

Comercialización cooperativa de queso en Fuerteventura

FUERTEVENTURA es la segunda isla canaria por su extensión territorial. Su situación geográfica, cercana a la costa de Africa y escaso relieve montañoso, hacen que sea poco favorecida por las lluvias. Bajo su suelo también escasea el líquido elemento, y aunque se han abierto muchos pozos, el agua es poca y en la mayoría de los casos de elevada salinidad (3-7 gr. de cloruros por litro).

Con la poca y mala agua de estos pozos se cultivan, en la zona sur de la isla, tomates, muy apreciados para la exportación, y alfalfa, principalmente. El secano, cuando llueve, proporciona cortas cosechas de cereales y legumbres.

En el duro secano de Fuerteventura juega un importantísimo papel el ganado cabrío, del que muchos agricultores se benefician y al que otros querrían ver desaparecer. Porque al no estar regulado el pastoreo en gran número de casos, la cabra pasea tranquilamente por la isla, castigando duramente la escasa cubierta vegetal.

Independientemente del sistema de explotación del ganado cabrío, que ya se tratará en otra ocasión, se pretende en estas líneas considerar algunos aspectos del principal aprovechamiento de la leche de cabra, que en este caso es el queso «majorero», famoso en toda la región canaria y provincias africanas.

ELABORACION Y VENTA

Actualmente, el queso se elabora siguiendo las normas tradicionales; solamente se han cambiado los típicos moldes o «pleitas» de palma por aros metálicos; algunos ganaderos comienzan a usar el cuajo artificial. El queso lo elabora la mujer de la casa.

Suele presentarse a la venta en estado tierno, semiduro o duro, siendo exportado en su mayor parte a la isla de Gran Canaria y provincias de Africa. El valor de las exportaciones de toda la isla ha rebasado algunos años los 25.000.000 de pesetas.

Una muestra del queso elaborado.



Los embarques de queso comienzan el mes de diciembre, alcanzando su mayor volumen desde febrero a mayo.

La cadena de intermediarios que lleva el queso desde el productor al consumidor muestra unas diferencias de precios en los extremos de tal cadena, que llega en ocasiones a las 25 y 30 pesetas en kilo.

El problema no es tan notorio en los años lluviosos, cuando el ganado dispone de abundante pasto. Pero cuando el ganadero ha de alimentar a sus animales con heno de alfalfa (9 pesetas kilo) y maíz en grano (6 pesetas kilo), prefiere guardar su queso y venderlo en forma de «duro» más adelante, antes de que le resulte antieconómico.

LOS AGRICULTORES SE ORGANIZAN

Con el objeto de mejorar la comercialización del queso, un grupo de agricultores-ganaderos de Villaverde, pueblo situado al norte de la isla, decidieron vender su queso acortando la cadena de intermediarios. Para ello se ampararon en la Cooperativa de la localidad, que a su vez se apoyó en una cooperativa ganadera de ámbito provincial, que les sirvió de asentador en el mercado central de la capital de la provincia.

El poner en movimiento cualquier operación a través de una Cooperativa, presenta siempre dificultades de índole diversa.

En el caso que nos ocupa, la principal dificultad se derivó de la falta de capital por parte de estos pequeños agricultores-ganaderos, los cuales precisaban recibir de forma

inmediata el importe de sus productos vendidos.

Esta circunstancia fue aprovechada en algunos casos por los intermediarios, los cuales normalmente ofrecen al ganadero los productos que le son necesarios para su hogar y su explotación, a cuenta del queso por ellos entregado. La Cooperativa no sólo no podía ofrecer a sus asociados esta misma ventaja, sino que las liquidaciones en metálico sufrían el lógico retraso que el proceso de comercialización provoca. De esta forma, se planteó una situación de inseguridad que muy pocos afrontaron, y que sólo fue posible paliar, en parte, gracias al desinteresado aporte de capital efectuado por un miembro de la comunidad.

Los puntos más importantes observados en la campaña han sido:

1º Recogida del queso el día antes del embarque en los locales de la Cooperativa. Antes del pesaje, uno de los socios, nombrado por acuerdo general, inspecciona la partida de cada agricultor y, dada su conformidad, se procede al pesaje y registro de cada una de ellas. Esta primera inspección se realiza con rigurosa meticulosidad para evitar los fallos de calidad en el envío. Se tiene muy en cuenta el grado de consistencia de las piezas. A la mañana siguiente se pasa revisión veterinaria y se procede al embalaje.

El número de piezas devueltas en la revisión veterinaria fue prácticamente nulo, lo que demuestra la excelente calidad del producto y el interés puesto por los ganaderos en concurrir al mercado con las mejores condiciones.

2º El embalaje que se empleó fueron cajas de cartón, ya que en plan experimental el envío se hizo por avión durante toda la campaña; no obstante, cuando el envío se efectúe en barco, el embalaje debe ser de madera, por absorber menos humedad.

La medida que se cree más adecuada para las cajas es la de 0,60 x 0,15 cm., disponiéndose

Los asociados ponen con orgullo el sello que acredita sus quesos.



dose en ellas doce piezas de queso o su equivalente hasta 25 kilos netos. Esto obliga al ganadero a uniformar el tamaño de las piezas para mejor aprovechamiento de las cajas.

Cuando el transporte se haga en barco, se deberán usar cajas de madera, con una capacidad próxima a los 40 kilos netos.

3º El transporte aéreo presenta la ventaja de una concurrencia al mercado más oportuna.

Por la frecuencia diaria de los vuelos. Pueden servirse al consumidor quesos en estado tierno, muy apetecibles, y con mayor garantía. Las piezas sufren menos daños en el manejo de las cajas.

El transporte marítimo presenta como ventaja su menor precio. Las cajas de madera tienen mayor duración, mientras que las de cartón sólo se usan una vez.

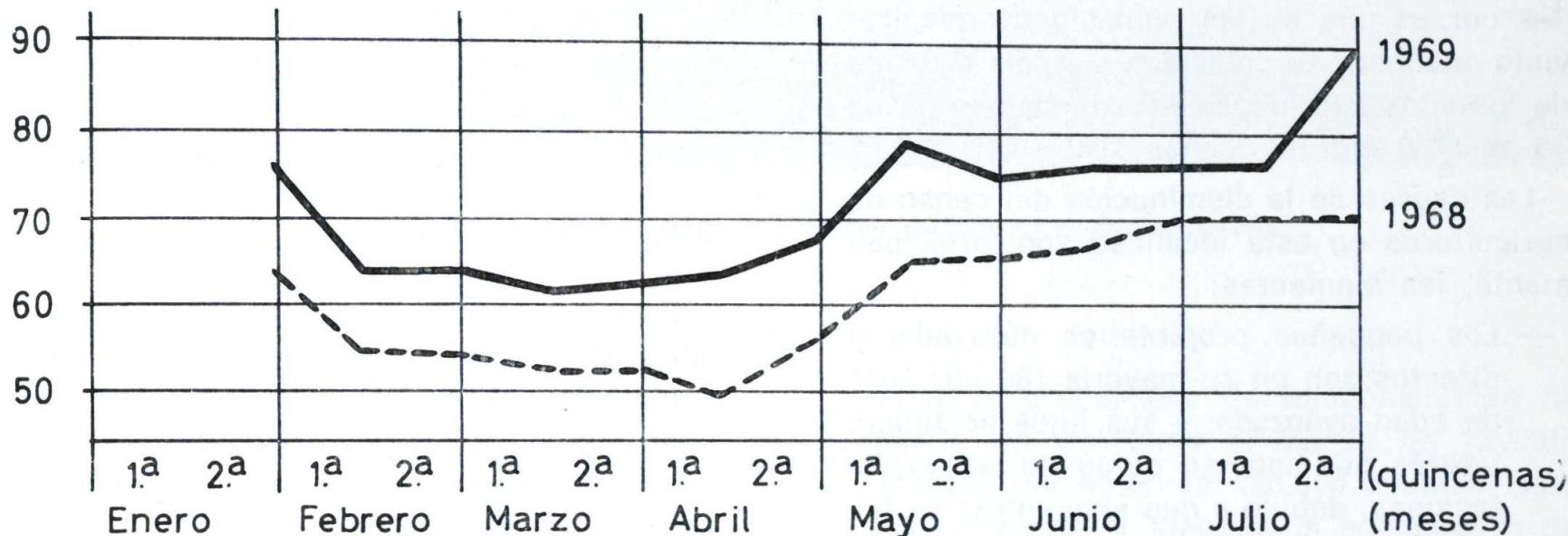


Gráfico comparativo de los precios pagados por los intermediarios (1968) y por la Cooperativa (1969).

COSTO DEL TRANSPORTE POR KILO

	Por barco Ptas.	Por avión Ptas.
Embalaje	—	1,25
Amortización cajas	0,50	—
Transporte a embarque ...	1,00	1,00
Flete	0,30	3,00
Transporte a destino	0,50	0,50
Devolución cajas	1,50	—
TOTAL	3,35	5,75
Volumen total del queso aportado		4.288 kg.
Volumen posible para exportar por esta Cooperativa		15.000 kg.

RESULTADOS

En primer lugar destaca el aumento de precio obtenido por el ganadero. Esta experiencia cooperativa produjo un alza general de

precios en toda la comarca por parte de los compradores habituales, con el fin de no perder sus proveedores.

Hay que hacer notar que en el año 1969 la producción de queso se vio muy aumentada por las excepcionales condiciones del invierno precedente. La competencia de quesos procedentes de otras islas fue grande. Pero aun así, siempre obtuvo ventajas el agricultor mayorero a través de su Cooperativa.

A este efecto económico ha de unirse el efecto producido por el hecho de la asociación en sí. Esta Cooperativa se fundó en 1965, pero hasta la fecha no se había conseguido un vínculo de unión tan positivo entre sus miembros. El primer paso está dado. El espíritu cooperativo se apunta un nuevo tanto.

Antonio A. Ordóñez Alvarez
José María Escuder Martín