sentir a miseria que había no país, en plena Europa e a finais do século XX, os que levásemos a cabo o proxecto. Ver a todo mundo feliz, sen inmutarse pola perda dun produto que ademais de ser un alimento con posibilidades de producir ingresos para a unidade familiar, formaba parte do noso patrimonio cultural, facíalle ferver o sangue a calquera que tivese un pouco de amor propio e estivese concienciado dos problemas que padecía o noso país. Obviamente isto é aplicable a outros produtos e sectores, pero o caso que aquí nos trae é transcendente pola súa peculiaridade.

Verdadeiramente resulta desagradable que cando estabas para iniciar o proceso, no fondo sentiras un profundo silencio, mentres por detrás, sobre todo nos lugares de reunión rural daqueles tempos, te criticaran nalgúns casos como se foses cometer un crime. Mirado friamente é algo arrepicante, aínda que xa dende a distancia e o tempo transcorrido resulta reconfortante superar unha situación que non se cre para unha área xeográfica dentro de Europa. Isto, que pasado o tempo se pode tomar a risa, na realidade segue a ser uns dos atrancos máis importantes para o desenvolvemento da nosa terra; por

consequente, débese considerar moi en serio, porque o noso porvir está en xogo en moitas actitudes destas que cabrean cotiamente pero que non se pensa na súa transcendencia; moito máis profunda que o simple cabreo momentáneo.

Despois desta restra de comportamentos e conclusións, aos participantes nesta recuperación creo que nos queda a sensación de que a pequena e mediana empresa úsase moito para falar dela, pero a realidade é outra. Estou convencido que por este colectivo, sobre todo no de micro e pequena empresa, non chega só con que os gobernos prediquen de certas axudas; isto non é malo pero non suficiente. Nun país como o noso, estruturado basicamente nun minifundismo atroz, a iniciativa privada posiblemente tivese que ter un complemento na Administración, pero non só no que respecta ao aspecto económico senón en actuacións máis concretas como foi o caso precisamente da recuperación do queixo de San Simón da Costa; de feito, algúns produtos que están ou estiveron a punto de desaparecer, salváronse grazas á actuación da Administración ou dos seus funcionarios, do xeito que fose, pois están os datos que reflicten a realidade. En verdade, a este autor impórtalle pouco de onde procedan as ideas e os esforzos, o caso é que se vexan os resultados e con que custo foron feitos.

O que si está bastante claro, con respecto a todo este mundo agrario, é que sexa o sector privado, a Administración, ou ambos os dous, deben e teñen que achegarse máis á terra para intentar sacar adiante todo canto temos potencialmente, porque senón estaremos sempre no último vagón do desenvolvemento. O de potencialmente, que queda sempre ben pero define pouco, é unha realidade, pero os que levamos moito tempo usando a palabra, dámonos conta que coa potencialidade en conserva non vivimos, viviremos se somos capaces de plasmar dunha vez esas posibilidades na realidade.

Un que estivo neste episodio coa maior paixón que se pode ter a un traballo, sempre botou de menos un maior apoio no seu arredor; como dicía un anónimo da Terra Chá: “notábase como se non se fixera pé na cociña”. É posible que os que participamos neste proxecto sobrevaloremos o seu interese, pode, pero, volvo insistir, se así fose, por que non se fixera antes? O que nos indica que de todo ordinario non era, e como dicía Montaigne: “todas as accións que se saen dos límites ordinarios están suxeitas a teóricas interpretacións”. Eu sigo a pensar que estes queixeiros tiveron un mérito especial, atopándose en certa soidade que o equipo de traballo tivemos que suplir.

De calquera xeito, con soidades ou non, coas interpretacións que cada un é libre de dar, eu quedo coa frase de Goethe: *vale máis facer a cousa máis insignificante do mundo que estar media hora sen facer nada.*