

o Queixo
de
San Simón
A súa recuperación

XUNTA DE GALICIA

○ Queixo de San Simón

A súa recuperación

José Mouriño Cuba

Xunta de Galicia
Consellería do Medio Rural e do Mar
Santiago de Compostela
2014

Edita:

Xunta de Galicia. Consellería do Medio Rural e do Mar

Lugar:

Santiago de Compostela

Asesoramento Lingüístico:

Antonia Vega

Deseño e maquetación:

Vexota

Imprime:

Gráficas Garabal

Año:

2014

DL:

C 1626-2014

ISBN:

978-84-453-5159-8

ÍNDICE

PRÓLOGO.	11
INTRODUCCIÓN	13
ANTECEDENTES	15
Historia.....	17
1ª PARTE	
ELABORACIÓN TRADICIONAL	21
Elementos físicos determinantes na produción histórica do queixo	21
Necesidade da recuperación do queixo de San Simón	22
Locais de elaboración tradicional do queixo de San Simón	24
Método ou proceso de elaboración tradicional	25
Tipos de queixos de San Simón	39
2ª PARTE	
PERÍODO DE TRANSICIÓN.	41
Situación despois da brusca decadencia.....	41
Posibilidades dunha denominación de calidade como alternativa	44
Normativa galega para produtos galegos de calidade.....	47
Decreto 248/1983, do 15 de decembro	48
Decreto 69/1988, do 10 de marzo	49
Circular conxunta da Dirección Xeral de Saúde Pública da Consellería de Sanidade e da Dirección Xeral da Produción Agropecuaria e Industrias Agroalimentarias da Consellería de Agricultura.....	53
AXUDAS	57
Subvencións	57
Decreto 151/1984, do 13 de setembro, polo que se establecen medidas de fomento e promoción de empresas en Galicia (Consellería de Industria, Enerxía e Comercio)	57
Decreto 197/1984, do 29 de novembro, sobre apoio á comercialización agraria e reindustrialización	59
Decreto 113/1987, do 14 de maio, da Consellería de Agricultura sobre axudas ás industrias agrarias en Galicia e á comercialización e promoción de produtos agrarios galegos	60

3ª PARTE

NUCLEARIZACIÓN DO PROXECTO 63

Responsabilidade do proxecto de recuperación do queixo de San Simón	63
Determinación sobre o proxecto de recuperación do queixo de San Simón	65
Condicionantes sociopolíticos	65
Necesidade de salvar o queixo	66
Influencia do nome de Galicia nos mercados.....	68
As estruturas	70
A formación dos produtores e da comarca	71
Outras axudas necesarias	73
Comercialización.....	74
Subministración de materia prima.....	74

4ª PARTE

RECUPERACIÓN DO QUEIXO DE SAN SIMÓN.. .. . 77

Proxecto de recuperación do queixo de San Simón	77
Primeiro contacto coa zona de San Simón	78
Reunións colectivas	82
a. Alternativas á agrupación de produtores e elaboradores.....	84
b. Elección de modelos de instalación.....	85
c. Forma de comercialización.....	85
d. Electrificación	86
e. Implantación dunha denominación de calidade.....	87
Resumo final das reunións conxuntas	87

5ª PARTE

PROGRAMACIÓN DO TRABALLO PRÁCTICO.. .. . 91

Programación concreta de actuacións.....	91
Proxecto de electrificación	91
Deseño das instalacións	92
Rexistro das instalacións	95
Tramitación de axudas.....	96

Solicitude da denominación de calidade.....97

6ª PARTE

0 NOVO PROCESO DE ELABORACIÓN 101

Aplicación do novo proceso de elaboración 101

7ª PARTE

FIGURA DO QUEIXO 111

Forma do queixo..... 111

Etiquetaxe 114

8ª PARTE

PROCESO XERAL DE COMERCIALIZACIÓN 119

Comercialización..... 119

Denominación de produto galego de calidade 121

Regulamento 124

Feiras e dinamización 129

Denominación de orixe 135

 Elección dun novo nome 136

 Recoñecemento da denominación de orixe San Simón da Costa..... 139

 Regulamento da denominación de orixe..... 139

Remate das fases básicas previstas para o queixo 141

9ª PARTE

Os PIARES DO TRABALLO 143

Personaxes estratéxicos..... 143

10ª PARTE

MISCELÁNEA DE ACONTECERES 153

Evolución das queixerías de San Simón da Costa 153

Recoñecementos ás queixerías..... 155

Premios ás queixerías..... 155

 *CRISANTO SAT 1306 XUGA..... 155

 *QUEIXERÍA CAS LEIRAS SL 156

 *JAVIER PIÑEIRO LÓPEZ 156

*FÉLIX FREIRE CUBA.....	156
*QUEIXERÍA PRESTES SL.....	156
*JESÚS REY PÉREZ.....	157
Comentarios	157
Análise dende o equipo da administración.....	158
Análise dende a óptica dos queixeiros	160
Perspectiva do consumidor	162
Observación do comportamento de grupos de presión ou tácitos	163
Notas do desenvolvemento e anécdotas do proxecto	164
Problemas de maior repercusión comercial	168
Últimas actuacións para mellorar a comercialización.....	170
Resposta en xeral dos foros de influencia e comunicación	171
Diagramas de crecemento da produción do queixo	173
Evolución DOP Queixo San Simón da Costa	173
Evolución número de queixerías.....	174
Evolución produción de queixo en kg.....	174
Reflexións finais de todo o proceso	175
MAPAS.	179

PRÓLOGO

A determinación de escribir sobre o queixo de San Simón xorde porque considero que as novas xeracións deben ter coñecemento das cousas e as causas de por que ocorren ou suceden. Xa sabemos que coa cantidade de información con que se atopa a xente é normal que nos sintamos saturados mentalmente e que provoque que se procese a nova do día e a de onte pase como un lóstrego, pero coñecer a historia é imprescindible para non repetir erros nin cometelos de novo. Coa tecnoloxía actual temos a posibilidade de almacenar toda esa información e poder usala cando fose mester, pero para aos da xeración deste autor en moitos casos non existiu, como no caso do queixo de San Simón, ben porque non a había ou era difícil atopala, o que producía un desacougo, pois un quería saber máis das súas raíces, e non podía ser por non haber documentación acreditativa, polo menos á man.

Levaba tempo cavilando sobre a necesidade de escribir sobre o queixo, pero o tempo ía pasando porque os traballos profesionais de funcionario tíñanme absorbido xornada tras xornada neste mundo rural sempre necesitado de entrega, que ao final toda é pouca. Non obstante, o doce de marzo de 2010 chegoume a nova do pasamento do escritor Miguel Delibes, autor ligado en parte ao campo, e por puro sentimento veume a luz definitiva de poñerme a transcribir ao papel toda esta historia sobre o queixo, porque consideraba, sobre todo para esa xuventude que teña algunhas inquiredanzas, que podía ser moi válida a experiencia que se tivera no apaixonante proxecto de recuperación.

Non quedou atrás tampouco outra razón que me empurrou tamén a tal tarefa, refírome ao feito de ser copartícipe na recuperación deste queixo, produto que polos anos setenta e oitenta comezaba o seu declive con todos os visos de desaparecer. Hoxe, dende a perspectiva do tempo, considero que debe ser un exemplo para aquela xente emprendedora non con moitos medios, pola forma como se desenvolveu.

Tal proxecto creo que rompía algunhas barreiras, pois dende a Administración da Xunta de Galicia, en cooperación co sector privado, permitiu que en moi pouco tempo o queixo fose recuperado e chegase a todas as partes do mundo grazas ao esforzo de todos e basicamente á disposición daqueles labregos convertidos en empresarios de verdade, e que entre as moitas virtudes estaban deixarse guiar polos axentes da Administración para levalos adiante; a intelixencia que demostraron por entender o proxecto e, como non, o valor de poñerse á tarefa contra vento e marea, pois eran momentos nos que algunhas condicións non eran moi favorables, como podía ser o prezo do diñeiro e o ambiente veciñal, que non eran o máis axeitado para animar. Situación moi típica historicamente da nosa terra. Os queixeiros ao final superaron todo, e o resultado foi claramente positivo.

Esta recuperación coido, en parte, que é un exemplo de como se debe actuar no campo do desenvolvemento integral, producindo boa materia prima, transformándoa para ter un maior valor engadido e comercializándoa o propio produtor, para evitar no posible tamén intermediarios e ter un mellor

control do seu produto ata o destino final. Todo isto baixo un paraugas dun baixo custo en todo o proceso, que era o punto clave naqueles tempos e para este tipo de proxecto e operadores.

No libro explícase como se fixo a transformación, como se pasou da elaboración manual á aplicación das novas tecnoloxías, respectando sempre as condicións organolépticas tradicionais, como dunha actividade inviable economicamente pasou a ser rendible, única maneira de poder salvar esta xoia gastronómica.

Foi pretensión do autor tratar este tema para manifestar o esforzo e a teima, tanto na idea como no traballo, e tamén, como non, para expresar o sentimento con que se fixo e se executou o proxecto, en detrimento doutros aspectos literarios, porque por enriba de todo un quixo amosar a máis pura realidade.

Tamén quería subliñar con esta publicación que estaban entre os obxectivos deste proceso, ademais de conservar a actividade que dende calquera punto de vista é defendible, crear postos de traballo no campo, o asentamento poboacional no medio rural e acadar unha distribución da riqueza axeitada, é dicir, contando cos produtores da zona.

A actuación sinérxica das axudas da Administración, o celo da Xefatura do ICA, os futuros queixeiros e os consumidores locais foron a chave inicialmente, pois animaron comercialmente aos elaboradores e permitiron que fose posible levar adiante este proxecto excitante.

Por todo iso quero agradecer aos compañeiros do equipo de traballo da Xefatura do ICA, aos queixeiros, a José Luis Ramos e á Administración por apoiar este proxecto. Ao mesmo tempo quero estender ese agradecemento a todos os que participaron na posibilidade da publicación deste libro, ou sexa, á Consellería do Medio Rural e do Mar, ao Consello Regulador do Queixo e aos concellos de Guitiriz, Vilalba, Muras e A Pastoriza, pois sen esas axudas non podería ver a luz esta humilde obra, pero real e ao final gratificante. A todos, grazas.

José Mouriño Cuba

INTRODUCCIÓN

A Terra Chá foi e é unha zona eminentemente agrícola no amplo sentido da palabra, onde o gando nas zonas máis altas ten bos pastos para a produción de leite nas diferentes estacións do ano, o cal era dificultoso noutros tempos cando a alimentación do gando era basicamente do pastoreo. Esa humidade da serra da Carba, tanto nas zonas altas como nas medias, durante todo ano permitía unha produción de herba máis continua que noutros lugares, aínda que esa base alimenticia podía estar acompañada doutras producións complementarias que axudaban a conseguir unha boa ración gandeira.

As producións complementarias procedían dunha rotación de cultivos de pataca, cereal e nabos, que tiñan a súa transcendencia tanto na alimentación animal como humana. No caso dos animais axudaban a complementar esa ración e no aspecto humano podemos falar deses tres produtos, dous deles actualmente con denominación de calidade, como as patatas e os nabos, e o cereal posiblemente sexa básico en pouco tempo dentro da posible denominación de “Pan Galego”.

Nesta comarca existían outras producións importantes, entre as que destacaba a de porcino a nivel familiar, que dera lugar a un bo comercio de xamóns na zona, sendo os intermediarios próximos algunhas familias maragatas que se instalaran tamén en Vilalba, isto supuxo unha maior concentración de empresas de Galicia dedicadas ao comercio do xamón. Non quedaba atrás a produción de aves, concretamente as dedicadas á produción de capón, que en breve tamén terá unha denominación de calidade e que esperamos que sexa un detonante de desenvolvemento cara ao futuro.

Outro dos produtos estrela da Terra Chá fora, sen dúbida, o queixo, pois aproveitando eses pastos obtíñase un leite organolepticamente marabilloso, base duns queixos tanto en estética como en sabor espectaculares, cando estaban ben elaborados. Os queixos de San Simón traían historicamente moita sona tanto na comarca como noutros nichos comerciais a nivel nacional.

Xunto coa pataca, o trío de produtos elaborados, xamón, capón e queixo de San Simón, eran o símbolo produtivo da comarca da Terra Chá, pero a partir dos anos sesenta entraron en decadencia, sosténdose o mercado de capóns en Nadal e o comercio de xamóns, pero non galegos.

Estes produtos sempre se empregaron para pagar favores ou como expresión de agradecemento en xeral, isto demostraba historicamente o aprecio e a consideración que se tiña deles. Pero deses tres produtos, quizais o que máis perigo tiña para desaparecer era o queixo de San Simón, polos diferentes avatares da vida, que nestes casos eran, entre outros, a emigración e a afluencia de familias ás zonas urbanas para dedicarse a outras actividades máis recoñecidas socialmente que o campo.

O queixo fora decrecendo en prestixio por falta de coidado e esmero na elaboración, e o leite tampouco tiña o control necesario para os tempos que corrían naqueles anos oitenta. Todo isto levaba consigo unha depreciación do produto que non se debía consentir.

Un ten a lembranza de cando era neno dun queixo que se tiña como algo especial, cunha feitura que chamaba a atención pola súa forma, semellante a unha teta, e unha cor en tons amarelos brillantes que lle daban un sinal de distinción; esas cousas quedan gravadas, non se borran, isto produce que un tivese a teima de loitar para que non desaparecese. É certo que había outra empresa que estaba a elaborar un queixo algo semellante, non deixaba de ser bo queixo, pero non era o que pretendíamos aqueles que levabamos nos xenes aquilo da “memoria da fame”.

Con esta situación, a Xefatura do ICA de Lugo determinamos pórnos a realizar un proxecto de recuperación do queixo de San Simón, pois considerabamos que pertencía ao noso patrimonio gastronómico e como tal había que conservalo. Todos sabíamos que as dificultades ían ser moitas pola idiosincrasia do noso país e do campo en particular, xa que fuxir da rutina resultaba ás veces traumático naqueles tempos, polo que serían necesarias boas estratexias para levar adiante tal proxecto.

Por unha banda, o ambiente non ía ser favorable porque o illamento histórico marcaba a nosa maneira de ser, como dixemos antes. E por outra, segundo corrían os tempos, non eran de esperar actitudes entregadas porque a desmoralización sobre o queixo era evidente, e ían ter que traspasar fronteiras inesperadas que carrexaban dificultades. No equipo da Administración a pretensión era de que fose a xente do lugar a que participase como suxeito activo, ou sexa que fosen eles os que implantasen as queixerías e non xente de fóra.

En definitiva, estabamos diante dunha oportunidade histórica de aproveitar as posibilidades dun produto e manter viva a actividade agraria nun lugar que nos trouxera ata finais do século XX un produto gastronómico.

Para levar a bo fin esa idea precisabamos actuacións:

- Elaborar un proxecto crible e executable
- Traballar socioloxicamente na zona
- Aplicar novas tecnoloxías ao queixo
- Gañar o consumidor coa calidade
- Etc.

Con todo iso aspirábase que con esa actividade rendible, porque senón sería imposible, se mellorase a comarca ambientalmente coa actividade agraria en xeral, se creanse microempresas inicialmente e se convertese a zona nun atractivo turístico. Nunhas palabras, dinamizar a zona.

ANTECEDENTES

Durante o século XIX e XX na área da Terra Chá coñecía-se un queixo, sobre o que existen datos, que era algo especial e que lle chamaban de "San Simón", como vulgarmente se coñecía a parroquia, aínda que oficialmente nalgúns momentos lle chamasen "A Costa". Este queixo nos arredores era moi considerado, aínda que a algúns non lles tocara probalo en todo ano, pero si o tiñamos todos como algo digno para obsequiar. Outrora, cando a maioría da xente viaxaba pouco, tiñase a referencia de que era un queixo dun lugar de crus invernos e de zona montañosa. En tempos máis recentes esta área de elaboración quedou reducida á mínima expresión.

A parroquia de San Simón que así chamaremos, como o queixo, era o gran reduto, aínda que non se sabe por que, sendo varios os factores influentes, entre eles os xeográficos.

A parte alta está formada polos somontes da serra do Xistral coa referencia do pico de Monseiván, perfectamente identificable dende gran parte da Terra Chá. Esta formación prolóngase polo norte coa serra da Carba, que no extremo occidental remata noutro accidente como é o pico do Castelo; estas dúas elevacións roldan os mil metros e xunto co cordón da Carba constitúen un parapeto de defensa das influencias do Cantábrico. Por outra banda, esta cortina natural frea as invernías que dende o Atlántico se achegan á Terra Chá, temporais que dende Santiago de Compostela veñen descargando auga para parar na serra da Carba. Por conseguinte, esa abertura cara ao Atlántico e a proximidade do



Figura 1. Paisaxe de San Simón da Costa

mar Cantábrico provoca un microclima especial que se resume nuns invernos con bastante humidade e uns veráns con certa suavidade, o que fai que se conserve en toda esa zona certo verdor. Nas partes altas sempre se explotou o gando do monte, coñecido tamén ás veces como gando mostrenco.

A parte media ten unha orografía ondulada ao baixar cara aos vales da meseta chairega, con menos influencia cantábrica e máis atlántica. Terreos que foron en gran parte dedicados á agricultura e arbores, con cultivos como a pataca, os cereais e os nabos.

A parte máis baixa, como o seu nome indica, é a de menor altitude, con zonas bastante chás de moita produción herbácea. Noutros tempos, tamén con alternativa doutros cultivos, era o verdadeiro pulmón de alimentación para o gando.

Nas últimas décadas coa chegada da mecanización, sobre todo na parte media, implantáronse novas especies pratenses, aínda que hoxe seguen a ser maioría os pasteiros de sempre. Nas tres partes perfectamente identificables houbo historicamente produción gandeira e de leite, pois esa combinación de influencias marítimas favorecíaa.

A zona tiña unha base produtiva de forraxe de características autóctonas que xunto coa raza rubia galega cos seus correspondentes cruzamentos deu a oportunidade de obter un leite verdadeiramente rico organolepticamente. Aquel leite producido con características especiais estaba axudado tamén pola flora do lugar, como os xéneros de ericas, ulex e daboecias, moi abundantes naqueles tempos nas zonas máis altas, e as festucas, poas, holcus, bromus, trifolium, etc, espaxados por todos os lugares.

Con todas estas premisas, podemos afirmar que a zona reunía as condicións para que fose un lugar especial para a produción deste tipo, ademais dos enlaces dos camiños reais e as poboacións máis próximas como Vilalba e Mondoñedo, que noutras épocas de influencia achegaron o seu gran de area á posibilidade de que o queixo chegase ata o século XX.

A zona de produción durante o último cuarto do século pasado chegou a quedar reducida practicamente á parroquia da Costa (San Simón) e a Balsa, do Concello de Muras. Nese século as comunicación de Vilalba con Ferrol e o resto de España a través da derivación da radial da estrada do noroeste foron importantes, pois non se pode esquecer a importancia asteleira e militar de Ferrol naqueles tempos, sendo Vilalba un punto estratéxico.



Figura 2. Igrexa e casa da escola onde se celebraban as reunións

Toda esta bagaxe de núcleos de consumo, como puido ser Madrid, Ferrol, Santiago, entre outros, a climatoloxía especial, o solo, as razas, a forma, o sabor, a posibilidade de conservación, etc, foron o conxunto de circunstancias que fixeron que este queixo perdurase no tempo. Pero malia iso, no derradeiro terzo do século pasado entrou en eclipse e por conseguinte era necesario dedicarlle o tempo preciso e o esforzo para a súa recuperación.

HISTORIA

De todos son coñecidas certas referencias a este tipo de queixo, referencias como as de Rof Codina no xornal *Faro Villalbés* polo ano 1932 ou a de Vicente Otero Cao, entre outras; pero quizais unha moi importante foi o interese prestado por Afonso XIII na súa visita á Exposición de Industrias Lácteas celebrada en Madrid en 1913. A todo isto temos que engadir tamén o interese dalgún dos membros das familias reais europeas, como manifestou Manuel Fraga Iribarne publicamente nunha feira do queixo celebrada en Vilalba, sendo pregoeiro este autor.

Respecto a este queixo, tendo en conta o exposto, pouco máis se pode engadir sobre o que se sabe da súa historia, agás a de calquera tipo de queixo, que se perde nas orixes dos tempos. Dende tempos bíblicos tense coñecemento da existencia do queixo, posiblemente despois da domesticación dos animais produtores de leite, e podemos citar como data uns dez mil anos a. de C. Sería o momento da aparición dalgunha forma ou xeito de elaboración que se puidese asemellar en algo ao que hoxe chamamos queixo. Polas zonas orientais do Tigris e o Eufrates xa aparecen sinais desa existencia, sendo os gregos uns bos consumidores de queixo, segundo parece. Os romanos que non deixaban de ser algo sibaritas en canto á comida, sobre todo nas clases de poder, tamén tiveron unha sociedade onde o queixo foi apreciado, entre outras cousas porque se podían acadar produtos duradeiros que naquelas épocas eran moi necesarios. Nesa época, un intelectual de orixe español, como foi o poeta Marcial, pero de influencia romana, fixo referencias a diferentes queixos, entre cuxos referentes parece que está algún, segundo se deduce pode corresponder ao queixo que nos trae aquí a colación e que os romanos apreciaban. Isto lévanos a pensar que os celtas xa elaboraban este queixo ou algo similar.

Durante a etapa medieval non existen moitas referencias escritas ao queixo en xeral, pero deducimos que a súa produción non se interrompeu, e concretamente a deste queixo tampouco. A historia transmitiunos que era un produto empregado para pagar foros e décimos, aspecto que se prolongou ao longo dos tempos aínda que de diferentes formas.

É posible que durante o século XVIII, cando o noso país gañou terreo de produción para producir materias primas, ou sexa, terreo estritamente agrario, tivese lugar tamén un incremento das condicións favorables de produción e máis aínda cando aumentou o comercio de gando coas illas británicas, o que provocaría un crecemento da produción. Tamén sería lóxico que nestas circunstancias, por un lado sobrase leite para máis produción e xurdise a necesidade de vender para obter ingresos para manter a familia. Por iso, durante o século XIX e primeira metade do XX mantívose unha produción que era apreciada en certos mercados.

Ata a chegada a este país dos primeiros indicios da Revolución Verde, a evolución deste queixo foi de forma rutineira, aínda que antes desta data, que se pode cifrar entre os anos sesenta e setenta, sufriu unha etapa de transición con altos e baixos que veu marcada polos acontecementos que ocorreron entre a Segunda República e a Guerra Civil e os devanditos anos da segunda metade do século XX. Neste espazo, que denominamos de transición, o queixo foise mantendo na súa produción con baixóns, como nalgúns momentos da guerra, e outros de aumento, como no caso da posguerra, e unha posterior de recesión, preto dos anos sesenta.

Todo ten a súa explicación. Polo tanto, podemos facer, entre outras, as seguintes reflexións:

- a. Nunha etapa como foi a guerra era difícil manter un consumo elevado pois, como é obvio, calquera pode imaxinar que o poder adquisitivo non era moi alto, así que non vale como período de referencia.
- b. A nosa distribución demográfica e o illamento xeneralizado da zona rural do noso país facía que houbera gran dificultade para a súa comercialización e o seu aproveitamento en xeral.
- c. A mediados do século XX aparecen as primeiras instalacións de transformación de produtos lácteos con algunha importancia en Galicia, o que vai facer que se produza un cambio nas explotacións familiares existentes.
- d. As primeiras influencias industriais nestas zonas de produción láctea son as instalacións das desnatadoras mecánicas con acción manual, o que permitiu que o leite se levase aos lugares onde se instalaron as devanditas máquinas; e despois de que se realizase o proceso de desnatado, os propietarios volvesen ás súas casas co leite sen graxa e a nata levábana á industria, que se pagaba, como era lóxico, ao produtor. A partir deste momento vai cambiar o panorama xeral tanto no que respecta á produción leiteira como á produción de queixo.

Arredor da metade do século XX en Vilalba xa aparecen algunhas industrias de elaboración de queixos, como foi a industria Massanes y Grau e posteriormente a Industria Galaica S.L. Estas estableceron unha rede de recollida de leite para a elaboración doutro tipo de queixo que se consumía en maior cantidade a nivel nacional, pero que, sen dúbida, a fama e existencia da produción de queixo de San Simón fixo que a localización das mencionadas industrias estivesen situadas en Vilalba, ademais do seu potencial de futuro na produción leiteira, como máis tarde se puido observar. A Terra Chá foi tradicionalmente produtora de patacas, pero despois da actuación na comarca do Instituto Nacional de Colonización, que converteu terras agrestes en explotacións gandeiras, foi baixando a produción de produtos agrícolas e aumentando os produtos gandeiros.

A dicir verdade, os acontecementos acumuláronse en beneficio da zona, pero isto non se traduciu na potenciación do queixo de San Simón, senón máis ben todo o contrario.

A todo o mencionado habería que engadir dous aspectos importantes:

- A existencia de zonas industriais próximas provocou un desprazamento da man de obra fóra da zona rural e dedicada a actividades non agroalimentarias, que á súa vez era mellor pagadas.

- E por outra banda, a emigración a Europa poñía a guinda para o inicio do despoboamento e o abandono das actividades tradicionais.

Pasado medio século do XX aparece a repercusión da Revolución Verde, que despois de vencer a resistencia por parte da agricultura tradicional pasaría á fase de invasión de produción de forraxes de forma intensiva, e desprazaría toda a tradición da nosa agricultura, e por conseguinte o tipo de agricultores e gandeiros que producían o queixo de San Simón de xeito tradicional.

Nesas épocas comezaba xa a despoboación do noso campo, posteriormente e como consecuencia de todo o manifestado, a descendencia daqueles campesiños empezaba a entrar na universidade, que sería o trampolín para acentuar o abandono do campo; e consecuentemente o queixo de San Simón non se ía salvar de tal circunstancia, chegando aos anos setenta en plena decadencia.

Neste período de verdadeiro descenso produtivo, os queixos de San Simón pasaron de ser un produto apreciado para facer amigos ou pagar certos favores, a deambular nas feiras de Vilalba, máis concretamente nos feiróns que se celebraban os martes. Non pode un escudarse da realidade, e naqueles momentos a valoración dos queixos era verdadeiramente baixa. A xente nova non se dedicaba nin quería continuar con tal tradición, os vellos tiñan menos paciencia para elaborar queixo, porque empezaban a cobrar pensións. Era a etapa duns pensionistas que non sempre se sabía de que padecían, pero si era certo que a xente estaba cansa daquela vida agraria e quería dedicarse a unha vida máis cómoda.

Os queixos que levaban á feira eran deficientes na súa maioría para poder competir nos mercados actuais e a súa desaparición era cousa de pouco tempo, polo que os produtos típicos da zona da Terra Chá e derivados da produción animal estaban nun período de decadencia, estámonos a referir ao xamón, ao queixo e ao capón. Só o capón continuaba supervivindo, entre algunhas incongruencias, e sustentándose no nome que historicamente tivera; pero o que nos importa aquí é o queixo de San Simón, que sen dúbida estaba dando as últimas boqueadas. Era unha situación moi distinta a aquela idealizada por José María Castroviejo na súa obra *Guía espiritual de una tierra*, onde dicía: “Vilalba era unha activa vila cos afumados e puntiagudos queixos de San Simón, baixo o ouro de cuxa codia se esconde un alimento exquisito que permite colocalos en calquera mesa ao lado dos mellores queixos do mundo”; sen dúbida, non estaba equivocado no que podía e debía ser, pero si no que sucedía nese momento. O que si estaba moi claro era o que dixeran o escritor chantadino Costa Clavel nun pregón dado en Vilalba na feira do Capón, que viña dicir que “era un queixo que podía durar dous anos”, isto traducido á vida real pódese entender que reunía as condicións para a súa comercialización en calquera lugar do mundo, cousa que non todos os queixos galegos, nun principio, posuían.

1ª PARTE

ELABORACIÓN TRADICIONAL

ELEMENTOS FÍSICOS DETERMINANTES NA PRODUCCIÓN HISTÓRICA DO QUEIXO

Son varios os elementos que influíron na produción do queixo, entre eles están os elementos humanos e os intrínsecos do terreo, pero os que sempre se consideraron, tanto a nivel popular ou superficialmente técnicos como determinantes das características organolépticas deste queixo foron o clima, a flora e a gandería. Facemos referencia a estes aspectos para a clarificación do que consideramos tradición e a súa xustificación.

Respecto ao clima, a súa situación xeográfica defíneo de forma moi sinxela. O clima desta zona, que podemos considerar como atlántico, posúe unha media anual de alta humidade que favorece a existencia dun bo pasto para alimentar o gando. Así temos:

- meses moi húmidos: novembro, decembro, xaneiro, febreiro e marzo
- meses húmidos: abril, maio, xuño, setembro e outubro
- meses secos: xullo e agosto.

Os meses secos en realidade son para a zona intermedia e baixa das zonas produtivas, porque as partes máis altas teñen a influencia da “corda” que lles permite conservar a humidade incluso nos meses do verán, polo que entón, efectivamente, estamos diante dunha zona idónea para que noutros tempos se puidese producir un queixo de xeito continuado.

En relación á gandería, ata o inicio da segunda metade do século XX, e nos dous últimos séculos especialmente, fórase dando unha dicotomía produtiva; por un lado, foi proliferando un cruzamento de razas, obviamente máis nos derradeiros tempos, pero ao mesmo tempo houbo un asentamento dunha raza rubia que recollemos como autóctona que denominamos como rubia galega, que hoxe non ten exactamente os mesmos obxectivos nin tampouco no seu conxunto é o que foi, pero algo influíu no desenvolvemento do queixo. O que si está claro é que na metade do século XX tiñamos unha raza autóctona con aptitude mixta que foi unha das bases no mantemento deste queixo histórico, ademais doutros cruzamentos que daban un leite excelente para esta produción.

Polo que se refire á flora, quizais sexa o que “vulgarmente” se pensa que tivo maior influencia, non imos dicir que non, pois a verdade é que ata esa segunda metade do século XX si tivo moita importancia, aínda que non única; por iso reflectimos unhas trazas da flora peculiar que o gando paceu.

Podémola repartir entre dous grupos:

- Flora de pasto de montaña, basicamente composta polas familias de ericáceas e cistáceas, sendo as máis coñecidas vulgarmente:

Carpaza (*Cistus hirsutus*)

Carqueixa (*Chamaespartium tridentatum*)

Queiruga (*Erica cinérea*)

Uz (*Erica arbórea*)

Braña (*Calluna vulgaris*)

Etc.

- Flora de media altura e de zonas baixas, as máis coñecidas están agrupadas basicamente nas familias das gramíneas e das leguminosas, entre outras:

Festuca alta (*Festuca elatior*)

Bromo (*Bromo erectus*)

Herba triga lanosa (*Holcus lanatus*)

Poa (*Poa triviales*)

Dáctilo (*Dactylis glomerata*)

Loto (*Lotus corniculatus*)

Toxo (*Ulex europaeus*)

Xesta (*Cytisus albus*)

Mexacán (*Taraxacum officinale*)

Macela silvestre (*Anthemis montana*)

Etc.

Existe outra flora, incluso arbórea, que nesas zonas de montaña era comida polas vacas e lle daba un toque especial en sabor ao leite producido. Un, que foi pastor, viu como moitas veces comían gromos tenros de salgueiro, carballo, castiñeiro, bidueiro, etc .

Con respecto á existencia do queixo nesa zona, debemos insistir en que estes factores son importantes, pero seguramente foron un cúmulo deles, incluso a casualidade, que tamén a debemos ter en conta.

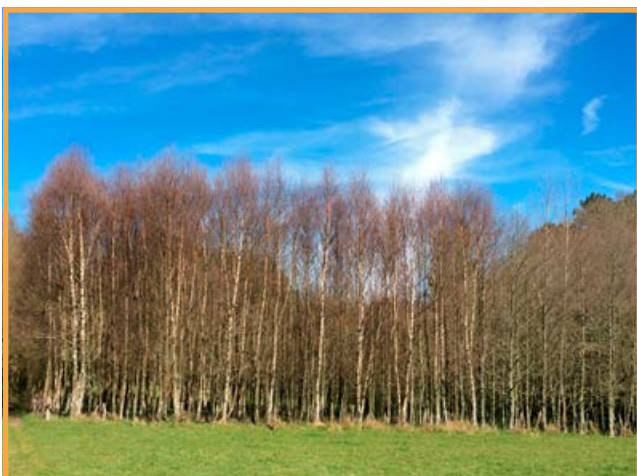


Figura 3. Novas plantacións de bidueiros



Figura 4. Bidueiros nos valados das parcelas

NECESIDADE DA RECUPERACIÓN DO QUEIXO DE SAN SIMÓN

Nas décadas comprendidas entre os anos cincuenta e oitenta percíbense os inicios do declive. Tendencia que se vai pronunciando ata a década dos oitenta, onde o limiar da decadencia cinguíase claramente sobre o queixo tradicional, xa que se daban factores que eran indicadores, sen dúbida de ningún tipo, sobre as vésperas da súa desaparición. Podemos citar os factores sociolóxicos, físicos e económicos como determinantes de tal situación.

Dende un aspecto sociolóxico, as casas que polo ano mil novecentos oitenta e cinco facían algún queixo eran unha ducia, máis ou menos; facíanos de forma discontinua ou esporádica na maioría dos casos, tanto para comer na casa como por encargo, e en último recurso para vendelos nas feiras e especialmente no “feirón” de Vilalba. Ese tipo de comercio non tiña ningún futuro por circunstancias obvias, a xente que valoraba este queixo estíbese convertendo en testemuña practicamente, só a xente maior, por costume, era a que verdadeiramente estaba termando de tal tradición, pois podía facer uns cartiños para pagar o “censo”. Noutros casos era un entretemento para aquelas casas que non ían polo camiño da produción de leite, senón que colleran o vieiro da desaparición ou do abandono de todo o relacionado coa gandería e concretamente coa produción de leite.

Se consideramos a circunstancia da decadencia dende aspectos físicos, independentemente dos aspectos do solo e climatolóxicos, que aínda que empezaban tamén a observarse certas variacións en canto ao produto pola súa influencia, non eran en realidade causas que cumpría considerar; outros si eran de estimar, como podía ser o feito físico e concreto da elaboración. Todos sabemos que tanto os locais de elaboración como o mesmo feito intrínseco de facer queixo sen mecanización non tiña futuro, tal como se demostrou posteriormente nunha etapa breve de menos de vinte anos.

A elaboración do queixo víñase realizando na propia cociña, lugar non propicio para elaborar nos anos que se aveciñaban, tanto polo feito estritamente hixiénico-sanitario como dende a falta de operadores ou elaboradores formados para acadar un produto con garantes de futuro.

Se analizamos este concepto, temos que ter en conta que ao pouco de estar en funcionamento a nosa Autonomía, a Consellería de Agricultura sacara o Decreto 248/1983, do 15 de decembro, polo que se creaba a denominación de produtos galegos de calidade, que abría unha luz ao que debiamos facer no futuro para o noso desenvolvemento. Cando se publicou, e a tempo pasado, dá a sensación que se fixera en certo sentido cara á galería pero ao final tivo a súa transcendencia. Naquel decreto, arestora derogado, facíase referencia, entre outras cousas, á finalidade de mellorar a produción, favorecer o intercambio entre produtores e transformadores dentro dunha promoción colectiva dos produtos de calidade, que significaba cambiar o rumbo de como se estaba actuando ata aquel momento.

Por outra banda, e como resultado de todo o expresado, no ano 1988 elaborouse unha circular entre a Dirección Xeral de Saúde Pública e a de Produción Agropecuaria e Industrias Agroalimentarias sobre queixerías artesanais, o que viña a insistir na necesidade de que os espazos físicos de elaboración había que adaptalos aos tempos modernos.

A todo isto témoslle que engadir que polas circunstancias daqueles momentos non quedaba xente nova como elaboradora nin quen lle puxese unha atención debida ao proceso de elaboración, polo que se ía diluíndo en definitiva toda esa tradición. Xa dixemos que a xente nova deslocalizábase xeograficamente, ben emigrando ou desprazándose aos núcleos urbanos e despoboando o campo, que era unha das peores cousas que nos podía pasar en Galicia de forma xeral e para a zona de produción de queixo de San Simón, en particular.

Pero por enriba de todo, a crúa realidade era que os queixos tiñan problemas comercialmente, que é o elo que en toda a produción hai que salvar custe o que custe; de non o poder facer, calquera proceso produtivo está condenado ao fracaso.

O queixo de San Simón naqueles momentos, ademais de estar afectado por falta de elaboradores con aires de futuro, tampouco tiña establecementos de elaboración axeitados para ese futuro da Comunidade Europea. A iso tiñamos que engadir que non existían canles de comercialización tampouco con vías de porvir; os queixos malvendíanse nas feiras de Vilalba a prezos moi baixos, indicativo dunha deriva comercial en beneficio daqueles oportunistas compradores que nos derradeiros tempos roldaban por aquelas feiras, e que aproveitaban para explotar un residual mercado do queixo en Santiago.

Tradicionalmente, como pasaba con todos os produtos caseiros e autóctonos, cos queixos non se acadara unha liña uniforme de produción dende o punto de vista organoléptico; iso si, o que saía ben, era unha verdadeira marabilla, pero claro, ese tipo de produción ou proceso non valía para os mundos que se achegaban. A realidade era que os queixos descenderan na súa calidade tanto en saíbo como no aspecto físico ou visual, xa que non se estaba esperando o tempo necesario de maduración, etc., etc. Todo era unha ruta produtiva que levaba sen dúbida por un camiño sen horizonte, e se non desaparecía naquel intre, continuaría un tempo arrastrándose polo mundo comercial sen pena nin gloria ata o seu remate.

Ademais, como país necesitabamos explotar todas as nosas posibilidades, non se podía perder máis tempo para tomar determinacións; había que enfrontarse ao problema con ganas e contundencia e non esperar que o transcorrer do tempo atópase unha solución.

LOCAIS DE ELABORACIÓN TRADICIONAL DO QUEIXO DE SAN SIMÓN

Non resulta difícil atopar aínda hoxe moita xente que lembre o sistema tradicional de elaboración deste queixo nunhas condicións moi precarias. Cando vemos moitas reportaxes na televisión referentes ao terceiro mundo, en moitos casos non hai grandes diferenzas con respecto ao que tiñamos por estas latitudes -enténdase Galicia- hai pouco máis de cincuenta anos. Convén sinalar este aspecto para que nos saibamos colocar historicamente tanto no espazo como no tempo para entender as cousas e sabelas apreciar na súa xusta medida. Pois ben, dicíamos que ata a década dos oitenta do século pasado víñase elaborando o queixo polo sistema tradicional, é dicir, o de sempre. Este sistema tiña os seus problemas cara ao futuro, por iso intentaremos reflectir os aspectos da súa elaboración.

LOCAIS. Todos sabemos da evolución do fogar da familia galega dende a etapa castrexa. Dende Santa Tegra, pasando polo Piornedo, ou pola casa de única planta con cociña, corte e cuarto, ata o modelo asentado a primeiros do século XX, que consistía nunha edificación de planta baixa e primeira planta, estrutura que hoxe vemos en calquera lugar. A distribución normal da casa rural era a cociña e a corte dos animais na planta baixa, a planta primeira estaba dedicada ao comedor e aos cuartos. Como é doado deducir, na planta baixa é onde se realizaba todo o proceso de elaboración, entre as dúas zonas, a corte e a cociña.

A corte. Neste lugar realizábase a operación de muxir as vacas, pasando inmediatamente á cociña, polo que non se perdía moito tempo no transporte, co que se evitaba certa contaminación e a acidificación do leite. Normalmente utilizábase o leite da muxidura da noite e conservábase en lugares fríos como podía ser o baño de salgadura ou algún tipo de despensa que houbera dentro da casa. Por conseguinte, a materia prima a disposición da elaboradora, que acostumaba ser a muller da casa e tamén a muxidora, xa nos podíamos imaxinar como era, dependendo moitas veces a súa calidade da explotación de que se tratase.

Cociña. O centro de toda a casa sempre foi a cociña, onde se facía de comer, onde se comía agás os días de festa, lugar para falar ou facer xuntanzas de veciños, incluso onde se prolongaban accións ou actividades de noite como era zoquear. A cociña estaba formada polo vertedoiro, lareira co correspondente pendurado, anllar, ademais de bancos e outros anexos. Nas cociñas houbo dúas evolucións basicamente no século XX: a transformación do solo, pasou de ser de terra a ser de lousa ou cementado, e a substitución da lareira pola cociña económica. Por conseguinte, no século XX xa se melloraran as condicións hixiénicas no punto de elaboración. Este lugar, dende tempos ancestrais, reunía as condicións únicas posibles, pois tiña o vertedoiro onde se lavaba todo o que fose necesario e a lareira onde se facía o lume, isto servía para facer o proceso na temperatura máis axeitada posible, incluído o afumado se fose necesario.

MÉTODO OU PROCESO DE ELABORACIÓN TRADICIONAL

Como xa se comentou anteriormente, o leite para a elaboración deste queixo era procedente de vaca exclusivamente, proviña tanto da raza rubia como da pardo-alpina, entre outras; pero dende os anos sesenta ata os oitenta tamén apareceu unha grande cantidade de vacas frisonas cos seus correspondentes cruzamentos. Tradicionalmente debido ao tipo de vaca, moitas delas de aptitude cárnica ou mixta, e á alimentación, a verdade é que se obtiña un leite dabondo manteigoso para poder elaborar o queixo, aínda que moitas veces se lle quitaba a nata para facer a correspondente “baluga de manteiga”, que se vendía normalmente en Vilalba para obter incrementos nos ingresos familiares.

O leite muxido ao polgar e nas cortes cheas de esterco non era o lugar ideal para obter unha limpeza axeitada. A partir dos anos setenta e oitenta apareceron algunhas muxidoras mecánicas que sempre axudaban a unha maior hixiene. O transporte dende a corte á cociña era na canada de muxir, nun caldeiro ou outro utensilio parecido, que se empregaron bastante neste período de transición.

A partir do momento en que tiñamos o leite na cociña ou lugar de elaboración, continuábase o proceso do seguinte xeito:

Ola da callada. A ola era a que normalmente tiñan na casa. A de porcelana era moi usada nos derradeiros tempos; tiña dúas asas para así podela agarrar ben na lareira ou cociña económica, segundo fose o caso. O leite coábase cun coador poñéndolle un pano intermedio para axudarlle a apartar as partículas non desexadas. Feita esta operación, a ola ou pota colocábase nun lugar quente para que non se perdese a temperatura do leite, polo que ou se poñía enriba da cociña económica nos tempos máis modernos ou na lareira, típica doutros tempos; a louza que fose achegábase ás brasas para quentar o leite primeiro ata un morneo alto e despois para manter a temperatura no proceso de elaboración.

Callo. Para realizar a callada, obviamente, primeiro había que facerse co callo ou “presoiro”, que se elaboraba ata os derradeiros tempos na casa cos estómagos dos porcos, que era o que máis a man se tiña, e mantiñase durante un tempo nun sitio fresco para axudar á súa conservación. Ultimamente mercábano no comercio por comodidade e para non ter tanto traballo. Ese callo tradicional elaborado co estómago do porco conseguíase pelándoo para quitarlle a mucosa interna e cortándoo en cachiños pequenos; gardábase nunha louza e a continuación engadíase un pouco de sal e vinagre, nalgúns casos tamén se botaba coñac ou brandy ou licores semellantes. Despois deixábase en repouso, incluso meses, para posteriormente podelo utilizar para callar. Cando era preciso, aos quince días xa o usaban.

A utilización deste tipo de callo era moi fácil: collíase unha proporción do presoiro e botábase nun vaso de auga, deixándoo en repouso un pouco, e xa se tiña o líquido pertinente preparado para aplicar, aínda que para verter no leite era necesario coar o líquido primeiro, respectando a hixiene o mellor posible e evitando así que aparecesen partes indesexables no queixo. Algúns elaboradores esa parte sólida do presoiro volvíana reutilizar algunhas veces máis, era para que lles servise para toda a campaña, sobre todo cando non mataban moitos porcos, pois estimábase que do estómago dun porco podíanse obter uns cen queixos. Naqueles tempos, polas circunstancias da época, había que medirse moito no aspecto económico.

Temperatura. Todos sabemos que o leite se o deixáramos só callaría. Quen non comeu na nosa zona rural leite callado! Agora ben, para que se realizase dun xeito máis rápido e tamén para quitarlle un maior rendemento ao leite era necesario que se fixese a callada nas temperaturas axeitadas. As condicións idóneas roldaban como media os 30 graos. Naqueles tempos na cociña non se usaba o termómetro, senón que o elemento indicador era o dedo índice, que se metía na pota e que pola experiencia íase tendo un indicador máis ou menos aproximado. Un proceso máis hixiénico era coller cunha culler o leite e vertelo na parte externa da man, unha zona sensible onde se detectaba mellor a temperatura. Había que ter en conta que as variacións en momentos puntuais podían ser importantes, xa que ían en detrimento da calidade e da súa tipificación, posto que nos anos oitenta este aspecto era fundamental para a súa comercialización e aplicable tanto aos queixos como a outros produtos.

A temperatura non era fácil de controlar porque só había dous lugares onde se podía poñer a pota: un, as cociñas económicas ou de carbón, onde se podía controlar mellor, pero non as había en todas as casas, e a lareira tradicional de sempre. O problema do control da temperatura nestas circunstancias era múltiple, cunha importancia relevante en canto ás peculiaridades organolépticas do queixo. O proceso era: poñíase o leite ao lume para quentalo ata unha temperatura morna, isto había que facelo porque moitas veces empregábase leite da noite que xa estaba frío e mesturado co muxido de pola mañá, polo tanto era preciso elevalo a unha temperatura axeitada, que sempre era normalmente algo superior ao da muxidura; despois de acadar esa temperatura, quitábase do lume e poñíase o recipiente ao carón das brasas para a regulación da temperatura. Había que controlar o lume que se facía, con que tipo de leña, xirar o recipiente para homoxeneizar a quentura do leite e que non se abrisen demasiado as portas, sobre todo no inverno. Se se facía na cociña económica había que regular a temperatura, ben metendo menos leña ou apartando a pota na chapa aos extremos.

Naqueles tempos a temperatura era, polo exposto aquí, difícil de controlar de forma harmónica, pero a experiencia das elaboradoras era moita e sabían, dentro do posible, controlala. Se nos referimos ás temperaturas de forma cuantitativa, diríamos que por entón existía unha banda ampla de temperatura da callada, que podía roldar entre os 20 e moitos e 30 e pico graos, pero ao mesmo tempo tamén había unha variación importante dentro do tempo que duraba a callada e a elaboración, por moita experiencia e empeño que se puxese. De todo isto non é preciso afirmar que non existise ningunha normalización sobre a elaboración do queixo; imperaba a norma da tradición e do costume, por conseguinte a tipificación tampouco estaba recollida, agás aquela aproximación pola visualización comparativa das feiras e tamén pola influencia e esixencia dos clientes asiduos.

Salgadura. Dentro do proceso de elaboración, unha das fases era a realización da salgadura, necesaria para a conservación do queixo. Neses tempos non existía o queixo sen sal, xa que non había instalacións frigoríficas. A salgadura sempre se facía con sal común, sal gordo e nos derradeiros tempos con sal fino, segundo a oferta do mercado, pero maioritariamente facíase con sal gordo, pois lavábase mellor para quitarlle as impurezas antes de engadilo ao leite ou callada.

De calquera xeito, o emprego do sal no leite fíxose de diferentes maneiras. Había casos en que se engadía na canada no momento de realizar a muxidura, directamente, para que se fose disolvendo coa temperatura co que saía do ubre da vaca. Non era usual salgar deste xeito nos derradeiros tempos porque non tiña tampouco un sentido lóxico nin a necesidade de facelo así.

Na maioría dos casos, sobre todo nos últimos séculos, o sal engadíase antes de iniciar a callada. Botábase no recipiente onde estaba o leite en repouso e collendo temperatura. No momento de botalo, remexíase o leite para que se disolvese o mellor posible.

Outra forma de facer a salgadura era cando a pasta da callada estaba elaborada, poñendo capa de pasta e capa de sal. Sen dúbida, este era un sistema que inducía a unha masa desequilibrada no saibo e incluso posiblemente no seu aspecto.

Callada. Despois de ter o leite á temperatura axeitada, coa salgadura feita e todo ben remexido, que normalmente podían ser cinco minutos, máis ou menos, pasábase a engadir o callo. O callo ou presoiro xa se dixo que era o máis utilizado, aínda que ultimamente se empregaba tamén o comercial e inclusive, ás veces, unha mestura dos dous. A cantidade que se engadíase era variable, segundo a elaboradora observase a forza do callo, que como insistimos era variable dun ano para outro, dentro do mesmo ano e dun produtor a outro tamén. O callo limpo e filtrado engadíase ao leite e remexíase outra vez ben para que fose uniforme a súa actuación e deixábase en repouso o tempo necesario, mentres se controlaba a temperatura achegando ou retirando as brasas da louza onde se realiza a callada. Esperábase un tempo, que normalmente viña determinado pola forza do callo e da experiencia das elaboradoras para non perder moito tempo.

A simple vista as elaboradoras xa se decataban cando a pasta estaba formada, pero ademais facían comprobacións para verificar que a callada xa estivese rematada, entre elas podemos sinalar: o emprego do dedo índice e/ou da espumadeira.

O emprego do dedo índice realizábase da forma que se expresa na figura 5, é dicir, introducíase o dedo na callada de forma inclinada, para a continuación apertar cara á superficie a falanxe e falanxiña do dedo; ao apertar a callada rompía lonxitudinalmente no sentido do dedo. Se no vértice aparecía o soro era que a callada estaba totalmente formada.

Cando non se tiña moita experiencia podíase aplicar o método da espumadeira, que consistía en utilizar este utensilio de cociña, ou outros, como podía ser unha culler, cullerón, ou incluso a man, etc. Había que apertar a masa na superficie, un pouco en sentido vertical e de arriba a abaixo, tal como se observa na figura 6. Se a masa tiña unha certa resistencia e non rompía, e ademais sobrenadaba un soro entre incoloro e medio verdoso, era que a callada estaba conseguida.

Cortes e desorados. Despois de comprobar que a callada rematara, o seguinte obxectivo era escorrer o soro producido, que se podía facer dunha forma máis ou menos ordenada, manualmente ou realizando cortes, e facer a operación con mellor criterio, que era o que comunmente se realizaba.

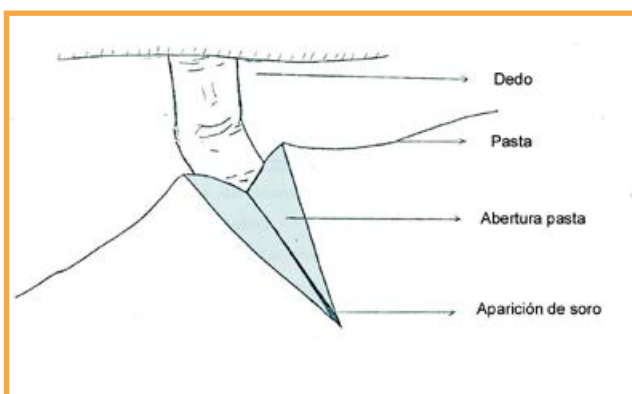


Figura 5. Comprobación da callada co dedo

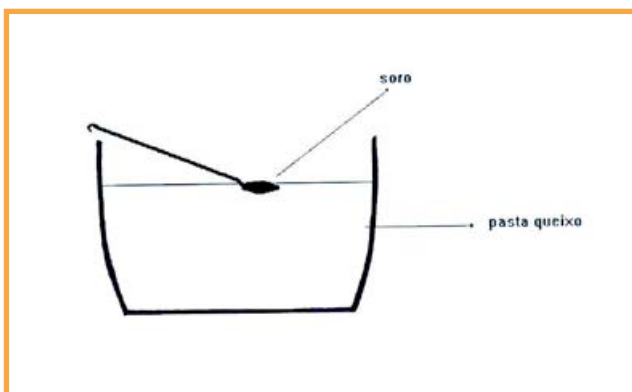


Figura 6. Comprobación da callada con utensilios de cociña

En primeiro lugar procedíase a realizar cortes na pasta para que fose soltando mellor o soro. O corte facíase cun coitelo se a pasta non era moita, e se non usábase moito a espumadeira. Ademais de efectuar os cortes, tamén se pasaba por toda a pota para desligar mellor a pasta do recipiente. A pasta quedaba dividida en cadrados que podían ser do tamaño de medio puño, e deixábase normalmente en repouso un tempo (dez ou quince minutos). Pasado este tempo, máis ou menos, quitábase o soro que era posible, que se podía facer cun cullerón ou outro utensilio que servise para termar de líquidos. Sempre quedaba soro na callada, polo que era necesario facer outros cortes ata formar cachiños do tamaño dunha faba e así facilitar a expulsión do soro. Esta fase de cortado nalgúns casos facíase tamén coa man e os dedos entreabertos.

A continuación facíase o segundo desorado e aglomeración da pasta. A elaboradora, despois de ter as mans ben lavadas, metíaas por unha beira da pota e apertaba contra o outro lado para que se fose separando máis soro, e así a masa íase envolvendo formando un bloque levemente compacto. Débese ter en conta que a presión non debía ser demasiado forte para que non se fragmentase a masa, xa que se se crebaba repercutía na calidade final e na cantidade ou rendemento. Como se deduce, segundo se actuase no moldeado e prensado, así sería a súa calidade. Continuábase sacando algún soro, pero sempre se deixaba suficiente para que a masa estivese cuberta ata o final do proceso; entre outras cousas, para evitar cambios bruscos de temperatura e que houbera contacto co aire, que podía afectar tanto a temperatura como a contaminación. Nesta parte final, o desorado ou aglomeración da masa realizábase sen parar ata que o bloque de masa estaba feito, masa con certa consistencia ao tacto, que seguía convivindo co soro para regular a temperatura. Nalgúns casos tamén se apartaba un cazolo de masa para engadir no prensado final. Cando estaba rematada a separación básica da masa e o soro, este quitábase de diferentes maneiras: ben cun cullerón ou entornando a pota onde se callara para que caese e quedase a pasta libre. A pasta podía quedar no mesmo recipiente da callada ou pasala para outro, a ben ser, tendo coidado de que non arrefriase. Esta fase continuada duraba un tempo variable segundo a cantidade e a elaboradora, pero podía roldar entre vinte e corenta e cinco minutos.

Esmiuzado, moldeado e terceiro desorado. Despois de todo o proceso anterior, collíase o molde e poñíase sobre un recipiente plano para podelo manexar manualmente; a continuación, íase enchendo o molde coa pasta. Esta fase procurábase que se fixese minuciosamente porque era importante para o resultado final: os cachiños de pasta esmiuzábanse cos dedos de paso que se premía cara ao fondo do molde e tamén cara ao lateral. Apertando todo o posible a masa contra o molde axudábase a que saíse o soro que quedaba aínda na masa. A cara máis ancha do molde rechea de pasta sería a base do queixo, polo que ao rematar o escorrido ou desorado, o que se facía era perfilar esa base para que quedase toda ao mesmo nivel. Se era necesario, a elaboradora separaba un pouco de masa, que empregaba para repasar esa base, pois tiña gran importancia na presentación do queixo. De todos os xeitos, a utilización desta masa máis branda era unha operación que non sempre se realizaba porque non era imprescindible. Con este proceso o queixo collía a forma básica definitiva, aínda que tiña que sufrir máis procesos.

Utilización do soro. Normalmente, como resulta obvio, polo pequenas que eran as explotacións familiares, na maioría dos casos poderían roldar os vinte litros de soro, cantidade pequena pero que se lle intentaba sacar o maior proveito posible. Unha maneira moi común era o de subministrar o soro aos porcos para axudar as súas medras, botábaselles na pía só ou mesturado con verzas ou outra comida calquera, e comíano perfectamente, isto axudaba a paliar o custo da ceba. Outro xeito de aproveitalo era o de producir outro subproduto denominado “cáparo”, que se obtiña poñendo nunha pota o soro, que se quentaba lentamente. Antes de ferver, as partes sólidas que aínda quedaban no soro aglutinábanse na superficie, e ese era o momento de recollelo cunha espumadeira e botalo nunha cunca para logo comelo con pan e azucre; que dada a súa riqueza proteica non era de desprezar para a alimentación humana naqueles tempos. O soro despois deste tratamento tamén se utilizaba na alimentación animal.



Figura 7. Molde con pasta de queixo

Escaldado e retocado. Cando xa parecía que o queixo estaba rematado no tocante á súa elaboración, despois dos pasos indicados, a realidade era ben distinta. As elaboradoras -sempre nos referimos a elaboradoras porque todas eran as mulleres- ben sabían o importante que era que o queixo levase o menor soro posible no seu interior para que non acedase nin sufrise evolucións non debidas que o estragasen. Tanto é así, que por iso no queixo de San Simón, como tamén pasaba noutros queixos, non se acadaba unha gran uniformidade no que respecta á parte organoléptica, aínda que tamén era certo que cando se atinaba no proceso xeral o produto era único e sabía a gloria, iso foi a causa de que chegase aos tempos actuais este afamado queixo.

O proceso continuaba co que podíamos denominar “cuarto desorado e retocado ou afinado”, que se ían facendo ao mesmo tempo.

O escaldado, cuarto desorado e afinado facíanse todos xuntos, á vez, e para iso era necesario realizar os seguintes pasos:

- Quitar o queixo do molde
- Poñer o queixo nunha cunca
- Escaldado
- Afinado
- Picado
- Facer o bico do peito
- Introducir no molde

Para levar a cabo estes procesos eran necesarios os seguintes utensilios:

- Molde
- Cunca
- Espitas

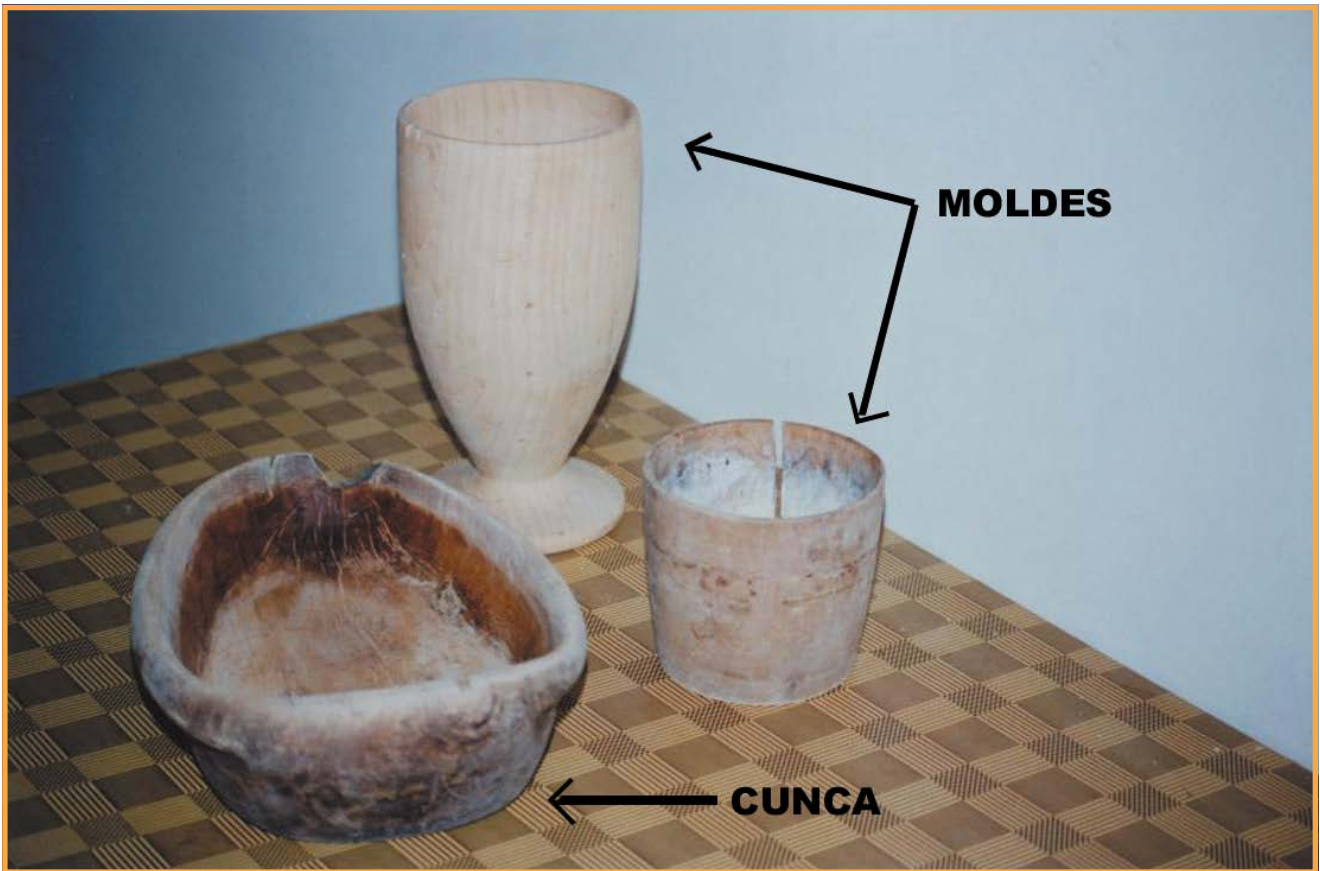


Figura 8. Moldes antigos do queixo e cunca

Rematada a fase máis forte do desorado e do moldeado do queixo, o proceso continuaba. O primeiro paso era quitar o queixo do molde; isto requiría actuar con coidado porque parte da pasta incrustábase polos buratos do molde e podía desfacerse o queixo, iso dependería do apertado que estivese a pasta. De calquera xeito, había que envorcar o molde para separalo do queixo, e nalgúns casos para facilitar esta operación engadíase ao molde unha cunca de auga moi quente para que se despegase a pasta.



Figura 9. Espita para o desorado

Poñíase nunha cunca (Figura 8) e alí comezábase co escaldado, que se facía co mesmo soro ou con auga; en calquera dos casos sempre, como é fácil deducir, co líquido empregado a unha temperatura que roldaba os 90 graos inicialmente. Este líquido vertíase polo queixo, e na cunca dábáselle voltas ata que abrandase toda a superficie un pouco. Ao

mesmo tempo, cando a temperatura o permitía, empezábase a refregar suavemente no queixo, posto que a cunca permitía ir volteándoo, de xeito que todo estivese afectado pola temperatura uniformemente. O escaldado non conviña tampouco que fose excesivo, pero podía repetirse as veces que fose necesario, pero normalmente facíase entre dúas ou tres veces, non de excesiva duración; este tempo empregado dependía de cada elaboradora, pero a modo indicativo podía durar entre dous ou tres minutos ata quince ou vinte; obviamente, estaría en razón inversa á temperatura empregada no escaldado.

Ao escaldar o queixo, amolecía a masa, isto permitía que coas mans se lle dese finura á superficie, e ao mesmo tempo íase amoldando ata adquirir a forma aproximada dunha bala. Empregado o tempo necesario para esta operación e repetida as veces que fose preciso segundo considerase a elaboradora, entrábase na fase do picado.

O picado servía para rematar de quitar o soro que puidese quedar no queixo xa formado, para iso usábanse espitas de calcetar (Figura 9), que se introducían basicamente no eixe lonxitudinal do queixo, ou sexa, metíanse pola base ata ao ápice do queixo. Esta acción acentuábase gramando ou apertando no queixo coas mans para que continuase expulsando o soro por se quedaba algún, e ademais procurábase que non se deformase, porque era necesario que non estivese duro para facer a operación de picado. A forma de bala era a mellor, porque manexar o queixo coa man e ter menos distancia dende a parte externa do queixo á espita facilitaba a operación; ao estar apertando no queixo con masa molente existía a tendencia a afinar a figura, o que non era o ideal para acadar a mellor pasta para un queixo das súas características. De todo iso derivaba un resultado final en forma de bala alongada. Esta operación era importante que non se realizase en frío, nas épocas de inverno cumpría facer esta operación ao quente do braseiro.

Empregado o tempo considerado necesario, o picado dábase por rematado. Pero a operación, ben por falla de tempo nun momento dado ou por outras circunstancias, podía repetirse varias veces, tanto a operación de escaldado como a de picado. Se fixeramos unha enquisa entre as elaboradoras, observaríamos unha diversidade de opinións. Ao remate facíaselle un retoque final para tapar os buratos das agullas ou espitas e darlle o refinado final, que tamén debía levar implícito a formación do bico do peito, que como é fácil de deducir facíase a man, cando a masa estaba branda e coa temperatura axeitada. Despois deste proceso, o queixo retirábase a un lugar fresco, colocado na cunca ou algo similar e deixábase alí normalmente entre oito ou doce horas; tamén variable. Algúns volvían poñelo no molde cilíndrico, fose como fose, xa que o queixo debía quedar sequiño para poder iniciar o proceso final.

Maduración. En gran parte do século XX, e para as esixencias do mercado daqueles tempos, podemos dicir que foron suficientes para a maduración do queixo as condicións climáticas da zona, un clima fresco durante o ano con respecto ao resto da Terra Chá, polo que resultaba beneficioso para tal mes-ter. No entanto, dende a perspectiva de hoxe, decatámonos de que non había uns lugares idóneos para realizar a maduración ou como mínimo para unha maduración uniforme, polo que no mesmo lugar as



Figura 10. Rebrandecendo o ápice do queixo

condicións dunha estación a outra eran diferentes, e non había tampouco enerxía eléctrica nin outra suficiente durante este derradeiro século; por todo isto, efectivamente, o resultado ía dende o queixo máis excepcional ata outro que deixaba moito que desexar.

O que si se fixo de sempre foi poñer os queixos en lugares frescos e ventilados, aínda non con moita corrente de aire, por iso se elixía sempre ben o lugar, ou ben se colgaban no anllar, nos baños de salgadura ou noutra fresqueira que houbera. Sempre afastados do alcance dos ratos. Nalgúns casos levábanse ao cuarto e tamén aos cabazos, polo menos en certas épocas. Dentro do posible, seguíase co bo costume de coidar as condicións hixiénicas: poñíanse normalmente sobre un pano branco para evitar o contacto directo coa madeira, sobre a que ían estar postos no proceso de curado. Neste proceso movíanse para que consérvase a forma e se favorecese a maduración, movéndoo, tanto xirando como deitándoo, se for necesario.

En casos extremos de temperatura, sobre todo no verán, como era lóxico, os queixos suaban coa graxa que contiñan, polo que se chegaban a lavar varias veces no día para refrescalos e evitar que continuasen derramando graxa que facía que endurecesen máis axiña.

O tempo de maduración era moi variable:

- Había quen os consumían dentro do ano, durante a seitura ou traballos de verán en xeral, polo que eran feitos no outono ou no inverno anterior.
- A maioría eran de menos dun mes de maduración, debido a que os levaban á feira inmediatamente porque había a necesidade de ter ingresos na casa. Neste caso non se esperaba ao punto óptimo, imperando razóns de subsistencia.

- En tempos pasados o queixo que se consideraba como especial ou de óptimas condicións tiña máis dun mes de maduración.

Afumado. Era a última fase importante da elaboración, que como o seu nome indica, tratábase de aplicar fume sobre o queixo co interese de conservalo, que á súa vez tamén influía no saíbo.

Para a realización do afumado sempre foron necesarias, basicamente, as queixeiras e a madeira para producir o fume.

- *As queixeiras.* Non deixaban de ser uns caixóns de diferentes maneiras coas seguintes características:
 - Normalmente de madeira
 - Estaban abertas polo fondo pero con barrotes onde se apoiaban os queixos.
 - Cunha porteliña lateral (ou pola parte superior) por onde se metían os queixos
 - Xeralmente tiñan forma rectangular e paralelopípeda cunha dimensión de un metro de longo por 0,60 m de ancho por outros tantos de alto
 - Podían estar pechadas pola parte superior, nalgúns casos en forma de campá. De calquera xeito na maioría dos casos eran de estrutura sinxela
 - Normalmente estaban montadas sobre catro pés para a comodidade do afumador
- *A madeira.* Era necesaria para producir o fume. Na zona sempre se usou a que procedía dos bidueiros, que se dan ben nas zonas baixas da comarca. Esta madeira usada para a produción do fume proviña sobre todo do subproduto de zoquear, ou sexa, das estelas que se obtiñan ao desbastar as zocas, e mais das labras de limpallas.

O afumado sempre se fixo de dúas maneiras: a man ou nas queixeiras.

A man. Era o sistema máis sinxelo de afumado. Consistía en coller o queixo coas mans e poñelo enriba do foco de emisión de fume, dándolle voltas



Figura 11. Zoqueiro facendo labras que servían para afumar

para que se fose afumando todo igual. Non conviña achegalo demasiado ao foco calorífico para que non se quentase en exceso, cousa que xa se ía tentando coa experiencia. Para apurar o afumado e facelo mellor empregábanse aparellos caseiros como era o uso dun caldeiro invertido cun burato no fondo para que o fume se concentrase mellor. Segundo fose a aproximación ao fume, o fume obtido e a atención da afumadora, o tempo do proceso variaba, pero en condicións normais chegáballe entre 15 e 30 minutos.

Queixeiras. Este afumado nos derradeiros tempos era o sistema máis empregado porque evitaba que estivesen as persoas en contacto co fume e ademais podíase apurar máis o afumado xa que se podían afumar máis queixos á vez. O seu funcionamento resultaba sinxelo; consistía en pór a queixeira enriba do foco de fume, e dentro os queixos apoiados nos barrotes da parte inferior da queixeira. Ao estar afumándose era necesario mover as pezas para que ese afumado fose uniforme, tendo que cambialos de posición porque na zona central o fume actuaba con maior intensidade. O tempo de afumado nas queixeiras era normalmente tres veces superior ao de man, entre outras cousas porque non chegaba o fume tan directo nin tampouco se estaba tan pendente do control; aínda que hai que subliñar que todo dependía do xeito de facer das elaboradoras.



Figura 12. Labras de bidueiro para afumado

Había outras posibilidades de afumado: o afumado con aparellos, que cada casa inventaba, pero sempre tiña que ter un foco de fume, unha grella para poñer o queixo e un lugar onde non se esvaece o fume.

O foco de fume podía ser calquera lugar onde non houbera perigo de incendio nin correntes de aire, polo que tradicionalmente a cociña valía para todo. A materia combustible, como xa dixemos, normalmente era bidueiro esmizado en estelas producidas polos zoqueiros, que estaban nun grao de humidade bastante aceptable, pois coa madeira demasiado seca era difícil facer as zocas. Ás veces, para que non se producise a lapa, botábaselle un pouco de herba verde por enriba ou espárese auga para que se apagase e continuábase esa combustión sen alampar e soltando o fume que era necesario. Obviamente, o normal nin o axeitado era ter que facer esta práctica.

O momento ideal de afumar os queixos era uns poucos días antes de levalos ao mercado. Había que evitar sempre afumalos moi cedo ou cando aínda estaban moi verdes, porque entón tomaban mal resaibo e o aspecto tamén deixaba moito que desexar en canto á cor.

Cando estaba rematado o proceso básico do afumado, os queixos tapábanse cun pano branco e deixábanse secar nesa posición durante unhas horas, coidando de que non perdesen moita calor nin que lles desen correntes frías, aínda que fose en poucos momentos e durante pouco tempo.

Despois deste proceso, cabía a posibilidade de facerlles un pequeno lavado para eliminarlles as impurezas externas, pasando dunha cor branca ou branca amarela a unha castaña clara brillante con toques amarelos.

A xustificación do afumado vén de moi vello, entre outros factores, por mor da conservación, sen dúbida, polas propiedades específicas do fume, pola mellora estética e tamén polo sabor.

O fume está composto por:

- a. Compostos alifáticos como alcois e éteres
- b. Compostos aromáticos como fenois
- c. Aldehidos como formaldehido
- d. Ácidos carboxilos como o fórmico e o acético
- e. Ácidos carboxilos aromáticos como o ácido benzoico
- f. Hidroxicetonas

A cor do queixo conséguese pola aplicación do fume xa que se produce unha sedimentación de substancias colorantes, principalmente produtos fenólicos, sendo esa capacidade do fume derivada de reaccións químicas que reciben o nome de apardazado non encimático de Maillard.

Moitas veces vemos que os queixos teñen distinta cor e isto depende de varios factores:

- O Ph do substrato
- A humidade da superficie de contacto
- O tempo de aplicación do fume
- O estado de maduración do queixo



Figura 13. Afumadoiro tradicional (queixeira)

Temos que subliñar que se os queixos están brandos ou levan pouco tempo feitos non é o momento para realizar o afumado pois van coller unha tonalidade defectuosa, xeralmente moi escura, non agradable á vista; esa cor escura acentúase coa polimerización ou oxidación dos fenois.

Con respecto á conservación, o fume actúa cun efecto antioxidante, por iso a súa aplicación foi tan estendida na conservación de alimentos de forma xeral. Un dos compoñentes do fume é o ácido benzoico que actúa contra os xermes esporáxenos do xénero bacilo. Tamén os ácidos fórmico e acético teñen unha acción bacteriostática.

Con respecto ao aroma e ao saíbo, o fume tamén participa con resultados dispares segundo os padais. De todos os xeitos, a aplicación do fume vaille dar unha peculiaridade, máis concretamente o compoñente denominado formaldehído, que se fixa na parte externa do queixo e despois vai penetrando cara ao interior de xeito lento dándolle un sabor agradable e de certo aire desodorizante.

Sen dúbida, existen máis compoñentes e reaccións que determinan os factores que caracterizan co afumado o queixo de San Simón.



Figura 14. Afumadoiro de apañó

TIPOS DE QUEIXOS DE SAN SIMÓN

Os queixos de San Simón tiñan unha forma xa definida en forma de bala na maioría das veces e sempre rematados en bico de peito, que resultaba un adorno en certo modo erótico pero que quedaba esteticamente fermoso.

O queixo de San Simón ao elaboralo manualmente era difícil conservar a súa forma uniformemente, pois aínda que se empregasen os moldes, despois ao retocalo, co quentamento do queixo, provocábase que houbera certa desigualdade na súa presentación, que non era o ideal para a venda en grandes mercados. Outra realidade era que cando se elaboraban os queixos partíase normalmente de diferentes cantidades de leite, ás veces era pouco e outras excesivo para facer unha unidade determinada. Esa variación tiña a súa orixe en que non sempre as vacas daban a mesma cantidade de leite, dependendo onde fosen pacer ou con que fosen alimentadas; noutros casos dependía se había invitados na casa ou non, xa que así consumíase máis leite ou menos; tamén se podía dar o caso, en momentos determinados, que se prestase o leite entre as casas por se tiñan algún acontecemento especial ou por se había vacas enfermas ás que non se lles podía aproveitar o leite. Se había pouca cantidade de leite, non se podía desaproveitar nada, se chegaba para elaborar un grande, facíase, e se non, facíase máis pequeno. Segundo fose o caso, o queixo elaborado sería máis grande ou pequeno. Comercialmente, naqueles tempos, non tiña tanta importancia como hoxe, aínda que o queixo máis grande non deixaba de ser máis apreciado.

Desta situación xurdiron dous tipos de queixos: o normal e o bufón.

O normal. Foi o máis coñecido tradicionalmente, porque era dunhas dimensións maiores, aínda que o volume ou o peso do queixo era moi variable, nalgúns casos podía chegar ata os oito quilos, aínda que os tamaños grandes máis correntes eran entre tres e cinco quilos. O normal, no entanto, estaba entre quilo e medio e tres quilos. Esa diferenza de peso era polos motivos anteriormente expostos e un pouco tamén pola comodidade da queixeira, e nalgún caso moi particular de alguén que fixese a encarga, pero isto non era o máis usual. Cómpre afirmar que o queixo superior ao quilo era o que mellor saíbo tiña, sempre que non se pasase moito de peso.

O bufón. Era un queixo pequeno, que se facía sen molde. De feito non se atopan moldes antigos desta feitura, o que testemuña a teoría de que sempre foron moldeados a man. O seu peso andaba normalmente entre 150 e 200 gramos. A masa empregada era das mesmas características que a do queixo normal. As razóns para que este queixo se elaborase, basicamente, a principal era porque ás veces á queixeira sobráballe masa de cando facía un queixo normal, e non lle chegaba para dous queixos dos que estaba acostumada a facer, entón esa masa sobrante empregábase para facer o bufón. Ese queixo, malia ter as mesmas características da masa, o resultado non era o mesmo que no caso normal; e comercialmente non tiña a mesma importancia, por iso entre esta e outras razóns nas derradeiras décadas baixou a súa elaboración e comercialización. A verdade é que era o tipo menos coñecido e por conseguinte o primeiro candidato para desaparecer.



Figura 15. Queixeira tradicional elaborando queixos

2ª PARTE

PERÍODO DE TRANSICIÓN

SITUACIÓN DESPOIS DA BRUSCA DECADENCIA

Rematados os anos setenta do século pasado, dábase en España unha serie de circunstancias e de condicionantes para que no noso campo houbo algo de movemento por diferentes directrices e vieiros, dentro do abano que ía entre o abandono da agricultura ou a consolidación de explotacións de diferente índole. A realidade era que pouco ou nada ía ser igual que as etapas anteriores do século XX. A situación era moi especial, tendo en conta que o noso campo viña dunha etapa onde se empezaran a cambiar comportamentos centenarios, verdadeiramente históricos, que foran difíciles de desenraizar. Con isto estámonos a referir a todo o relacionado coa influencia da Revolución Verde ou os seus efectos colaterais, traducido en termos vulgares, pasabamos da utilización do arado romano aínda na década dos sesenta á instalación de ganderías con carácter intensivo entre os anos setenta e oitenta. O abano intermedio do tipo de explotacións e as intencións eran toda unha serie de casuísticas, que xunto con outros factores sociais, políticos e económicos, dábannos ou debuxábannos un panorama que podíamos esmiuzar do seguinte xeito.

Arredor dos anos oitenta xa se producira a emigración da man de obra cara a Europa e outras áreas do mundo, empezando a haber incluso algún regreso; a maioría dos casos coa idea de instalarse nas zonas urbanas e ser visitantes da zona rural. Normalmente os fillos dos emigrantes, retornantes ou non, ou quedaban fóra ou abandonaban o campo, polo que se perdía un gran potencial neste. A zona da Terra Chá non se salvaba de tal situación.

O problema estrutural en Galicia seguía sen solucionarse. Aquel sistema de concentración parcelaria que tivera o seu apoxeo co Instituto Nacional de Reforma y Desarrollo Agrario na realización de diferentes proxectos en Galicia estaba claro que era insuficiente para activar o noso campo de forma competitiva, ou sexa, estaba a ter un resultado social válido, pero dende o punto de vista económico era evidente que non chegaba para o noso desenvolvemento produtivo e comercial. Seguíamos sen amañar o noso problema do minifundio galego, que obviamente precisaba dunha aposta política que non se fixera por parte de ninguén, remitíndonos á realidade e aos datos catastrais e estatísticos. Partindo desta situación era necesario optar por algún xeito de produción alternativa que nos permitise non despoboar o campo.

Derivada da anterior problemática agromaba un conxunto de explotacións de diversa extensión e variada formación dos seus propietarios, pero que todos pretendían o mesmo obxectivo, é dicir, producir leite e vendelo ás industrias do momento. Na maioría dos casos xa se vía que moitas delas nalgún momento non serían rendibles nesa forma de producir e comercializar. Estaba moi claro que todo o que fose pola vía das denominacións de calidade era a mellor arma que se tiña en Galicia para usar contra o subdesenvolvemento do campo galego, que era o mesmo que referirse a moito máis do 90%

das explotacións da nosa comunidade. Na zona da Terra Chá esas explotacións pequenas todas tiñan un selo común: minifundismo e pouca extensión da explotación; o xusto para non se defender nun mercado que se caracterizaba pola comercialización de baixa marxe. E outro punto importante era que non había descendencia que nesas condicións quixese saber nada do campo. Por todo isto dábase unha combinación ampla de situacións co mesmo futuro:

- Explotacións de tres ou catro vacas en vésperas de xubilación dos seus propietarios e os fillos estudando ou estudados.
- Explotacións de tres ou catro vacas, que os seus titulares xubilados as tiñan como un entreter.
- Explotacións de tres ou catro vacas con dedicación a tempo parcial dalgún dos compoñentes familiares, pois ademais traballaban noutra empresa con ingresos principais e non de procedencia agraria.
- Explotacións que tiñan un maior número de vacas, con ingresos complementarios doutras actividades, pero que estaban con certas dúbidas creadas cara ao futuro da produción de leite.
- Explotacións que tiñan a intención de converterse da produción láctea á produción de carne, máis cómodo para os propietarios, que podían ser xubilados ou de menor idade.
- Explotacións que intentaron unha evolución baseada nos principios da Revolución Verde, pero que se ían quedando por debaixo do número de cabezas de gando necesarios para subir do limiar considerado como rendible para as explotacións de produción láctea en Galicia.
- Explotacións que si albiscaban un posible futuro con posibilidades, aínda que era un número relativamente reducido, e que sempre levarían arrastrando a problemática das estruturas galegas como resultante dunha fuxida política cara a adiante, sen entrar profundamente a resolver a problemática primaria para o desenvolvemento deste país. Neste caso, dábanse tres casuísticas moi importantes; nuns casos era xente maior a titular coa arela de que un fillo collese as rendas da explotación; noutros, era xente nova incorporada; e os casos máis difíciles eran os propietarios formados por xente maior que non cedían o mando aos descendentes e seguían cos métodos de produción non axeitados para facer unha actividade rendible.
- Tampouco faltaban explotacións con boa base territorial que o mesmo podían ter futuro que non, porque os propietarios podían vivir sen elas, polo que sempre serían unha incógnita.

Como se pode observar, o panorama non era moi alentador porque a gran maioría das explotacións non estaban no perfil da base territorial axeitada ou cando menos cunha base de certa consideración para que puidesen ser rendibles e con trazas de futuro. Só unhas poucas con esa base territorial suficiente -ou outras como actividade complementaria e dirixidas por xente con certo nivel de formación- podían ser competitivas no futuro como produtoras de leite sen transformar, para as que era útil unha denominación de calidade do leite.

A gran maioría das explotacións, sen base territorial, non tiñan futuro como produtoras de leite a secas, agás que se tomasen algunhas determinacións específicas. Tales determinacións podían ser:

1. Falla dunha concentración territorial, que visto o panorama político daqueles tempos xa se empezou a ver que ninguén movía ficha, o que implicaba que non se ía solucionar ata que se chegase a



Figura 16. Terreo pequeno dunha pequena explotación

situacións críticas; non quedaba entón outra solución que a aplicación do asociacionismo para así xuntar terras e poder acadar actividades rendibles. Tamén se deducía que non era fácil a curto prazo e tendo en conta a idiosincrasia do pobo galego no rural. Aínda que se acadasen proxectos deste estilo, difícil sería o seu funcionamento, como en moitos casos así o confirmaron os feitos. Por conseguinte, unha opción con aspectos positivos de difícil aplicación instantánea.

2. Explotacións que non reunían as condicións idóneas para manter unha familia coa venda da produción de leite sen transformar. Para evitar o seu peche ou como mínimo conservar algunhas en lugares estratéxicos era imprescindible acadar un valor engadido á súa produción, isto podía facer coa transformación desa materia prima da propia explotación en produtos derivados do leite que achegasen un ingreso a maiores que permitise facer a explotación rendible.
3. Intentar que a explotación pequena fose elaboradora dos seus produtos tiña os inconvenientes e as problemáticas de todos coñecidos, tanto de formación como de comercialización, polo que precisaban dun apoio; este apoio, sen dúbida, eran as denominacións de calidade, arma extraordinaria para as condicións de Galicia e para os queixos en particular, e moi concretamente para o de San Simón. Os motivos da súa importancia, neste caso, viñan dados pola experiencia que tiñamos en Galicia referente aos viños, que viñan demostrando a súa efectividade tanto en melloras produtivas como económicas.

En resumo, non había capacidade na zona nin dende o punto de vista estrutural nin de formación, en xeral, para buscar alternativas a unha situación de destrución e abandono, agás casos puntuais que era dos que posiblemente había que botar man. Facemos referencia a esta problemática porque era a verdadeira realidade, que non daba para moitas ledicias, polo que un amparo de calidade sería unha luz no horizonte. Pero cando dicimos que unha denominación era unha boa alternativa é porque esta posibilidade era clara, e para iso faremos unha lixeira explicación sobre as denominacións, ademais de ofrecer un esquema da situación xeral e unha síntese de alternativa.

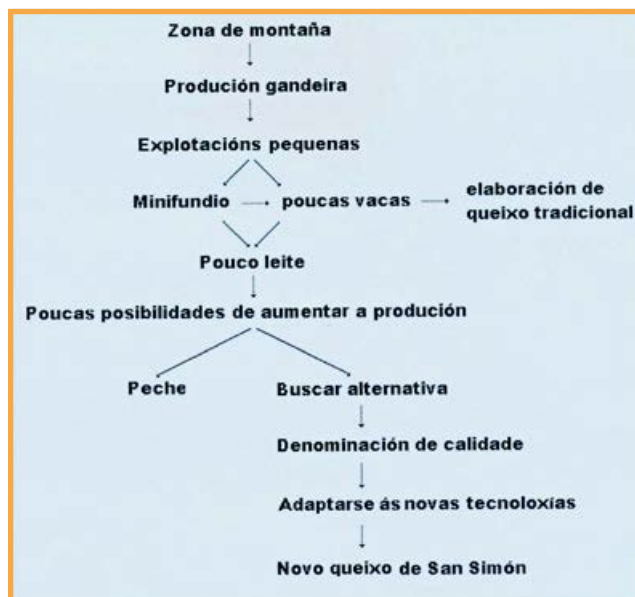


Figura 17. Situación de partida e obxectivo final

POSIBILIDADES DUNHA DENOMINACIÓN DE CALIDADE COMO ALTERNATIVA

Está claro que para a maioría da xente falarlle deste tema como alternativa de algo resultáballe bastante difícil, porque así de primeiras non deixaba de parecer algo etéreo, sen atoparlle a practicidade, pero detrás desta aposta xa había moitos anos de experiencia noutros países máis adiantados ca nós, polo que non se estaba a inventar nada, aínda que posiblemente o proceso teríase que modificar para aplicalo á nosa terra, que todos ben sabiamos que era diferente.

A historia das denominacións comezou a prepararse a finais do século XIX en Francia para resolver a situación de fraude que se producía coa elaboración dunha “purrela de viño” que o consumidor acusaba. Todo viño procedente da invasión da filoxera que desvirtuara os viñedos naquel país. O asociacionismo estáballe a dar voltas ao tema para mellorar a situación, xurdía así no ano 1905 unha normativa para evitar o engano da orixe dos produtos. Posteriormente estas normas fóronse modificando ata que no ano 1927 outra normativa máis concreta se refería á restrición das áreas de produción de viños de “appellation” e a utilización deste cualificativo para os viños híbridos e similares. Era no ano 1935 cando se comezaban verdadeiramente cos controis pertinentes.

En España, por aqueles tempos xa se empezaba a falar de temas relacionados coa calidade, pero non foi ata polo ano 1932 cando se publicou o Estatuto do viño, a partir do cal saíra algunha outra denominación como o caso dos viños de Xerez. As circunstancias especiais de España debido á Guerra Civil deixou todo en parálise e todo o relacionado con este tema tamén. Tiveron que pasar corenta anos ata que no ano 1970 se publicase o Estatuto da viña, o viño e os alcohois e no ano 1972 o Decreto 835/1972, do 23 de marzo, que o desenvolvía. Isto foron os alicerces da época actual, que baseada

nesa normativa gran parte do desenvolvemento agrario neste país débeselles ás denominacións de calidade. Partindo desta normativa, algúns tiñamos nas nosas cabezas a súa aplicación en Galicia como detonador para reactivar o noso campo, por iso pensabamos que o queixo de San Simón podía potenciarse por eses vieiros.

Na Lei 25/1970 recollíanse os seguintes aspectos:

- Definición da denominación de orixe dos viños:
 - Constitución dun Consello Regulador
 - Referencia ao regulamento
 - Financiamento dun Consello Regulador
 - Infraccións
- Denominación de orixe doutros produtos
- Denominacións específicas
- Creación do Instituto Nacional de Denominacións de Orixe (INDO)
- O INDO tería encomendada, entre outras, a faceta de orientar, vixiar e coordinar a produción, a elaboración e a calidade dos viños, ademais doutros produtos amparados pola DO ou por outras denominacións
- Promover o recoñecemento das denominacións que se estimase de interese xeral

Toda esta normativa era importante para traballar no tema das denominacións de calidade, pero como é fácil decatarse, cando se chega a publicar, estabamos en vésperas de grandes acontecementos en España, que non fixo que se paralizase o seu desenvolvemento, pero si a que dese lugar a outras vías para poder reactivar sectores de pequenas producións, como se explicará máis adiante.

Hai que insistir que o tema das denominacións de calidade tivo o seu fermento basicamente nos viños, xa que era un produto moi importante para este país e ao mesmo tempo un produto moi dado á cuestión fraudulenta como pasara en Francia, sobre todo no século XIX; por conseguinte naqueles anos todo o mundo tiña identificado as denominacións co viño, aínda que a normativa recollese outras posibilidades extensibles a diversos produtos, que posteriormente se lles sacou normativa para o seu desenvolvemento, como foi o Decreto 728/1988, polo que se establecían as normas ás que debían axustarse as denominacións para os produtos agroalimentarios que non fosen viños.

Toda esta normativa de carácter estatal, como era lóxico, con aplicación en todo o Estado, resultaba para certos lugares un pouco dificultosa na súa aplicación, porque requiría unha certa entidade produtiva para que na realidade se tomase en serio e se puidese sacar para adiante no proceso de tramitación da denominación correspondente. Cando falamos de seriedade é porque sabemos que unha zona xeográfica pequena, mirada a distancia dende Madrid sempre se vía como algo insignificante e sobre todo cando había outras zonas produtivas amplas como o viño da Rioxá, queixo manchego, etc. A verdade era que sen querer, dentro do concepto de calidade, sempre se miraba máis rápido ou con maior atención todo aquilo que cuantitativamente era destacable. Dende este aspecto, sen dúbida, Galicia tiña as de perder, aínda que isto non quere dicir que o centralismo español non tivese en conta

as producións de calidade, senón que polos motivos expostos andaban a modiño na súa declaración. Con isto non imos caer na demagogia, porque os centralismos autonómicos segundo se foron formando padecían dos mesmos pecados, pero si permitiron con todo iso máis axilidade en moitos casos.

De calquera xeito, as comunidades autónomas podían ser nos seus comezos un bo momento para o recoñecemento das denominacións como medio de evolución no campo en xeral e de imperiosa necesidade para o caso concreto de Galicia.

Aquela Galicia nosa precisaba dun empuxe no aspecto agronómico, pois se ben deixara o arado romano, non por iso podía botar foguetes, pois estaba máis desnortada do debido. Se nos centramos na Terra Chá, pasaba máis do mesmo con toda esta problemática, sendo un dos lugares importantes en que influíran de abondo as reminiscencias da Revolución Verde, que fixo que se convertécese a superficie de diferentes cultivos en produción de forraxe, como foi no caso da pataca, que deu como resultado un incremento da produción láctea, incluída a propia parroquia de San Simón. Esta situación non era para sosterse no tempo, xa que o abandono do campo provocaría outra vez a recesión na produción da superficie do cultivo estritamente agrario no seu conxunto xeral e a redución das explotacións de leite, e continuaría co descenso da produción de queixo.



Figura 18. Explotación normal de vacas naqueles tempos

Estaba claro, entón, que tendo en conta toda esta situación había que tomar determinacións para continuar con posibilidades de éxito a actividade no campo nunha zona como a de San Simón, é dicir, dábanse as circunstancias de Galicia en xeral, e basicamente podíanse concretar en:

- Poboación vella
- Estrutura territorial minifundista
- Explotacións de leite pequenas
- Mínima elaboración de queixo, con elaboración deficiente
- Comercialización tamén deficiente realizada nas feiras

Con este panorama, sen dúbida naquela década dos oitenta, cabían dúas posibilidades ou determinacións que había que tomar na zona para salvar esta cara ao futuro:

- a. Unha era facer unha ordenación do territorio, que por experiencia sabíamos que non se ía facer ou polo menos dun xeito que nos permitise acadar unhas explotacións dimensionadas para ser competitivas.
- b. Outra consistía en apostar por unha denominación de calidade que nos permitise amparar un produto pola vía da calidade, produto que obviamente tiñamos que facer coas miras de non obtelo para entreter os románticos, senón que fose rendible para manter calquera familia no medio rural e crear emprego para terceiros, a ser posible. Era unha cuestión difícil pero con posibilidades pola que había que loitar.

Tendo en conta estes aspectos estaba claro que era necesario apostar por unha denominación de calidade, aínda que, como se verá máis adiante, había moito que traballar co produto; para iso iríamos usando todos os elementos que tiñamos á nosa disposición, e entre eles a normativa autonómica que se sacara pensando na súa aplicación en complemento da Lei 25/70 da viña, o viño e os alcohois para os efectos de dinamizar sectores con problemáticas tipicamente galegas.

NORMATIVA GALEGA PARA PRODUTOS GALEGOS DE CALIDADE

Ao entrar en actividade a Comunidade Autónoma de Galicia no ámbito do campo e profesionais do sector notábase unha certa inqueda por facer cousas; a sensación de liberdade parecía que daba un empurre a iniciativas que polo menos dende un punto de vista teórico xurdían a miúdo; pero, como é sabido, as dificultades na nosa Galicia eran moitas e máis para empezar, como ocorre case sempre. Resultaba necesaria unha normativa que fose concreta, áxil e aplicable á realidade; por iso, debido a esas ganas de facer algo polo novidoso das circunstancias, se sacase a primeira norma en defensa dos produtos galegos de calidade durante o goberno de Gerardo Fernández Albor e co primeiro conselleiro de Agricultura, Pesca e Alimentación, Jaime Rey de Roa.

Toda a normativa referente aos produtos galegos de calidade reduciuse a dous decretos:

- Decreto 248/1983, do 15 de decembro, polo que se crea a denominación de produtos galegos de calidade.
- Decreto 69/1988, do 10 de marzo, polo que se regula a denominación de produto galego de calidade para o sector agroalimentario.

Estes decretos estiveron vixentes ata que rematou o século XX e neste espazo de tempo cumpriron de xeito importante co obxectivo marcado, despois foron abolidos porque non eran compatibles dende o punto de vista legal coa normativa comunitaria vixente con respecto ao mundo da calidade.

DECRETO 248/1983, DO 15 DE DECEMBRO

Este decreto nacía da mencionada Lei 25/70, do 2 de decembro, sobre o Estatuto da viña, o viño e os alcohois, mais o decreto que a desenvolvía, ademais do Real decreto 3318/1982, do 24 de xullo, sobre o traspaso de funcións e servizos do Estado á Xunta, e o Real decreto 4189/1982, do 29 de decembro, sobre o traspaso de funcións e servizos á Xunta de Galicia en materia de denominacións de orixe.

Por este decreto, como xa se dixo, creábase a denominación de “produtos galegos de calidade”, que insistimos en que era importante para o desenvolvemento dunha política agroalimentaria e importantísima para traballar no queixo de San Simón nesa fase de recuperación que se quería comezar. Pero se facemos unha análise, podemos ter unha visión mellor do que había neste país e do que se pretendía.

Para comezar, definíase o produto galego de calidade como “un produto alimentario galego que reunía unhas características específicas que se distinguía pola súa orixe e as súas particulares condicións de produción e/ou elaboración”.

Creábase un rexistro de denominacións do produto galego de calidade.

Creábase un consello para cada denominación de produto galego de calidade, con representación de produtores e industrias ou elaboradores, o que resultaba un achegamento da Administración aos sectores e unha dinamización deles.

Fala na súa introdución de que o sector agroalimentario fixera un gran esforzo na mellora da calidade dos seus produtos. Coidamos que tanto así non foi, porque a industria nese aspecto non se prodigara como debese, e no aspecto tradicional si tiñamos anécdotas produtivas que comercialmente non significaban nada. O que si partiamos dun potencial importante, pero que había que plasmalo na realidade e esta normativa foi o endego para un futuro interesante.

Sen dúbida, un dos obxectivos era normalizar e tipificar o produto, que era un aspecto máis da mellora da calidade, e importante. Pero o obxectivo primordial era garantir a calidade e orixe dos produtos tradicionais de Galicia, un obxectivo moi desexable e nun momento moi propicio.

Outra das finalidades deste decreto era a información dos consumidores. Isto resultaba ser a base dunha boa comercialización. O comercio do futuro estaba inevitablemente nas mans dos consumidores e na súa información. Dábase tamén a circunstancia que os nosos consumidores, os propios da nosa Comunidade, foron sempre bos comedores pero se os quitabas do concepto “é da casa” non eran grandes recoñecedores do aspecto cualitativo, polo que era importante que tivesen unha boa información do que se estaba a producir en Galicia fóra das súas casas, tanto polo valor individual do produto como de efecto cara ao turismo, entre outras facetas.

Tamén había que promover a industrialización dos produtos na zona produtiva da materia prima. Dato importante para Galicia, porque sempre fomos conscientes de que non eramos capaces de acadar o valor engadido para os nosos produtos, porque todo se transformaba fóra das nosas fronteiras. Por conseguinte, este obxectivo era loable recollelo para se dunha vez por todas nos entraba a mentalidade executoria tan necesaria para un país de pouca iniciativa emprendedora dentro da súa xeografía.

Podían optar a unha denominación de produto galego de calidade todos aqueles produtos alimentarios producidos en Galicia que cumpriran coa lexislación vixente e concretamente co estipulado no seu regulamento pertinente, expresaba o decreto en cuestión. No caso do queixo de San Simón ben sabíamos que todo ía ser posible de cumprir se faciamos as cousas axeitadamente.

Facíase tamén referencia á composición do consello onde tamén habería representación técnica da Consellería de Agricultura, Pesca e Alimentación.

Recollíase que a devandita Consellería, a través dos servizos de Comercialización e Alimentación, velaría polo uso da denominación de produto galego de calidade.

Este decreto, como se pode observar, era produto das boas intencións, pero non se podía esquecer que estabamos en Galicia, país da dúbida, do receo e con bastante carga de desinformación, entre outros defectos e virtudes provocaban unha gran lentitude na iniciación ou reacción fronte a situacións novas ou novos horizontes que esixían cambiar o ritmo das actitudes rutineiras. Queremos dicir con isto, que a efectividade do decreto tampouco foi a esperada aínda que serviu para que se fosen forxando ideas. Nesta parte da década dos oitenta do século pasado, si se estaba actuando na denominación de orixe de certos viños como foi Rías Baixas, pero en aplicación da Lei 25/70; tal era o caso tamén doutros produtos non vínicos como o Capón de Vilalba; pero de calquera xeito, serviu para ir mentalizando a xente que xa era unha cuestión importante.

Ao remate dos anos oitenta xa apareceran algunhas denominacións de produto galego de calidade, despois do desenvolvemento deste decreto, pero non sería ata o ano 1988 cando se regulase ou desenvolvese o decreto 248/1983 ao que nos estamos a referir.

DECRETO 69/1988, DO 10 DE MARZO

O Decreto 69/1988, do 10 de marzo, publicado no DOG do 14 de abril de 1988, regulaba a denominación de produtos galegos de calidade para o sector agroalimentario. Dende a publicación do Decreto 248/1983 non se acelerara o amparo de produtos, ao que se facía referencia nas bases do Decreto 69/1988, pero abríriase o camiño e serviría para quentar motores no sentido da calidade para produtos distintos do viño.

Se o Decreto 248/1983 estaba máis enfocado de xeito xeral a potenciar a industrialización, o Decreto 69/1988 acentuaba máis o seu obxectivo no control da calidade.

En concreto, este decreto ía substituír ao anterior, recollendo as seguintes particularidades:

- Para cada denominación de produto galego de calidade constituírase un Órgano Reitor. Na práctica pasaba de chamarse Consello a Órgano Reitor. A palabra Consello xa se empregaba nos casos da aplicación da Lei 25/70; en calquera caso nel estarían representados os que participaban na cadea produtiva e comercial do produto.
- Poderán ser amparados pola denominación de produto galego de calidade todos os produtos que cumpran as normas de calidade e as demais normas que lles afecte.
- A denominación de produto galego de calidade establecerá un regulamento específico para cada produto amparado que deberá cumprir os seguintes aspectos:
 - Definición, composición e características dos produtos.
 - Delimitación da zona de produción e elaboración cando sexa determinante para diferenciar o produto
 - Métodos de produción e elaboración, se é o caso
 - Tipos de envases ou formatos
 - Control de calidade
 - Rexistros (de produtores, elaboradores, etc.)
 - Dereitos e obrigas dos inscritos
 - Elección e composición do Órgano Reitor

O control de calidade de cada denominación será feita por un ente externo e independente dos sectores implicados (con isto pretendíase maior xustiza para os produtores implicados).

O Órgano Reitor tería as seguintes funcións:

- Orientar todos os operadores que forman a denominación nos aspectos inherentes á produción e comercialización
- Controlar a produción dos produtos amparados
- Velar polo prestixio da denominación

- Levar os rexistros correspondentes
- Promover os produtos para o incremento de mercados

Esta normativa que facía maior fincapé no tema do control era unha plataforma axeitada para que puidésemos aplicar a todo o proxecto do queixo de San Simón, tanto polos conceptos recollidos como pola súa simplicidade e posibilidades de aplicación. Ben entendido, que cando nos estamos a referir a que esta normativa era axeitada para a aplicación ao queixo de San Simón é no sentido do concepto global de comercialización, porque no que corresponde ao tema de elaboración non influía directamente para nada, aínda que si algo de forma indirecta. Sempre que se propicia unha situación positiva ou favorable, normalmente prodúcense correntes que polo efecto de simpatía axudan a outras melloras en factores cos que están interrelacionados. Por conseguinte, esta normativa era o alicerce dunha posible plataforma da recuperación do queixo de San Simón.

Para entender esta mudanza tamén é preciso analizar o resto da normativa que afectaba todo o relacionado coas elaboracións, produción de materia prima, etc. No que respecta á produción da materia prima, non había unha problemática especial; pero en canto a poñer as instalacións en marcha que cumprisen as condicións técnicas e hixiénicas sanitarias para a comercialización do produto xa era outra cousa, porque en realidade o lugar de elaboración do queixo que se empregaba ata daquela, sen dúbida, non era o idóneo, e pensando en obter un produto para catalogar de calidade, dende un punto de vista legal, era preciso dar un xiro de 180 graos á situación.

É certo que ata os anos setenta tanto a produción como a venda en xeral dentro de Galicia estíbase a facer “daquela maneira”, digamos que moi permisiva e non acorde cos tempos e o lugar onde nos tocaba vivir. A partir da entrada nos anos oitenta -referencia ao século pasado- publicábase unha norma sobre regulamentacións técnico-sanitarias que recollía tamén a elaboración do queixo: o Real decreto 2561/1982, do 24 de setembro, polo que se aproba a regulamentación técnico-sanitaria de industrias, almacenamento, transporte e comercialización de leite e produtos lácteos

Esta regulamentación recollía no artigo 2 como produto afectado tamén o queixo, polo que era de aplicación ao queixo de San Simón.

Para a autorización de elaboración do queixo a partir do ano 1982 era necesario aplicar esta normativa que recollía os requisitos das instalacións. Estes requisitos podíanse dividir en dous grupos: xerais e específicos.

Para os requisitos xerais, a normativa estipulaba as seguintes esixencias:

- Dispor de laboratorio para facer as determinacións esixidas legalmente ou necesarias para levar a cabo unha boa elaboración
- As superficies que estean en contacto cos produtos lácteos serán de fácil limpeza, serán lisas e de materiais resistentes á corrosión
- As instalacións terán pavimentos lisos e antiácidos, con sumidoiros e sifonados.
- Paredes de superficies lisas e lavables

- Teitos de fácil limpeza e que eviten a condensación (este era un dato importante porque en moitas instalacións elaboradoras producíanse problemas de contaminación que causaban moitas perdas)
- Iluminación e ventilación axeitadas
- Suficiente auga fría e quente
- Protección nas aberturas cara ao exterior para evitar o acceso de animais que puidesen provocar contaminación
- Portas de peche automático
- Completa separación das portas de aseo
- Os locais de lavabos e servizos hixiénicos estarán illados da produción e separados por sexos
- Todos os locais destinados á elaboración e envasado estarán separados doutros alleos a este fin
- Os materiais dos recipientes, máquinas e tubaxes terán a condición de non alterar as características organolépticas e sanitarias do produto que almacenen ou transporten
- De xeito xeral, as instalacións tamén cumprirán as condicións técnicas ou dimensionais mínimas sinaladas polos ministerios correspondentes

Pero ademais destas condicións estimadas de carácter xeral, para as instalacións do leite, segundo que produto se fose elaborar, neste caso o queixo, existían outros requisitos particulares ou específicos que tamén cumpría ter en conta:

- Existencia de equipos de recepción, refrixeración e filtración
- Equipo de pasteurización do leite no caso de facer queixos con menos de dous meses de maduración
- Cubas de callar ou liña de fabricación en continuo
- Locais para prensado, salgadura, maduración, conservación e envasado

Como podemos observar, a normativa que en España afectaba a produción de queixos era moi clara, non ofrecía ningunha dúbida, por iso cando se instalaba algunha industria xa se precisaba un considerable capital para facer fronte ao investimento en cuestión porque as esixencias non desmerecían das máis esixentes en Europa. O problema era que despois se cumprisen todas ou se fixesen con rectitude por parte das administracións, pero de calquera xeito as liñas básicas había que telas e quizais onde se fose máis permisivo era no tocante ao manexo.

A realidade era que para un produtor que quixese transformar a súa produción ou pequenas cantidades de materia prima, pero na contía xusta que permitise marcar unha verdadeira identidade dun produto elaborado como de calidade, ou para xente que quixese pór unha instalación para producións non elevadas, tanto por circunstancias de capacidade de financiamento como por problemas de comercialización, entre outras, a normativa vixente naquel entón era verdadeiramente excesiva en esixencias. Os galegos profesionais no mundo do campo levabamos moito tempo dicindo que a normativa facíase a nivel nacional pensando nas rexións de latifundio, sen contar coa problemática das do minifundio, o que nos limitaba moitas veces.

Para resolver en certa maneira esta situación, naquel intre aparecía un factor a favor como era que a Xunta de Galicia estaba en funcionamento, polo que tiñamos unha Consellería que estaba na obriga de intervir para abrir o camiño ás inquiredanzas que existían no mundo agrario naquela xente que tiña intencións emprendedoras, pero que se atopaba cun muro insalvable para o pequeno poderío económico que había por aquel entón.

Despois de que durante un tempo no mundo agrario e empresarial agroalimentario soterradamente se debatese a necesidade de ter unhas medidas adaptadas ás posibilidades económicas do campo, as consellerías pertinentes chegaron a un acordo importante que tivo unha gran transcendencia cara ao desenvolvemento de microempresas lácteas na Comunidade Autónoma. As consellerías en sentido xenérico eran as de Agricultura e Sanidade.

Estes dous entes ou sectores administrativos historicamente non foran fáciles de pórse de acordo, pero nesta ocasión con competencias recentes en Galicia parecía posible acadar entendementos non viciados de épocas anteriores, aínda que non todo era fácil. Naquel momento de boa disposición e daquela conxuntura das consellerías citadas xurdira unha circular na que se abría un viero para poder apostar por instalacións axeitadas para o despegue de microempresas tan importantes para o noso campo e Galicia en xeral.

CIRCULAR CONXUNTA DA DIRECCIÓN XERAL DE SAÚDE PÚBLICA DA CONSELLERÍA DE SANIDADE E DA DIRECCIÓN XERAL DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA E INDUSTRIAS AGROALIMENTARIAS DA CONSELLERÍA DE AGRICULTURA

Ao mesmo tempo que se estaba cocendo a elaboración do Decreto 69/1988, do 10 de marzo, polo que se regulaba a denominación de produto galego de calidade para o sector agroalimentario, ao que se fixo referencia anteriormente, chegábase a un entendemento entre as consellerías de Sanidade e Agricultura con esta circular sobre instalacións, manexos e tramitacións.

Nesta circular dábanse instrucións para a inscrición rexistral das queixerías artesanais e definíanse o que eran estas. Hai que pensar que naquel momento o concepto de artesanal era unha definición que se entendía a nivel popular como “algo pequeno e de elaboración na casa”, pero non estaba regulado.

A definición de queixería artesanal viña a considerar as instalacións destinadas á elaboración de queixos por procedementos tradicionais que terían que cumprir unha serie de condicionantes como aspectos cuantitativos e cualitativos, requisitos das instalacións, requisitos do persoal e forma de tramitación.

No referente aos aspectos cuantitativos e cualitativos recollía que non se poderían traballar máis de 70 kg de queixo ao día e a elaboración tería que ser con materia prima procedente da propia explotación. Para os efectos prácticos podemos afirmar que o cumprimento destas condicións deu luz para iniciar algúns proxectos na zona rural.

Respecto aos requisitos das instalacións facía referencia á sala de elaboración coas seguintes condicións:

- Non se comunicará coa estabulación
- Tampouco se comunicará coa muxidora
- As paredes serán de cor clara
- As paredes serán de superficie lisa e lavable
- Os teitos serán de fácil limpeza
- Os pavimentos serán lisos e impermeables e lixeiramente inclinados
- Haberá desaugadoiros con sifonados
- A ventilación será axeitada
- A iluminación tamén será axeitada
- Evitarase a entrada de animais de risco
- Haberá auga quente e fría
- A auga será da traída municipal
- En todo caso, a auga será clorada
- Cuba-pasteurizadora de 500 litros máximo
- Zona de maduración independente
- Zona de almacenamento independente
- Cámara frigorífica con capacidade suficiente
- Todos os utensilios serán de fácil limpeza
- Recipientes e utensilios serán do material axeitado non modificando as características organo-lépticas ou sanitarias

Con respecto aos requisitos do persoal, a circular recollía as seguintes condicións:

- Os elaboradores deberán posuír o carné de manipulador de alimentos
- Disporán da roupa axeitada e exclusiva para traballar na queixería

Referente á tramitación, na circular facíase mención a que se necesitaba a solicitude, a memoria e o deseño das instalacións. Respecto á memoria, tiña que comprender a seguinte información:

- Datos de identificación
- Fins da actividade
- Situación do local
- Características dos locais e instalacións
- Maquinaria, características e potencias
- Sistema de potabilización da auga
- Proceso de elaboración
- Composición dos ingredientes
- Produtos rematados, clases e cantidades
- Presentación dos produtos
- Deseño da etiquetaxe

- Forma de comercialización
- Presuposto das instalacións

Como resulta fácil observar, as condicións expresadas nesta circular non eran excesivas, isto axudaba a que a xente se animase a polo menos propoñerse facer algo para aproveitar mellor a súa produción. Tal como se relaciona nos conceptos de información que se expresaron na memoria, un deles era o presuposto das instalacións. Tiña a súa importancia para detectar o tipo de empresa que ía resultar polo menos en tamaño, e por outra banda tamén interesaba para todo o relacionado coas subvencións, pois se se pretendía levar adiante, era posible que se botase man delas, como así ocorreu; pois aínda que algúns consideramos que o das subvencións non é o sistema de axudas máis xusto, se as había non se ían perder, e aos de San Simón, está claro que lles servían para dar ánimo.

AXUDAS

SUBVENCIONS

Outro dos piares que faltaban para poder botar adiante un hipotético proxecto de recuperación do queixo de San Simón eran as axudas para iniciativas que puidesen xurdir.

Na década dos oitenta do século pasado podemos afirmar que España entraba na gran era das axudas, e concretamente Galicia, tamén. É verdade que ás veces aos galegos entrábanos a desconfianza de tanta benevolencia, acostumados á marxinación histórica. A miña opinión é que as puidemos aproveitar mellor; pero o que nos trae ao caso é que naqueles momentos ter axudas para poder dinamizar o proceso industrial e artesanal era fundamental; concretamente para o queixo de San Simón víñanos no momento idóneo.

Digo idóneas porque a comezos dos anos oitenta había as axudas pola gran área de expansión industrial de Galicia, pero para as microempresas non acababan de adaptarse ben, polo que eran benvidas outras vías de axudas.

Destes comezos de axudas deuse paso a outra situación no ano 1982 en que se facían as transferencias en materia de industrias agrarias á Comunidade Autónoma de Galicia (Real decreto 3318/82, do 24 de xullo), polo que a nosa Comunidade collía as competencias nesta materia, tan transcendental para a nosa terra. A partir deste momento abríase outra canle interesante para o noso proceso de industrialización e concretamente para as expectativas do queixo de San Simón. Neste caso estámonos a referir ás normativas de axudas autonómicas que ían ter moita repercusión e que desagregamos a continuación.

DECRETO 151/1984, DO 13 DE SETEMBRO, POLO QUE SE ESTABLECEN MEDIDAS DE FOMENTO E PROMOCIÓN DE EMPRESAS EN GALICIA (CONSELLERÍA DE INDUSTRIA, ENERXÍA E COMERCIO)

Este decreto nace pola situación crítica xeneralizada referente ao investimento privado no que se refire ao aspecto empresarial; de todos é coñecida a nosa seca industrial e máis naqueles tempos despois da transición española, cando as esperanzas eran moitas, pero posiblemente nos faltase claridade en moitos momentos. Por todo iso, a Xunta de Galicia determinara que o futuro do desenvolvemento desta Comunidade pasaba polo sector industrial, e o decreto era unha boa base para as axudas en xeral, abranguendo tamén as agroalimentarias.

A Lei 10/1984, do 13 de xullo, contemplaba programas de reordenación industrial para o fomento desta actividade en Galicia con obxectivos como acadar unha diversificación espacial e sectorial na que, sen dúbida, o sector agroalimentario para nós era transcendental; por outra banda, dar importancia ao desenvolvemento daqueles sectores que tivesen un ciclo produtivo completo, que viña ser o que no sector agrario viñamos denunciando dende había moito tempo e que, entre outros casos, era o de San

Simón, aínda que aquí era un pouco distinto porque se trataba de evitar a desaparición da transformación da materia prima da zona, pois “aínda que era daquela maneira”, polo menos nesa zona a materia prima transformábase. Neste decreto faise referencia a que as axudas son para a instalación de novas empresas ou mantemento das existentes.

En canto á localización referíase, entre outros, aos seguintes sectores:

- Sectores en crise industrial
- Polígonos industriais
- Zonas rurais para corrixir os desequilibrios territoriais

Para o queixo de San Simón víñanos moi ben que entrasen as zonas rurais.

No que respecta ás actividades preferentes, entre outras, estaban as industrias agraria, pesqueira e alimentaria (polo que tamén entraba perfectamente a elaboración do queixo de San Simón).

Para acadar os beneficios o decreto tiña en conta uns cantos aspectos preferenciais como eran:

- A natureza das actividades. A poder ser que pechasen o ciclo en Galicia. No caso do queixo de San Simón cumpríase perfectamente
- Localización. Aspecto importante ao que nos referimos anteriormente e que nos axudaba para un hipotético proxecto de recuperación do queixo
- Incorporación das novas tecnoloxías. Precisamente o que queríamos para a elaboración deste queixo de forma rendible
- Número de postos de traballo xerados. Tampouco aquí observabamos nada desfavorable

Este decreto regulouse pola Orde do 12 de febreiro de 1985, da Consellería de Agricultura, Pesca e Alimentación, pola que se ditan as normas reguladoras das subvencións para os sectores agrario, pesqueiro e alimentario. En realidade tratábase basicamente de reflectir todo o proceso de tramitación das axudas.

Nestes momentos estíbase instalando ou asentando todo o proceso administrativo da Xunta de Galicia, polo que ás veces case se atropelaban as normativas nalgúns cousas, á vez que xa se empezaban a ver algúns defectos da antiga Administración, pero ao estar máis próxima había maiores facilidades. Pero o caso é que polos anos oitenta e catro e oitenta e cinco xa era hora de intentar facer algo, polo que o tema das axudas era importante, sobre todo nun país en que case todo estaba por facer agás o potencial natural, que era innegable. Por conseguinte, a Consellería de Agricultura, Pesca e Alimentación, anteriormente á orde citada, xa publicara un decreto de apoio a todo o proceso de transformación (Decreto 197/1984).

DECRETO 197/1984, DO 29 DE NOVEMBRO, SOBRE O APOIO Á COMERCIALIZACIÓN AGRARIA E REINDUSTRIALIZACIÓN

Co Decreto 151/1984, en definitiva, había unha posibilidade de incrementar os valores engadidos a través da mellora da produtividade e tipificación dos produtos cunha melloría xeral da produtividade e comercialización destes.

Estaba claro, tal como se facía referencia no Decreto 197/1984, que a industrialización dos produtos agrarios permitía a dinamización das producións agrarias, o que diversificaba a oferta e axustaba a oferta e a demanda, pero tendo en conta que sen oferta, máis difícil era a demanda. Para levar a fin esta dinamización cumpría realizar accións que tendesen á consolidación da industria agraria alimentaria. Para esa consolidación era necesario adaptar as industrias ás regulamentacións técnico-sanitarias e ás demandas do mercado, que é como dicir ás esixencias dos mercadores, que non se fixaban só no produto senón tamén onde se transformaba.

Tamén se consideraba nas bases do decreto a necesidade de realizar campañas publicitarias para os produtos agrarios e en especial para os produtos galegos de calidade, este último aspecto tamén animaba a traballar cun proxecto como o de San Simón.

No decreto articulábase que serían subvencionables exclusivamente os novos investimentos con creación ou mantemento de emprego, e abranguía concretamente a:

- Instalacións de industrias
- Ampliacións
- Traslados
- Reconversión
- Renovación

No caso do queixo San Simón todo serían instalacións de novos establecementos, polo que nos serviría perfectamente.

No referente a titulares, podían ser de carácter individual, empresas, sociedades e agrupacións de agricultores.

Referente ás actividades, o decreto recollía os seguintes sectores:

- Industrias de aproveitamento de biomasa (que non tivo moito éxito cando debese telo)
- Producións con denominación de orixe e calidade
- Lácteo
- Cárnico, con excepcións
- Vinícola
- Conservas vexetais

Como se pode observar, ao queixo de San Simón afectáballe de forma positiva por dúas bandas, tanto polo sector lácteo como polo do concepto de calidade, que sen dúbida debera ser o camiño que había que seguir.

Este decreto foi desenvolvido pola Orde da Consellería de Agricultura, Pesca e Alimentación do 28 de febreiro de 1985. Nesta orde o que se recollía era basicamente a mecánica interna de tramitación de expedientes, máis que a filosofía concreta de actuación, que como era obvio xa estaba determinada no decreto.

Con este decreto xa se empezaba a “notar ambiente” de pedir axudas para afrontar proxectos de industrialización no mundo agrario, o que permitiu que se traballase polo menos dende un punto de vista sociolóxico para acadar proxectos aos que lles fose aplicable esta normativa de apoio.

Era un tempo de ilusión, de ganas de facer algo, aínda que non sempre se sabía como, pero coas dificultades pertinentes intentábase tirar para adiante, sen demasiada reflexión ás veces, pero mellor era que estar parado. A lexislación continuaba aumentando e como non podía ser doutra maneira, tamén no tema de subvencións, que si era importantísimo para un país paralizado dende o aspecto industrial e agroalimentario. Xorde pois, un novo decreto de axudas polo ano 1987, que xa tivo máis repercusión no sector agroalimentario e que para o proxecto do queixo de San Simón ía ser crucial.

DECRETO 113/1987, DO 14 DE MAIO, DA CONSELLERÍA DE AGRICULTURA SOBRE AXUDAS ÁS INDUSTRIAS AGRARIAS EN GALICIA E Á COMERCIALIZACIÓN E PROMOCIÓN DE PRODUTOS AGRARIOS GALEGOS

Por este decreto vólvese insistir nos mesmos conceptos que se recollían na anterior normativa que citamos (Decreto 151/84 e Decreto 197/1984), pero engadíase algún aspecto importante pola nosa entrada en Europa.

Neste decreto víñase recoñecer que desfacernos da nosa materia prima sen transformar era unha perda de valor engadido.

Por outra banda, tiña a función de facilitar a aplicación en Galicia do Regulamento comunitario 355/77. Tamén facía referencia a unha acción común para o desenvolvemento industrial e a comercialización de produtos agrícolas.

É de salientar que por Europa, Galicia era considerada como unha zona desfavorecida para os efectos da concesión de axudas, segundo o estipulado no artigo segundo do Regulamento 2224/86. Por conseguinte, a actuación dunha forma conxunta ou sinérxica na aplicación de axudas para proxectos na zona rural e das posibilidades do queixo de San Simón era adoazar o futuro con respecto a todos os tempos pasados.

Este decreto foi desenvolvido pola Orde 11 de xuño de 1987 da Consellería de Agricultura, polo que no seu conxunto consideramos destacable as seguintes particularidades:

- Os investimentos que entraban a ser subvencionables e que nos puidesen afectar para casos como o queixo de San Simón eran:
 - Instalación de industrias agrarias e agroalimentarias
 - Traslado, ampliación, perfeccionamento e reconversión
 - Excepcionalmente, incluso se subvencionarían centros de distribución noutras zonas. Isto para a nosa comercialización era fundamental e non se chegou a utilizar coa intensidade que o esixían as nosas necesidades
 - En xeral, o fomento da normalización e tipificación dos produtos galegos
 - A mellora da calidade dos nosos produtos. Isto viña ser un pilar importante porque o queixo de San Simón, sen dúbida, ía ser un produto de auténtica calidade
- Os beneficiarios destas axudas poderían ser persoas físicas ou xurídicas cando cumprisen as condicións deste decreto, pero cunha condición de que a actividade económica se desenvolvese en Galicia ou en relación cos produtos galegos e dentro da competencia da Consellería en cuestión. Os beneficiarios, en definitiva, serían:
 - Empresas privadas do sector industrial agroalimentario
 - Empresas asociativas agrarias
 - Consellos reguladores de denominacións de calidade
 - Corporacións locais
- Con isto só quedaba a limitación importante que eran as actividades admisibles en caso de petición de apoio.

As actividades prioritarias quedaban establecidas en:

- Mercados en orixe e lonxas de contratación
- Acuicultura en augas continentais
- Industrias de aproveitamento de biomasa
- Apicultura
- Castañas, fungos comestibles, etc.
- Flores, plantas ornamentais, etc.
- Froitas, produtos de horta e tubérculos
- Viños e derivados
- Primeira transformación da madeira
- Carne e produtos cárnicos

- Leite e produtos lácteos:
 - ♦ Recollida e refrixeración do leite en orixe
 - ♦ Industrialización do leite e produtos lácteos
 - ♦ Comercialización do leite e produtos lácteos
 - ♦ Industrias artesanais de derivados lácteos

Calquera actividade industrial que se realizase referente ao queixo de San Simón entraba como subvencionable, interesando basicamente dentro do apartado de industrias artesanais de derivados lácteos.

Dentro desta normativa tamén se recollían axudas para facer promoción dos produtos, que sen dúbida eran moi interesantes para aqueles que estivesen en fase de recuperación como era o queixo de San Simón, o que se podería facer, ben por medio das empresas ou a través dos consellos reguladores cando se dese o caso.

Con todo este conxunto de normativa tiñamos outro piar constituído para enfrontarnos a este proxecto de recuperación, e non era un piar menor, senón todo o contrario, porque non estabamos acostumados a tales cantidades de axudas nin en contías tan importantes como as reflectidas nesta normativa.

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 houboese 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 enferruxado 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 funcionarial, 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 estábamos 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, estábamos 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, tíña 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 conseguinte 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. Sobra 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 campo. Así teríamos postos creados para a xente que vivise no campo, pois quedaríalle o centro de 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 confírmanos 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, como era lóxico, por producir co menor custo posible, non perder o seu carácter tradicional nin a súa 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 sabiamos 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 das explotacións xa estaban cunha certa dose de vacina contra esa rutina, porque a Revolución Verde 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 ninguén por sorpresa: a xuventude estaba pensando en escapar da queima do campo e marchar para outros traballos.

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 proxecto de recuperación, porque non era igual o de transformar vinte litros de leite que centos de litros 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 fósemos 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 fósemos funcionarios, espécime que precisamente non viña de ter moita consideración a nivel popular, sobre todo cando chegabamos a un lugar con ideas renovadoras para executar, pois a reacción era: “veñen porque lles convén”.

En resumidas contas, atopariámonos cunha situación formativa tecnicamente baixa que non era a 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 acordaba”; 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 cambiando, 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 ían resolver os demais, estes non serían precisamente os que necesitaríamos para afrontar un proxecto 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 estábamos afeitos á rutina, polo que eramos remisos aos cambios e ás novas iniciativas, e se estas supoñían pór diñeiro, 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 posibilidade, 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.

4ª PARTE

RECUPERACIÓN DO QUEIXO DE SAN SIMÓN

PROXECTO DE RECUPERACIÓN DO QUEIXO DE SAN SIMÓN

Non é preciso insistir en que a dificultade era evidente e pórse a tal empresa precisaba dunha idea central e outros elementos complementarios que axudasen a arranxar tal proxecto definitivamente. Quen collía o temón? Pois as alternativas estaban repartidas entre a Administración, as explotacións da zona ou un empresario romántico que lle dese por facer algo polo país sen pensar en exceso na rendibilidade. A verdade era que o tempo ía pasando, e ninguén lle puxera o cascabel ao gato, polo que estábamos nas mesmas de sempre.

Partiamos dunha situación, polos antecedentes recentes que coñeciamos, que daba a impresión que a xente non estaba polo labor; de feito, xente profesional pertencente a grupos importantes, como podía ser UTECO e tamén relacionada con outros entes e organismos, estivera en contacto coa zona de San Simón tomando mostras dos queixos que se estaban a facer, ademais de facer visitas polas casas da xente elaboradora. Todo isto sabíase, como tamén se coñecía que non dera resultado.

Por conseguinte, unha cousa estaba clara, diríamos que extremadamente clara, non era posible facer nada se non se facía un labor con tinguiduras misioneras, é dicir, convencer os produtores de leite con reunións continuas para poder enfocar un proxecto deste tipo. Tamén chegamos á conclusión de que ese labor tiña que ser realizado por xente con gran poder de convicción; pola contra sería todo negativo e estaríase perdendo o tempo en divagacións sen chegar unha vez máis a nada.

Con todas estas alforxas, na Xefatura do ICA da Consellería de Agricultura de Lugo, no mes de febreiro de 1998, determinouse tomar medidas definitivamente no asunto da recuperación do queixo de San Simón. Nesta xefatura non existían moitos técnicos, polo que se sabía que se tiña que facer un esforzo importante. Os técnicos íamos sacrificar o noso tempo libre sen remuneración de ningún tipo porque non había outra fórmula posible de actuar, e o traballo ía ser duro.

Despois de madurar a situación, determinouse realizar a seguinte ruta de traballo:

- Contactar con xente apropiada para poder entrar na zona
- Facer as reunións pertinentes

Se estes primeiros pasos eran favorables, entón pasaríase a unha segunda fase que consistiría nos seguintes procesos:

- Determinar con que figura xurídica se ía traballar:
 - ♦ Cooperativa
 - ♦ Persoas físicas
 - ♦ Sociedade mercantil
 - ♦ Asociación

- Acadar a electrificación da zona
- Solicitar a denominación de produto galego de calidade
- Redacción do futuro regulamento
- Elección do sistema de elaboración
- Pór as instalacións necesarias
- Ensinarlles a elaborar o queixo coas novas tecnoloxías
- Tramitarlles as documentacións pertinentes
- Seguimento de todo o proceso no seu conxunto
- Axudar no posible a nivel comercial

Parello a este tipo de traballos, era sabido que podía xurdir unha serie de inconvenientes recorrentes nun ambiente hostil a calquera actividade no sentido de cambiar o destino do queixo de San Simón. Isto non era novo, pois ocorría na nosa sociedade en case todas as ocasións cando se intentaba facer algo diferente. Os que viñamos de traballar no Instituto Nacional de Reforma y Desarrollo Agrario en proxectos de concentración parcelaria estabamos acostumados a tal posibilidade, aínda que naquel momento toda esa problemática podía acentuarse por termos unha democracia en cueiros e onde a arela de facerse cun voto inducía a moita xente que se dedicaba á política a confundir os termos, a ver xigantes onde nin había formigas e confundir as sombras con lobos; nunha palabra, desvirtuar a realidade por ter medo a non se sabía a que.

A realidade era recuperar o queixo de San Simón sen outro obxectivo que non fose a mellora da nosa sociedade, e os funcionarios participantes tiñámolo perfectamente claro, como tiñamos tamén claro que podía haber calquera influencia desviacionista deste obxectivo por parte de persoas ou grupos alleos. Había que intentar saber convivir con elas sen darlles maior importancia, de xeito que non repercutise no obxectivo marcado, que non era outro, en definitiva, co ben social, sen miramentos políticos nin doutro estilo; só a pura, dura e aséptica defensa do queixo. De calquera xeito, estar preparados neste sentido para enfrontarse a toda esta problemática foi un factor importantísimo para non desviarse da atención de onde tiña que estar. Iremos vendo como influíu na realidade toda esta idiosincrasia galega. En certos momentos, esa idiosincrasia de non facer e non deixar facer si tivo a súa repercusión, pero tamén está claro que cando as cousas se fan con convicción e boa fe normalmente chegan ao seu destino.

PRIMEIRO CONTACTO COA ZONA DE SAN SIMÓN

Os funcionarios que participariamos neste proxecto non coñeciamos a xente do lugar coa confianza suficiente para expoñer a primeira proposición que se pensaba facer. Tiñase coñecemento de como era o queixo e cara a onde se quería que fose no futuro, pero descoñecía a xente coa que íamos contar para poder traballar.

Nesta tesitura pensouse en contactar con alguén que tivese algunha representatividade no eido agrario. Considerábase que había que facelo así, aínda que fose unha arma de dobre fío, pois podía ser

xente con visión de futuro ou todo o contrario, xente que non quixese que se fose remexer nada alí. Isto podía ser perigoso, pois podíannos pechar as portas e ser difícil despois entrar na zona para que nos escoitaran, é dicir, podía perder unha oportunidade definitiva.

Despois de moito pensar, decatámonos que na parroquia de San Simón había unha cooperativa, a Cooperativa do Campo de San Simón. A súa actividade, na práctica, era comprar e vender pensos simples ou sementes, pero polo simple feito de estar en contacto cos produtores era normal que soubese como se respiraba “figuradamente” na parroquia. Ou sexa, tiña unha actividade moi particular, pero tiña. O primeiro paso foi contactar co presidente que estaba exercendo como tal naquel momento, e así se fixo.

O presidente era D. Eladio López Orosa, máis coñecido por “Eladino ou Aladino”, que aínda que non é o mesmo, a nivel popular existía esa confusión, segundo a quen se lle preguntase. Este home vivía no Valado, no centro da parroquia de San Simón, de profesión xastre, ademais dos seus entreteres agrarios. Localizámolo na súa casa e alí nos presentamos, e dicimos así porque o autor deste libro tamén estaba alí, e démonos a coñecer. Atopámonos cun home afable, intelixente, aberto, con gran cariño á parroquia de San Simón e tamén ao seu queixo; era respectado na parroquia, pero polo feito de ser presidente da cooperativa tamén calquera dificultade na zona carreáballes problemas, porque dada a nosa idiosincrasia chegaba con que acompañase a alguén foráneo para que algunha xente pensase que algo de lucro había polo medio. El sabía, e nós tamén, que esas interpretacións eran posibles, pero non nos podíamos parar nesas miudezas. A nosa presenza foi moi comentada, iso tampouco era malo; o resto tiñámolo que considerar como unha anécdota e continuar para adiante. Despois desta primeira presentación quedamos para máis adiante para falar do asunto, non deixamos pasar moitos días. Fixemos outra reunión con Eladio, explicámoslle co máximo detalle posible as pretensións que se tiñan respecto ao queixo. Foi entón, cando nos preguntou se sabíamos sobre anteriores proxectos que houbera sobre o mesmo queixo; e nós respondímoslle que nos soaba algo, incluso por notas que saíran na prensa, pero pouca cousa en concreto. El informounos que algunhas persoas relacionadas con UTECO estiveran por alí, incluso nos deu nomes, contounos que visitaran algúns elaboradores, que tomaran mostras do queixo, pero que descoñecía o resultado final. Preguntámoslle se sabía cal era a proposta que se lles fixera aos produtores de leite e respondeunos que si. Consistía en constituír unha cooperativa para fabricar queixo; a idea non era mala, nin moito menos, o caso era podela executar; e por iso pensamos que fora polo que non se levara adiante tal intento dada a idiosincrasia do noso país, á que sempre nos referimos.

Tendo a información que nos dera Eladio, parecía que o mellor era non perder o tempo e marchar, pero despois de empregar tempo maquinando no proxecto e chegando a un punto de fe irreversible, había que “morrer no intento”. Nunha reunión con Eladio comentámoslle que pretendíamos iniciar un proceso semellante en canto a contactos e pediúselles que nos podía acompañar a facer as visitas como xa fixera anteriormente. El non puxo ningún problema, aínda que nos insistía que a xente podía estar cansa xa de “darlle tanto a lata”, o que nos viña ben sabelo para ver como tiñamos que enfocar as

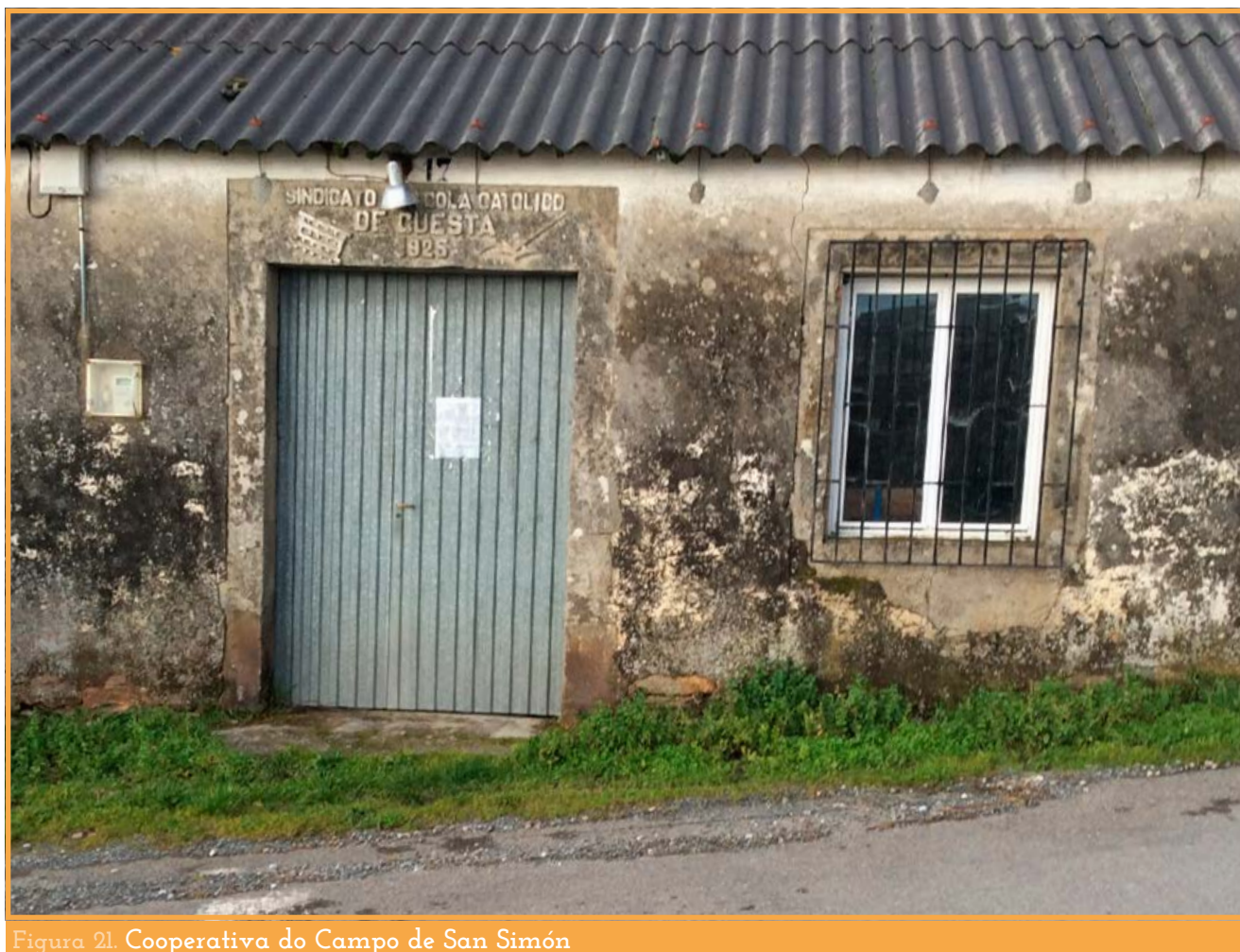


Figura 21. Cooperativa do Campo de San Simón

entrevistas ou conversas. Sabiamos que ía ser difícil, non o trato cara a nós da xente, senón a reflexión que ían facer despois de que saíramos pola porta. Estabamos seguros que nesta situación posiblemente non nos dedicarían palabras bonitas, pero era igual, continuaríamos ata o imposible. Sabemos que visto dende a óptica actual estas palabras parecen un pouco rimbombantes, cando non estrambóticas, pero había que estar alí naquel momento para entender a situación.

Así que quedamos para facer as visitas. Chegamos a casa de Fontarrañas da Ribeira, onde vivía Jaime, unha das principais casas elaboradoras de queixo en pequenas cantidades; era unha casa tradicional neste sentido. O que se falou naquela casa foi moi similar a todas as visitas, aínda que algunhas fosen menos receptivas, pero o que é escoitar, escoitábannos. Na casa de Jaime atendéronnos, escoitáronnos e explicáronnos a súa visión do mundo do queixo e outros aspectos parroquiais, que insistimos sería repetitiva noutras visitas realizadas e que podíamos resumir do seguinte xeito:

Primeiramente explicámoslle o que queríamos, non sendo inicialmente moi contundentes, senón falar máis ben dun intento de facer algo polo queixo de San Simón. Dixémoslle que o que pretendíamos era, se podía ser, facer unha cooperativa e se non o que fixese falla, sempre que tivese como obxectivo evitar a desaparición do queixo de San simón. A resposta que nos deu foi, máis ou menos, como en todos os lugares; unha resposta- explicación que comprendía: “Ben, aquí había moita xente que se dedicaba á elaboración do queixo; na nosa casa sempre se elaborou queixo, empregabamos moito tempo en elaboralo, vendiamos algún na casa e outros na feira en Vilalba. Eran outros tempos,..... pero isto acabouse, porque non é rendible o tempo dedicado a facer queixo e tampouco hai quen traballe”.

Cando insistíamos coa teima de xuntarse para facer algo que permitise cambiar o rumbo da situación, todo o mundo escoitaba, pero na resposta adiviñábase un imposible; sen dúbida que o entendían, pero non estaban na situación de emprender novas actividades, sobre todo cando era xente maior de cincuenta anos na maioría dos casos. Si, a xente respondía dicindo que efectivamente era unha saída a de xuntarse para facer fronte á produción de queixo pensando na súa supervivencia, pero no pouso desta afirmación estaba o medo de enfrontarse a unha situación nova e única, como sería o de pór instalacións para realizar tal obxectivo.

A realidade era que a xente non estaba acostumada a ningún tipo de risco ou aventura; estiveran dedicados ao campo coa súa rutina diaria e todo o que fose relacionado co risco, no fondo resultáballes difícil; pero a isto habíalle que engadir, por unha banda, o medo á comercialización. Resultaba curioso, pero non se falaba moito ao respecto, era lóxico porque descoñecían ese mundo, agás o que fose relacionado co comercio local e feirento con regateo incluído, pero iso xa formaba parte da historia e non tiña máis para onde ir. E por outra, o medo que a xente tiña a traballar con outros, neste caso os veciños. Se analizamos a historia, atopámonos con que se contradicían, pois de cotío os traballos da parroquia, cando eran fortes ou moi puntuais, facíanse colectivamente, enténdanse as mallas, segar na herba, cavar, etc. etc., e non había ningún problema, e organizábanse axeitadamente todos estes traballos de maneira natural. É certo que neste tipo de traballos non se xogaban nada máis co que custaba unha tortilla e máis unha pouca carne de porco, e con iso liquidábase calquera compromiso. Ah! Pero cando tocaba pasar a barreira da simple e tradicional colaboración, rematabase a unidade; entón non se vían máis que problemas e dificultades e a resposta sempre era esquiva: “desculpándose en que a xente non pensa toda igual, a xente por diante di unha cousa e logo por detrás fala outra”, etc. etc. En definitiva, que desa barreira desculpatoria ninguén pasaba; calquera insistencia no tema era negativa e daba a sensación de que lles provocaba situacións molestas.

Aos que nos tocara andar co amigo Eladio facendo as visitas indagadoras e de mostraxe da situación, para que nos íamos enganar!, non nos estrañou nin o máis mínimo, o caso contrario sería pura sorpresa, que por desgraza non se produciu. Con esta situación ían saíndo á luz algunhas cousas, entre elas, que a xente no que respecta a un proxecto colectivo, onde non se respectase a autonomía individual, tal como a consideraban eles, era totalmente inviable ou polo menos non ía ter futuro porque as partes

non se entenderían; a xente non estaba preparada para un proxecto colectivo; precisaba do seu tempo, e iso era o que certamente non se podía perder. Entón chegamos á conclusión de que non debiamos continuar, polo menos insistindo momentaneamente, aínda que fose un obxectivo no horizonte a medio prazo.

Despois de varias visitas a diferentes casas, chegaba o período de reflexión. Desta reflexión as conclusións coincidían co previsto, pero deixamos un pouco de tempo para ver como reaccionaba a xente. Pasaron uns días e entón preguntámoslle a Eladio se algún veciño se preocupara por ter máis información ou notara algún interese especial. A realidade tampouco nos sorprendeu, porque ninguén dera sinal de preocuparse polo tema. En definitiva, todo o previsto se cumpría, entón había que continuar co proceso, que consistiría en darlle aire e difusión ao asunto para que polo menos falaran entre eles, os da parroquia.

REUNIÓN COLECTIVAS

A seguinte fase consistiu en facer convocatorias máis ou menos públicas, e dicimos así porque se avisaba a xente como se podía, co boca a boca e tamén con papeis na igrexa á saída da misa. As convocatorias, dende a primeira ata a última, íanse celebrar na Casa da Escola, unha escola habaneira que posteriormente foi reformada e que está no Valado. Alí celebráronse varias reunións durante o ano 1988 nunhas condicións térmicas que non favorecían o ambiente, polo que había que poñerlle moito valor e corazón para que fosen animosas.

Nestas reunións xa partiamos do coñecemento que tiñamos das visitas anteriores ás casas particulares, pero malia iso, inicialmente fixémoslles unha pequena referencia dunha posible formación asociativa como algo importante e fundamental no campo galego, pero sen insistir no tema, e continuamos explicándolles que había outras alternativas máis levadeiras como era o da instalación de diversas queixeiros, enfoque que lles quitaba algo de medo. O primeiro contacto colectivo foi dun auténtico silencio, cando deixabamos de falar os funcionarios que asistimos a tales reunións, o silencio cortaba o aire. Uns polos outros en vez de lanzarse a tirar para adiante, pasaba todo o contrario, engurrábanse. Ninguén dicía que non estaba de acordo co que se ía dicindo, pero xurdía a frase de sempre: “somos unha morea de vellos, se houbese xente nova, aínda, aínda”. Con calquera proposición que se fixese, sempre se remataba con esta frase e un encoller de ombros, que ao pasar varios encontros podía prolongarse cun sorriso, coma quen “tedes razón pero con nós non hai nada que facer”.

Despois da primeira reunión e de estudar a resposta colectiva, xa nos íamos decatando dos posibles, pero non seguros, elaboradores cos que podiamos contar para levar a cabo ese proxecto. Como non podía ser para menos, había que esperar a unha segunda reunión para saber como se portara -en sentido figurado- o “consello do pobo”. Como sempre, e naqueles tempos tamén, era moi importante o “debate de taberna”; onde os entendidos que nunca fan nada laretan en voz alta o consello non pedido e a súa determinación final, que nalgúnhas persoas facía efecto. Os que naceramos no campo



Figura 22. Casa Escola do Valado na actualidade

e traballamos en concentración parcelaria nos tempos heroicos sabiamos como era o comportamento rural; pero de calquera xeito, había que esperar tranquilamente a reacción.

Celebrouse a segunda reunión, e íaselles preguntando como vían a cousa dende a anterior xuntanza -pois non pasara moito tempo. A resposta era a mesma, pero o que si observabamos de xeito indirecto era que na zona existía un forte debate nas tabernas, sendo unha das palabras “bonitas” para os posibles queixeiros : “ eses que veñen por aquí vanvos arruinar”.

Nun país onde a información era pouca, as dificultades moitas, a historia en contra e uns rapaces chegando como predicadores, hai que recoñecer que a situación non era moi doada; pero había que continuar malia os “catedráticos de taberna” e as tensións entre bandos que enrarecían o ambiente, en vez de axudar para que todo fose para adiante.

Os que andabamos por alí, o que faciamos era estudar as reaccións, pero non lle íamos preguntar a afiliación a ninguén porque non nos importaba; o que desexabamos era que entendesen o proxecto que, fosen de onde fosen ou pensasen como pensasen, cresen no que se lles dicía e tirasen para adiante.

Os funcionarios procurabamos estar á marxe de todas estas intrigas localistas, pero si debiamos saber en que areas movedizas pousabamos os pés. O ideal era que tanto participantes ou interesados como oíntes, veciños e “sabios de taberna” estiveran xuntos para levar adiante un proxecto fundamental para a zona, pero por desgraza os funcionarios tiñamos que tirar sos detrás dos acontecementos, aplicando sobre todo moita psicoloxía.

Dábanos a sensación de tristura que houbera grupos, non imos darlles nome nin cualificativo, aínda que o tiñan, que estaban para ver se nos collían nalgún renuncio aínda que non tivese nada que ver co tema da elaboración do queixo, para desprestixiarnos os que iamos traballar por alí con toda a mellor intención do mundo. Pero iso era xa “canción vella” e coñecida polos que por alí pululabamos, polo que non nos parabamos nestes dixomedíxomes. Estabamos case como ao comezo, pero con máis barullo e faladurías pola parroquia, aínda que necesarios pois significaba que a idea “picaba na xente”, fose polo que fose. Xa non estabamos na indeferenza, e iso non estaba nada mal. Naqueles momentos o que nos pasaba era iso, unha boa intención contra a negación de sempre, pero esa barreira tiñámola que romper ao prezo que fose.

Sabiamos que expor todo o que queriamos en tan pouco tempo era difícil que se comprendese, polo que se ía racionando a información e intentábase ser o máis pedagóxico posible, posto que ata daquela se fora explicando basicamente:

- Evitar a desaparición do queixo
- Facer, a ser posible, unha agrupación para elaborar
- Aplicar as novas tecnoloxías

Pero todo isto non deixaba de ser un pouco abstracto, polo que se pasou a concretar máis e intentar que visen máis de preto o que se pretendía facer ou ata onde se podía chegar. Como sabiamos perfectamente o que queriamos e podiamos realizar, pasamos a debullarlles dunha maneira moi simple o que queriamos facer:

- a. Alternativas á agrupación de produtores e elaboradores
- b. Elección de modelos de instalacións
- c. Forma de comercialización
- d. Electrificación
- e. Implantación dunha denominación de calidade

A. ALTERNATIVAS Á AGRUPACIÓN DE PRODUTORES E ELABORADORES

Como era de esperar, non había a mentalidade na xente do lugar para enfrontarse á constitución de calquera figura asociativa que permitise unha iniciativa coherente, iso era superior ás súas forzas. Isto non era unha cousa nova nin, como dixemos, nos collía por sorpresa. Por conseguinte, optouse por explicarlles que se podían tomar outras solucións como era a de pór instalacións individuais adaptadas á capacidade produtiva de leite. Deste xeito, ninguén dependería doutro senón de si mesmo. Parecía que os ánimos se volvían máis tranquilizadores. Segundo se lles ía explicando íanlles cambiando as

caras, collendo mellor cor, pois era un peso menos para a súa forma de pensar. A partir dese momento o tema era responsabilidade persoal e que eles botasen as súas contas. A pesar de todo non tiñamos porque desesperarnos, pois non deixaba de ser a tónica xeral en Galicia, o individualismo estaba por enriba de todo na escala de elección do traballo.

B. ELECCIÓN DE MODELOS DE INSTALACIÓN

O modelo tería que ser o de instalacións individuais, sen dúbida; había que pensar en instalacións o máis sinxelas posibles e do menor custo posible a poder ser, e así foi como se lles presentou nas reunións seguintes.

Un concepto no que se insistiu era que non se podía seguir elaborando na pota como ata agora porque así non iríamos a ningures. A rendibilidade inicial xa a coñecían, pois iso fora a que nos levara á desaparición do queixo, ademais no aspecto sanitario tiñanse que tomar medidas. Outros dos medos xurdíalles por se saberían elaborar o queixo nas novas condicións. Respondéuselles que non sería complicado, porque ademais xa se tiña pensado en ensinalles chegado o caso. Había que ter en conta primordialmente todo o relacionado cos custos, de xeito que os investimentos que cumpría realizar fosen os mínimos imprescindibles e os máis baratos, para que a carga e o risco fose o menor posible; e así se lles foi explicando. Isto parecía que lles daba un descanso pero non lles acababa de sacar o medo do corpo, ou polo menos así aparentaban. En canto ás instalacións, explicábaselles como tiñan que ser, pero procurando ser moi prácticos nas exposicións: que a cuba de elaboración era unha pota máis grande que a que viñan usando, que non era mentira, pero así soáballes mellor; a prensa era como se estivesen apertando coas mans pero máis cómoda, etc. etc. Parecen verdades de pé de banco, pero tiñan a súa transcendencia enfocadas así, claro que para entendelas había que poñerse no tempo e lugar. Tamén se lles informou como tiñan que facer con toda a tecnoloxía necesaria para pór as instalacións en funcionamento, íaselles axudar no que fose, tanto para a maquinaria como para deseñar algunha se fixese falla. Igualmente, ensináraselles a elaborar o queixo na nova situación, tema transcendente, porque senón sería imposible seguir adiante.

Eran cousas que un pouco ían madurando a forma de pensar, pero así e todo non se daban superado o receo e a rutina histórica, malia que comprendían que o que se lles explicaba tiña lóxica e entendíano perfectamente. Era lóxico. De calquera maneira, cando chegase o momento concreto de iniciar a actividade, o estado de ánimo ía cambiar.

C. FORMA DE COMERCIALIZACIÓN

Os elaboradores tradicionais neste aspecto tiñan menos medo quizais, pois tiñan a experiencia de levalos á feira e que moita xente nunhas épocas determinadas pasase polas casas a mercar queixos. A súa preocupación era o de como comercializar todo o ano e todos os días. Nesta parcela atopábanse máis seguros que no resto, cando a realidade debese ser todo o contrario.

A información que se lles deu era a seguinte:

- Debían seguir coa forma tradicional de mercado; basicamente por aquilo de que se atopasen máis seguros, ademais de que era verdade, pois non se pode perder o que se domina; pero iso si, mellorando as condicións comerciais.
- Había que procurar visitas turísticas para que se promovesse e vendese o queixo nas queixerías futuras, e para iso era necesario facer certas instalacións polas esixencias das administracións e consumidores, revalorizando tamén o patrimonio cultural da zona.
- Era desexable intentar unha posible comercialización das queixerías en conxunto, para eles tamén resultaba un pouco estraño, porque xa se escapaba da actitude individualista da nosa idiosincrasia.
- Cumpría abrirse a outros eventos comerciais como podían ser feiras anuais, gastronómicas, turísticas, etc.
- Deberían apoiarse noutros sectores e facer unha oferta conxunta en diferentes foros, feiras ou similares que servisen para vender e promover os produtos; un queixo xunto cun embutido tería máis posibilidades que ofertados individualmente.

Algúns conceptos seguramente que non eran moi fáciles de comprender, pero había que demostrarlles que efectivamente había diversas posibilidades para que non quedasen cunha única vía de comercialización. De calquera xeito, non era o problema principal para eles, porque estaban centrados en dar ese primeiro salto, que era a elaboración, que lles permitía embarcarse nesa pequena aventura que era a recuperación do queixo de San Simón. En todas as reunións, despois das primeiras, insistíaseles no tema comercial porque era preciso que se acostumasen a que non todo remataba con producir.

D. ELECTRIFICACIÓN

Un factor importante en toda esta situación e en certa medida allea á responsabilidade dos produtores era o da electrificación. A zona tiña problemas de subministración de enerxía, de feito, para muxir o gando ás veces non chegaba a potencia; a xente queixábase e sacábo a relucir nas reunións. Era unha cuestión indiscutible e que sabíamos todos, e diciámoslles que era por onde tiñamos que empezar, pois se non había a enerxía suficiente, non se podía facer nada; obviamente non se podía pensar que se continuase muxindo ao polgar porque non ía acorde cos tempos futuros. O único que se lles podía ofrecer nesta caso aos futuros elaboradores era que intentaríamos que se puidese facer un proxecto de electrificación para a zona, xa que só para as queixerías ía ser difícil, insistíamos en que tivesen a seguridade que se ía facer o que se puidese para resolver a situación. O que nos limitaba neste caso era o custo, pero no caso extremo botaríase man de remedios semicaseiros, pero de ningunha maneira se podía parar.

E. IMPLANTACIÓN DUNHA DENOMINACIÓN DE CALIDADE

A oferta da Xefatura do ICA máis importante, ao noso entender, era a posibilidade de acadar unha denominación de calidade que permitise colocar o produto nos maiores niveis de recoñecemento agroalimentario, isto si que o entendían perfectamente, pero os mecanismos da hipotética denominación xa non tanto; o que é comprensible, pois naqueles tempos en Galicia non había tantas denominacións e por aqueles lugares aínda menos, ademais así de súpeto non era nada fácil entendelo en profundidade e menos a súa importancia.

Explicóuselles aos reunidos que o que se pretendía era:

- Acadar a denominación de produto galego de calidade baseado nunha normativa recollida nos decretos 248/1983, do 15 de decembro, e 69/1988, do 10 de marzo, como paso intermedio a outros recoñecementos superiores, que consistiría en:
 - Pór unhas normas elaboradas polos produtores, despois recoñecidas pola Administración e que posteriormente terían que cumprir todos.
 - Crear un Órgano Reitor composto por unha representación dos compoñentes do sector, este órgano sería o encargado de facer cumprir o regulamento por el elaborado.
 - Pertencer á denominación sería totalmente voluntario, por iso non se deberían sentir forzados.
- Que o queixo de San Simón cumprise o estipulado no regulamento.

Eran poucos os conceptos que se lles explicaban para non lles tolear moito a cabeza, pero considerabamos que eran suficientes para empezar e para que entendesen de que se trataba; había que evitar que tivesen a sensación de estar atados, senón que gozaban de plena liberdade para dirimir e decidir o que quixese calquera produtor.

Sobre o tema da denominación, ben sabiamos que moitos dos asistentes ás reunións non entendían nada ou moi pouco, pois a verdade era que non daban asimilado a súa utilidade en tan pouco tempo. En Galicia as denominacións levoulles tempo coller arraigo, debido á desconfianza sobre este tema, ademais, estaba claro, aos galegos chegábanos con presumir do noso, o “produto da casa”, como algo mellor.

RESUMO FINAL DAS REUNIÓNS CONXUNTAS

As reunións versaron sobre os puntos expostos anteriormente. Celebráronse varias, ata que consideramos que xa eran abondas, pois xa se fixera unha criba da xente, e ao final xa asistían sempre os mesmos. O que se deducía inicialmente era que a xente asistente ás últimas reunións estaba máis relaxada, pero isto non era produto do entusiasmo polo proxecto, senón porque xa nos coñeciamos máis e iso sempre daba tranquilidade, ademais de que algúns dos da xefatura eramos de parroquias próximas, o que tamén lles axudaba a pensar que non eran enganados.

Se hai que dicir a verdade, ao rematar a última reunión saímos algo decepcionados, porque despois de explicarlles ata a saciedade a necesidade de salvar o queixo, de que podía ser unha fonte de ingresos, das posibilidades de electrificación da parroquia, a posibilidade de obter unha denominación coa vantaxe de darlle promoción e nome tanto ao queixo como á parroquia, etc., pois nin con esas; cando se lles preguntaba se estaban dispostos a facer algo, ou non había resposta ou eran as clásicas: “ben..... aquí xa non queda ninguén, todo é xente vella, é difícil poñerse agora a eses traballos”. Destes pensamentos era difícil sacalos, polo que os que fomos “a predicar” con toda a boa vontade do mundo e con moita ilusión, pensando que entrabamos nunha etapa que tiñamos que despegar como fose e sen perder tempo, recibiamos nos fociños a crúa realidade do noso país.

Deixouse pasar un tempo para que todos reflexionásemos sobre o tema; os da Xefatura do ICA pensabamos que o íamos ter difícil para acadar algo, aínda que tiñamos a esperanza de que todo fose para adiante; dos posibles elaboradores da parroquia, sabiamos que moito non falaban pero que lle daban voltas, polo que entendiamos que algún caso nos fixeran.

Transcorrido un tempo, non demasiado longo, acordamos facer outra reunión, pero cunha determinación clara e definitiva: non se podía perder máis tempo. Na mesma xefatura estíbese a traballar outros proxectos e non se podía dedicar soamente a este, xa abondo se facía con dedicarlles horas fóra das oficiais. A situación naquel momento era que os produtores da zona se decidiran dunha vez, se non había que buscar axuda no sector privado, xente empresaria, para que realizase algún proxecto na parroquia para a elaboración de queixo. Non era fácil, porque senón xa o terían feito. Algún funcionario estaba disposto a pór algunha instalación para elaborar queixo no caso de que fallasen as primeiras opcións, pois non consideraba lóxico que se deixase esmorecer máis o noso campo e, concretamente, desaparecer o queixo.

Os que traballabamos neste apaixonante proxecto tiñamos claro que había que sacalo dun xeito ou doutro adiante, pero había que deixarse a pel para que os elaboradores de sempre levasen aos tempos modernos aquela marabillosa tradición.

Por conseguinte, dous aspectos estaban claros: un era que a recuperación do queixo se tiña que facer fose como fose; e outro o desexo dos “predicadores” era que caese nas mans da xente do lugar e produtores de leite. Había que comezar por aclarar se estaban entón dispostos definitivamente a participar. Convocouse a última reunión como definitiva.

A verdade é que chegamos á escola bastante desilusionados, pois nas reunións anteriores non notamos moito interese polas propostas que fixeramos, polo que podíamos esperar perfectamente o que non desexabamos. Nesta última reunión os asistentes eran practicamente os mesmos das últimas veces. O ambiente era frío, quizais algo tenso por parte dos funcionarios, pola importancia da reunión. Lémbrome perfectamente como se volveu repasar todo o dito nas outras reunións e despois sen máis preámbulos díxoselles: “amigos, esta é a última vez que vimos aquí por esta causa, non imos empregar máis tempo en repetir o mesmo para estar sempre igual”; rematando coas palabras textuais: “se

alguén quere que se apunte!” A resposta era un silencio total, quedaron ollándose uns aos outros; ata que un pouco desesperados xa, por última vez díxoselles: “o que queira, un paso á fronte”. E nisto, cando xa dabamos todo por perdido, levántase un, logo outro e así ata cinco, achegándose á mesa onde estabamos. Non o podíamos crer, pero era o que estaba sucedendo. Aquela situación sinxela estaba a producir un feito importantísimo para a zona e para Galicia, non polo feito económico senón pola forma de actuación e decisión ou, se se quere, polos efectos psicolóxicos que podía producir noutros sectores. Aqueles arriscados produtores foron:

- Jesús Rey Pérez
- Remedios Cuba López
- Gabino Román Barrio
- Demetrio Piñeiro Pernas
- Adulmar Seijas Carballeira, representada polo seu marido Juan Rubiños Vérez

Mentres colliamos os datos destes produtores, na nosa cabeza tiñamos claro que a partir daquel momento rematara a teorización, había que, sen perder o tempo, empezar a traballar de arreo, porque a nivel práctico estaba todo por facer. Segundo se tomaban os datos aos citados produtores, pensabamos que a tensión que tiñan antes os veciños nola pasaran a nós, porque eles acababan de poñerse nas nosas mans, e calquera fallo ou contratempo xa sería culpa nosa. Toda a presión social da zona era sobre os “persoeiros” da Administración, neste caso puntual, a Xefatura do ICA.

Sabíamos por todos os antecedentes que a decisión dos cinco valentes era en gran parte porque algúns tiñamos unha orixe próxima ao lugar de actuación, o que daba un pouco máis de crenza; ademais de que nos parecía que inspiráramos a suficiente confianza nesta primeira etapa de conversas para que nos seguisen, pero quen tiñamos que levar o temón eramos nós. Obviamente isto non quitaba nada de valor á valentía dos cinco “magníficos”.

Naquel momento aínda non tiñamos ben definido a elaboración do queixo coas novas tecnoloxías, había que concretar todo proceso e a teoría que predicáramos. Eramos coñecedores que da teoría á realidade había un gran treito. Non lles podíamos fallar baixo ningún concepto, aínda sabendo que as condicións eran bastante precarias.

A partir deste momento, a relación xa foi cos cinco veciños da parroquia de San Simón, aínda que como veremos máis adiante, sucedeu o que pasa sempre, que cando ninguén se move, iso, non se move ninguén, pero se se inicia o movemento, sempre haberá alguén que no último instante se queira subir ao carro para non quedar descolgado. Como así pasou.

5ª PARTE

PROGRAMACIÓN DO TRABALLO PRÁCTICO

PROGRAMACIÓN CONCRETA DE ACTUACIÓN

Pasada toda esta etapa na que se trataba de saber con que elementos se traballaría, o que se aveciñaba agora era centrarse nos restantes pasos que se ían dar, que eran as actuacións paires do proxecto, e concretar como se tiñan que afrontar. Ata aquel momento eran ideas, agora tiñan que ser feitos, xusto o máis difícil de conseguir. Había que dar prioridade ás actuacións, por un lado porque non se podía perder o tempo nin os esforzos; por outro, algúns pasos non tiñan sentido se non estaban dados os anteriores. Tiñase que traballar a dous bandos de forma parella: a parte filosófica e a parte mecánica.

Sobre a parte filosófica do proxecto xa se fixo referencia anteriormente de forma xeral, pero podíase concretar xa definitivamente nos seguintes obxectivos:

- Producir queixo de San Simón
- Producir queixo normalizado e tipificado
- Acadar un produto de calidade
- Amparalo cunha denominación de calidade

Tendo claras estas condicións, entón só quedaba empezar a esmiuzar a idea co fin de realizar accións concretas que permitiran pór pé ao proxecto.

Como un dos obxectivos colaterais por parte dos funcionarios era o de gañar tempo, había que emprender accións básicas inmediatamente:

- Procurar o proxecto de electrificación da zona
- Concretar o deseño das instalacións

PROXECTO DE ELECTRIFICACIÓN

A parroquia da Costa, popularmente denominada de San Simón, tiña problemas de subministración enerxética, polo que era importantísimo que se potenciase esta para poder usar a mecanización e a tecnoloxía en xeral. É certo que cada queixería de xeito individual podía afrontar esa problemática, pero iso sería un custo engadido que tiñamos que evitar para alixeirar as cargas a cada explotación e permitir afrontar os novos investimentos de forma máis folgada.

Dábase a circunstancia de que naquel momento estábase cun proxecto de electrificación da zona e chegáranos información no sentido de que para cando estivesen instaladas as queixerías a mellora de subministración enerxética ía estar realizada. Sendo así, un problema xa estaba resolto e ademais de forma económica.

DESEÑO DAS INSTALACIÓNS

En realidade, non era o máis difícil en condicións normais, pero se partiamos de que os cinco apostantes polo proxecto non estaban nunha situación firme de convencemento, o normal era que se intentase pór unhas instalacións o máis económicas posibles. Tiñamos que afrontar dous aspectos, que en cada caso había que estudar particularmente: as construcións e a maquinaria.



Figura 23. Queixería Crisanto, única con construción nova



Figura 24. Queixería Gabino, unha das pequenas onde se observan ampliacións

Construcións. O primeiro que se fixo foi facer unha visita ás cinco explotacións participantes co obxectivo de intentar utilizar algúns locais existentes; efectivamente, púidose constatar que todos tiñan espazos aproveitables, en certa medida, para poder dedicalos a tal actividade, só existían nun caso problemas de alturas que podían provocar algo de condensación pero xa se lle buscaría unha solución.

Entón determinouse de que os locais deberan ter basicamente e de forma xeral os seguintes espazos:

- Local de máquinas de produción de calor
- Local de recepción de leite
- Sala de elaboración
- Cámara de maduración e conservación
- Local de afumado
- Local de embalaxe

En principio non existía unha norma esixente en dimensións mínimas e polo tanto intentouse aforrar gastos de onde fose, sempre sen prexuízo da calidade do produto, pois a calidade era o obxectivo final máis importante. Así, como servizos sanitarios en moitos casos empregáronse os da casa ou vivendas se estaban pegadas e non había dificultades intermedias. As zonas de envasado e embalaxe, máis as das máquinas, salgadura, laboratorio e cámaras sabiamos que ían ser moi deficitarias en canto á capacidade e espazo, pero era a única maneira de arrincar. Se naquel momento nos poñemos con todas as esixencias “habidas e por haber”, o normal era que nos quedásenos sen comezar o proxecto. Insistimos que no tema de calidade non se escatimaron esforzos, entre eles, o de ser moi coidadosos no manexo.

Quizais a capacidade da zona de curado era o máis preocupante, pero se todo marchaba ben sabíamos que non sería un problema senón un estímulo para tirar adiante. Con respecto á salgadura, partíamos dunha bañeira que se situaba nunha zona algo protexida, de xeito que non houbera contaminación e non estorbase. Referente á embalaxe, sempre habería un espazo antes da saída que se aproveitase para realizar ese mester, pois os espazos eran realmente pequenos.

Tiñamos claro que o caso era empezar, pois despois as cousas xa viñan por si soas. Tamén sabíamos que as esixencias posteriores nas instalacións ían ser algo maiores, pero xa se afrontarían doutra maneira, sen medo e con coñecemento da situación por parte dos elaboradores. Sen dúbida, calquera proposición posterior era moito máis fácil, porque era mellor de entender por parte dos afectados e mellor de explicar polos funcionarios que estabamos a traballar no tema.

De momento estabamos centrados na situación dos locais. Íaselles dicindo que se as cousas ían ben, posteriormente habería que facer unhas melloras ou ampliacións pertinentes para cumprir coas necesidades comerciais e a regulamentación que se aveciñaban.

Instalacións e maquinaria. A partir deste momento o compañeiro, Antonio Oliveros Yanes, encargábase de contactar coas casas comerciais de maquinaria para estudar as ofertas que existían no mercado, e así elixir a que mellor se nos adaptase ás nosas necesidades, tanto operativas como económicas.

Estábase a estudar axiña o que necesitaríamos tanto de maquinaria como utensilios, e tamén como gastar o menos posible como base fundamental. Partindo desta premisa, tamén se tiñan en conta outros dous aspectos que non podían pasar desapercibidos:

- A pouca produción de queixo inicialmente
- Non excesiva produción láctea por explotación

Non se precisaban aparellos de moita capacidade para a elaboración, polo que se ía marcar a capacidade da queixería pola cuba elaboradora, que podía ser non correcto de todo polo proceso de maduración do queixo, que nestes comezos podía ser o factor limitante, pero os elaboradores víano ben así, e os demais asentiamos pensando que xa se solucionaría, sobre a marcha; así se estaba a actuar, como non podía ser doutro xeito, nun país acostumado á improvisación.

Os elementos que en principio se consideraron indispensables foron:

- A cuba pasteurizadora
- A prensa
- O tanque de frío
- A caldeira para a calor
- A bañeira de salgadura
- A mesa de elaboración
- A báscula para pesaxe dos queixos

Todos estes compoñentes levaban os correspondentes accesorios co engadido das instalacións pertinentes.

A cuba pasteurizadora. Cando se elixiu, ningunha pasou dos cincocentos litros. Estaba claro que para o comezo ben chegaba, e despois ben sabiamos que cando se incrementase un pouco a produción moitas instalacións cambiarían ao pasteurizador; de feito, na actualidade existen instalacións de todo tipo, como era de esperar. Buscamos unha cuba pequena para facer ensaios, conseguimos unha duns vinte litros de capacidade, adquirida polo señor Oliveros, co obxectivo de que aprendesen os produtores a elaborar gastando pouco leite. Chegouse a usar pouco tempo e parcialmente, pero serviu para que noutros lugares tamén aprendesen a elaborar queixo con pouco gasto como filosofía. Todo isto serve de indicador para amosar que cando se traballaba neste proxecto imperaba a boa fe, o espírito de sacrificio por parte de todos, sen que se escamoteasen esforzos.



Figura 25. Un tipo de cuba empregado na recuperación do queixo

O tanque de frío. Tampouco se precisaba moi grande; chegaba con que a capacidade non excedese á da cuba pasteurizadora, porque ao principio nin se fabricaría dúas veces ao día nin se mercaría leite. As cubas que inicialmente se instalaron variaban entre os sesenta e os cincocentos litros, que hoxe foron cambiadas na maioría dos casos por unhas de maior capacidade.

Como todo ía tan de présa, non queriamos ter sorpresas, polo que unha das posibles dificultades que nos quedaba por afrontar era como realizar o prensado. Pensabamos que inicialmente era mellor fixarnos no aspecto tradicional de como se desoraba coas espitas. Así que se decidiu pór prensas verticais, pero pasado un tempo xa foron substituídas polas horizontais, pois non se observaran problemas no prensado horizontal, como era bastante lóxico.

Con estas particularidades e sempre coa premisa de pouco custo, tiñamos arranxado o tema das construcións e instalacións de maquinaria.

A partir deste momento había que pensar inmediatamente noutros aspectos que formaban parte da engrenaxe produtiva, referímonos a:

- Rexistros
- Tramitación das axudas
- Solicitude da denominación de calidade
- Elaboración do queixo

Hai que volver subliñar que case todo se ía facendo ao mesmo tempo, porque unhas cousas pedían outras. Non era usual, pero estíbese a meter présa porque os que traballabamos no proxecto sentiamos esa necesidade de evitar inconvenientes:

- Tiñamos medo de que se arrefriaran as intencións. Efectivamente, a experiencia tiñanos demostrado que cando as cousas se levaban lentamente, ou ben se perdía o interese ou podía darse calquera contratempo que frease as intencións iniciais.
- Outra razón era o reto de salvar este queixo. Tíñase moitas ganas de ver o froito. Isto se se mira con perspectiva histórica case parece ridículo, pero había que estar na situación.

REXISTRO DAS INSTALACIÓNS

Unha das cousas necesarias para poder pór en funcionamento todo o proceso era conseguir os rexistros correspondentes para as instalacións que se estaban a facer:

- Rexistro sanitario
- Rexistro de industrias agrarias

Ademais dalgún outro proceso administrativo, sabiamos que as esixencias axiña ían ser maiores, polo que estas circunstancias eran os condicionantes da présa utilizada no proceso. A documentación básica composta por proxectos e certificacións finais de obra, que cubrían practicamente toda a documentación necesaria para os devanditos rexistros, procurouse que fose o menos custosa posible.

O custo que representaba a documentación era psicolxicamente moi pesado para os produtores, porque naqueles tempos non estaban acostumados a que se lles pedisen tantos documentos; para eles facer unha actividade, aínda que fose nova dentro da súa explotación, non era entendible que lles fixese falla tanto papelorio, polo que se procuraba evitalles todos os



Figura 26. Prensa vertical utilizada durante pouco tempo

atrancos posibles arranxando todas os problemas que se lles puidesen presentar, ademais así os produtores podían sentir o apoio que os funcionarios lles prestabamos.

Tiñamos entón solucionado o tema das instalacións, incluída a parte burocrática, pero quedaba a parte das axudas, tan necesarias neste caso en particular.

TRAMITACIÓN DAS AXUDAS

Sen dúbida, saber que tiñan posibilidades de ter axudas para a realización do proxecto dáballes á xente alento, polo que non se podían perder de ningunha maneira. Isto requiría tamén unha serie de burocracia e documentación que resultaba confusa para os produtores, e ao mesmo tempo custosa, pero non había outra saída que non fose o papelorio de sempre. Como anécdota, xa empezaba a verse que aquilo de entrar en Europa non supoñía eliminar o papelorio como os funcionarios tiñamos crido e pregado. Se mirabas para as caras daqueles produtores que con toda boa fe e sacrificio apostaran polo proxecto, víase que estaban pedindo con toda a humildade do mundo que se lles axudase tamén neste aspecto, ao que non era posible resistirse, aínda que houbera moito traballo. Na Xefatura do ICA estabamos tan dedicados ao proxecto que non se tiña outro obxectivo que merecese máis a pena que axudar os produtores de Galicia tanto neste proxecto como noutros similares en que estaban inmersos, e neste caso axudouse o que se puido.

As tramitacións fixéronse tal como se expresou no apartado de axudas, a través do Decreto 113. Eran unhas tramitacións relativamente complicadas para aqueles tempos, pero non imposibles. Fixéranse bastante rápido, tanto é así que en outono de 1989 xa se tiñan as correspondentes aprobacións das subvencións, polo que afrontar os investimentos nestas condicións daba un pouco de ánimo a todos os participantes que se embarcaran nesta aventura e tamén para os que estaban á expectativa. Ao empezar a ver que iso se materializaba, os produtores participaban e colaboraban máis na engrenaxe de todo o proceso, e os que seguíamos dende a xefatura todos os traballos sentiamos unha certa gratificación, sen esquecer que aínda quedaba quizais o máis duro da situación, porque é certo que o superado sempre dá sensación de ser doado de facer e o que falta é o dificultoso.

Con todos estes elementos nas mans, había que pórse a realizar xa os investimentos, e así se fixo. Apuráronse moito os traballos, aínda que de xeito desigual duns casos a outros, de feito, en pouco máis dun ano de empezar os primeiros contactos co noso amigo Eladio, algunha queixería xa estaba en condicións de poder elaborar queixo. Efectivamente, no último trimestre do ano 1989 as primeiras queixerías xa tiñan a concesión das súas axudas, polo que se animaban moito máis na realización dos investimentos. Estes traballos nalgunhas desas primeiras queixerías estaban practicamente rematados a finais do mes de novembro de 1989, polo tanto tamén estaban preparados para acadar os correspondentes rexistros que lles permitisen realizar a actividade de elaboración do queixo.

SOLICITUDE DA DENOMINACIÓN DE CALIDADE

Temos que subliñar que se seguiu un proceso en certo modo ilóxico, pero xa dixemos que era moito o desexo de apurar quería-se ver algo axiña que servise de satisfacción polo esforzo realizado e ao mesmo tempo animase e levantase a moral para outros proxectos nos que se estaba a traballar, polo que case nos atropelabamos un pouco.

O lóxico en calquera caso era que o sector estivese asentado, estivera producindo queixo e vendendo sen problemas, e despois pensar en solicitar a denominación de calidade para defender o produto, mellorando a calidade e tamén a comercialización en xeral. Na realidade inicialmente dábanse as seguintes circunstancias:

- Non había un produto elaborado correctamente como desexabamos, polo que non era lóxico pedir unha denominación para un produto que non existía
- Aínda non se tiña perfilado de todo o método de elaboración
- Aínda non estaban rematadas as instalacións cando se fixo a solicitude da denominación
- Non estaba asentado no lugar e por suposto nos produtores o concepto da denominación e as súas repercusións

Isto é produto da idiosincrasia galega, tampouco non era nada de estrañar, porque os que temos raíz no campo estabamos curados contra os aspectos da lóxica. O importante era facer algo, pero facer por tirar para adiante e sen pasos atrás. Non debiamos andar con miramentos nin perdendo o tempo en formalismos que non conducían a nada. Os funcionarios non estabamos polo labor de frear, senón romper con todo inmovilismo que se puxese por diante, iso si, sempre cos pés na terra, e creo que aí estivo o éxito da operación.

O único obxectivo non era outro que non fose acadar a denominación de orixe para o queixo de San Simón, pero dado que estabamos nunha situación tan incipiente, era para optar por outro vieiro intermedio que se nos axeitara a aquela situación tan particular, tendo para iso a normativa que lle podíamos chamar “da casa”.

Efectivamente, como xa se fixo referencia na normativa autonómica, estaban publicados os decretos 248/1983, do 15 de decembro, polo que se creaba a denominación de “Produto galego de calidade,” e o Decreto 69/1988, do 10 de marzo, polo que se regulaba a denominación de “Produto galego de calidade”, cos que se pretendía, entre outras cousas, a mellora da calidade e industrialización. Estes decretos adaptábanse perfectamente ás circunstancias en que nos desenvolviamos, e ademais que, como era lóxico, dentro dunha orde, permitíanos máis manobrabilidade entre o que considerabamos levar todo ao mesmo tempo. Vovemos insistir en que era o que estaba a ocorrer polo ímpeto dos que estabamos a traballar dirixindo o proxecto.

Con estes antecedentes e despois de debater sobre o asunto a comezos de febreiro de 1989 remitíase aos servizos centrais de Santiago a solicitude da denominación de produto galego de calidade para

o queixo de San Simón; tal solicitude era acompañada pola correspondente memoria e a listaxe de solicitantes.

A solicitude estaba asinada por D. Jesús Orosa Orosa, do barrio do Coto e parroquia da Costa, á que seguían os vinte e nove veciños:

- | | |
|--|--|
| - Remedios Cuba López (Prestes) | - Celso Pérez Chó (Raña) |
| - M ^a Adulmar Seijas Carballeira (Augarrío) | - Jesús Eladio Ramil Vázquez (Regueiriño) |
| - Luis Insua López (Valado) | - Manuel Pico Rodríguez (Ribeira) |
| - Alvaro Cortiñas Chó (Augarrío) | - M ^a Luisa Balseiro Orosa (Valado) |
| - Gabino Román Barrio (Augarrío) | - Eva Rey Yáñez (Valado) |
| - Alfonso Alonso Corral (Augarrío) | - Ángel Prieto Carballeira (Besta) |
| - José Funcasta Seijas (Augarrío) | - Norberto Piñeiro Pernas (Cadriño) |
| - Manuel Prieto Corral (Augarrío) | - Jesús Rey Pérez (Catadoiro) |
| - Úrsula Candamil López (Tralomonte) | - Acacio Chó Cabana (Pardasalvas) |
| - Jesús Freire López (Funcasta) | - Fernando Pérez Chó (Raña) |
| - Ángel Gacio López (Funcasta) | - Esperanza Fernández López (Regueiriño) |
| - Evangelina Maseda Cendán (Lobán) | - Juan Freire Cendán (Regueiriño) |
| - Serafín Pérez Chó (Regueiriño) | - Dolores Orosa López (O Cal) |
| - Jaime Funcasta Yáñez (Ribeira) | - Alfonso Rey Funcasta (Ribeira) |
| - Ángel Fernández Yáñez (Laxoso) | |

Obviamente toda esta xente tiña o seu interese no proxecto porque o vían lóxico, pero non todos estaban en disposición de pórse a elaborar queixo, aínda que algúns tiñan gando de produción de leite ou algún interese comercial que os empurraba a solicitar a denominación. Todos os asinantes eran da parroquia de San Simón da Costa, pero naquel momento tamén había na parroquia da Balsa, do Concello de Muras, algunha xente que facía ás veces algo de queixo, polo que tamén se atopaban atraídos por esta “movida” agroalimentaria; por iso que no mes de abril do mesmo ano presentaron unha solicitude complementaria á dos da Costa para solicitar a devandita denominación. A dicir verdade, naquel intre xa se comezaba a crear certa expectativa, o que aumentaba tamén progresivamente as críticas por parte dalgunhas persoas ou grupos, que nalgúns casos chegaban a ser un insulto para os que estabamos dirixindo o proxecto como era o caso dos funcionarios, pero isto non merece máis mención, agás para que nos demos conta da ridiculez de certos comportamentos que por desgraza son demasiado desmesurados e máis abundantes do debido no noso país.

Seguíamos coa filosofía da présa, e para o día tres de abril de 1989 convocáronse os solicitantes a unha reunión máis na casa da Escola de San Simón para tratar tal asunto. En realidade, no ámbito da Administración xa estaba estudado entre os funcionarios do ICA de Lugo e o servizo correspondente

de Santiago, representado neste caso por Crescencio Rodríguez Epelde; pero con esta reunión o que se pretendía era:

- Darlle un pouco de máis de distinción cara á xente
- Que nos servizos centrais tivesen maior coñecemento da realidade sobre o que se estaba a facer
- Orientar as bases do futuro regulamento

Por primeira vez aparecía pola zona xente nova interesada, é dicir, de fóra, que aos asistentes lles causaba unha gran impresión e reavivaba o ánimo. A reunión celebrárase con toda normalidade e ao final fora reconfortante para todos. A conclusión final fora a de continuar coa idea de tramitar a denominación de produto galego de calidade o máis axiña posible co obxectivo de adaptarse a todo o relacionado coa calidade, pero sen perder de vista o obxectivo final que non era outro que de acadar unha denominación de orixe, o que hoxe denominariamos Denominación de Orixe Protexida (DOP), en aplicación da normativa europea.

Nesa reunión quedouse en que había que pórse man á obra para redactar o documento base de toda a denominación, o borrador do regulamento; pero xurdía un problema importante que había que resolver urxentemente, estámonos a referir ao sistema de aplicación da tecnoloxía moderna, que implicaba adoptar medidas que xa sabíamos que tiñamos que tomar pero que aínda non se estudaran a fondo; polo que a seguinte tarefa estaba clara, era a de afrontar esa dificultade, a da elaboración.

Despois de todo o enfoque realizado ata aquel momento, como era natural, resultaba indispensable determinar como se ía elaborar o queixo, respectando a súa característica tradicional. Tiñamos que tomar unha solución tamén bastante rápida, nada fácil cando se trata da transformación dun produto e nas circunstancias peculiares deste caso. Sen dúbida, o problema fundamental en Galicia era o aspecto sociolóxico, sendo quizais o técnico o menos importante, pero neste caso dábase a circunstancia de que se trataba de cambiar todo o sistema coa implantación das novas tecnoloxías, polo que tiña unha transcendencia e importancia vital, e por iso merece unha referencia especial.

6ª PARTE

O NOVO PROCESO DE ELABORACIÓN

APLICACIÓN DO NOVO PROCESO DE ELABORACIÓN

O proceso tradicional de elaboración era cara ao futuro totalmente inviable dende o punto de vista da rendibilidade, e como consecuencia non quedaba outro remedio que tomar a determinación de aplicar as novas tecnoloxías, iso si, respectando o resultado final do queixo e facendo as correspondentes melloras. Nun capítulo anterior faciamos referencia á pouca homoxeneidade do produto elaborado naqueles tempos, circunstancia que non pasaba inadvertida nin para o escritor Álvaro Cunqueiro que no seu libro *A Cociña Galega* facía as seguintes referencias:*Un queixo que tivo moita sona no país.....Podía ser un dos queixos da riqueza galega pero non-o é. Un bó queixo de San Simón hai que buscalo cun candil.....*

I era un queixo que tiña tres ou catro sabores diferentes, e un era o seco e algo amargue do pico, e dentro tiña como capas, cada unha co seu saboriño, e a da base estaba máis manteigosa, e como era a derradeira que se papaba, xa estaba máis feita, untuosa, compacta, doce. I era un queixo para comer “chambré” máis ben morno que frío.....

Foi un bó queixo, ao que había que tratar con moito respecto..... xa nunca máis volverei a comer un bó queixo de San simón, i éntranme unhas como tristuras, e melancolía do devezo do que xa ún endexamáis acadará.

Con estes antecedentes, había que mirar de afrontar o proxecto cunhas bases claras:

- Tipificación do queixo
- Acadar un queixo de calidade (implícito neste caso dentro da tipificación)

Tipificación. Sen dúbida, Álvaro Cunqueiro foi unha boa testemuña do camiño que levaba este queixo; por un lado, unha dexeneración na elaboración como dixemos, por falla da atención debida e tamén polos descoidados precisos, cuxos efectos negativos se multiplicaban naquelas circunstancias. As palabras de Cunqueiro que eran de auténtica tristura, como era a realidade, arrastráronnos a emprender o proxecto de recuperación. Resulta indiscutible que no medio daquel labirinto produtivo -sen perder a perspectiva de que todo o que se producía era nada- había ás veces, por pura casualidade, algún queixo que non deixaba de ser bo, pero de pouco ou nada nos valía para os efectos de desenvolver unha actividade comercial, aínda que si nos valía para iniciar ou animar cara á súa recuperación, pois como elemento cualitativo era distinto ou case único. Despois de analizar polo miúdo esta situación, chegárase á conclusión de que tiñamos que considerar cara ao futuro unha serie de aspectos ou factores que repercutirían nos resultados sanitarios e comerciais.

Dende a óptica sanitaria. Naqueles tempos aínda non se era excesivamente esixente en canto á elaboración dos produtos agroalimentarios e do queixo, en particular, malia que o sistema de produción láctea

xa cambiara cuantitativamente; no futuro podían existir máis problemas polo feito de que aumentara o custo de produción debido ás esixencias dos controis nas instalacións. Factores que coñeciamos os que fomos produtores de leite, por iso era fácil prever que nun futuro inmediato os controis para os garantes sanitarios ían ser máis fortes e contundentes, e se se sabía facer ben, seríannos beneficioso cara ao futuro inmediato. A nosa forma de producir leite naqueles momentos, en puro proceso de transformación produtiva, xunto con esa previsible conxuntura inmediata dos avances en seguimentos sanitarios, entre outros factores, foron premisas básicas determinantes para elixir un queixo elaborado con leite pasteurizado ou cunha duración mínima de sesenta días.

Estaba claro que pasteurizar o leite era un garante -sen entrar noutros aspectos- para atallar certos dixomedixomes, como era a brucelose, que tiña moita repercusión; ademais naquelas circunstancias non se podían desprotexer os produtores que con todo sacrificio apostaran pola evolución do queixo de San Simón; e, por outro lado, estaban as normativas que se tiñan que cumprir.

Anteriormente faciamos unha referencia a unha maduración ou curación mínima de sesenta días, tempo recollido na normativa vixente naqueles momentos, para que non tivesen, en principio, problemas cara ao consumidor. Polas características do queixo xa se determinara que se quería un queixo cunha maduración ampla, por varias razóns, como era a comodidade a nivel sanitario para os produtores, pero tiña os seus inconvenientes como era a necesidade de maior capacidade das instalacións para a maduración, porque a máis tempo de maduración precisabamos máis cámaras. En Galicia os queixos existentes eran todos dunha liña suave-aceda-graxenta pero tradicionalmente tamén se consumían duros, moitas veces por necesidade obrigada, pero facíase; no entanto, por aquelas datas, debido en parte polo abandono e o comportamento da industria convencional, estábanse a consumir en xeral queixos demasiado frescos, aínda que tivesen algo de maduración.

Se noutroora existiron queixos ben maduros, tanto nas casas como no mercado, agora era o momento de recuperalos. Considerabamos que este queixo reunía as condicións para elaboralo máis forte que de forma cotiá se estaba a vender nas feiras, tendo así a posibilidade de:

- Mellorar o manexo do produto
- Obter un mellor produto para vender ao lonxe
- Acadar un sabor distinto
- Poder competir con queixos foráneos
- Gañar outro tipo de consumidores
- Poder ofrecer algo diferente

En definitiva, tendo en conta a tradición, a forma do queixo, a posibilidade comercial e a necesidade de diversificación da produción, optárase por un queixo de mediana-alta maduración. Isto tiña os seus problemas como era o alto custo de produción, o que se tiña que contrarrestar coa diferenciación e a calidade, que permitiría que non se dese o caso, incluso aquí en Galicia nalgún supermercado, de confundir o queixo San Simón cun “tetilla afumado”, que así se referenciaba nalgún lugar, cando San Simón nunca foi un tetilla.

Insistimos unha vez máis na situación de présa; de maneira que non se fixera un plan concreto de elaboración, aínda que noutros tempos algo probara a empresa Lechería Galaica, industria láctea situada en Vilalba, e hoxe desaparecida. O titular desta empresa, Carlos Díaz Díaz, fora un gran mestre queixeiro.

Os funcionarios que estabamos a traballar neste proxecto, aínda que eramos coñecedores e estudáramos o tema en profundidade, atopabámonos máis cómodos coa presenza dalgún experto na elaboración do queixo, polo que sen dubidalo puxémonos en contacto co citado Carlos Díaz Díaz, para que nos botase unha man e entre todos sacar o queixo adiante. Non se pode esquecer que naqueles tempos, sen entrar en detalles, aínda podía entrar leite nas queixerías con certas deficiencias para elaborar, que os novatos podía ser que non o soubesen afrontar coa efectividade axeitada, tanto técnica como económica, de aí que un experto e práctico na elaboración de queixo viña ben para aquela situación concreta.

Estudouse primeiramente o tipo de leite que se podía ter para elaborar e esperouse a que se rematasen os investimentos na primeira queixería para iniciar as prácticas oportunas. A finais do ano 1989 xa tiñamos a primeira queixería rematada, que foi concretamente a de Jesús Rey Pérez, situada no barrio do Catadoiro, dentro da parroquia de San Simón da Costa. Esta fixo de queixería matriz de información para as primeiras cinco instalacións que se montaron na parroquia.

Houbo moita sorte, porque con relación á elaboración práctica do queixo, a primeira callada xa case nos saíra perfecta referente ao que queríamos obter. Realizada unha segunda callada, o queixo quedou practicamente perfecto con relación ao que tiñamos pensado. Foi unha circunstancia que animou os produtores.

O proceso de elaboración podíámolo sintetizar nos seguintes pasos:

1. Elección de bo leite. Naqueles momentos estaba asegurado potencialmente un produto de calidade porque tiñan produción propia e explotacións de gando de leite que lles permitía controlar a súa calidade moito mellor. A finalidade era partir dun leite inicialmente con 17º Dornic para a elaboración, marcándose como obxectivo a boa calidade do leite como partida; isto era fácil de acadar dada a potencialidade e coidado que posuían, con lixeiras correccións das posibles deficiencias que puidesen haber inicialmente no leite de forma ocasional.
2. Nun principio era lóxico facer a pasteurización do leite para evitar posibles perdas económicas e tamén para ir afacendo os produtores á elaboración do queixo. Era moi importante evitar que tivesen devolucións nas vendas e que atinasen nas condicións organolépticas do queixo e na homoxeneidade de lotes concretos. Se non se acadaban estas características repercutirían desfavorablemente na aceptación do produto e negativamente nos ingresos, que non era o máis conveniente naquel momento porque produciría a desesperación nos elaboradores.

3. Con respecto á callada do leite, seguiu-se a mesma tónica de seguridade inicialmente, intentando respectar o sistema tradicional. Tívo-se en conta que había que evitar as contaminacións por enriba de todo, que era unha das cuestións que nos permitiría diferenciar o novo queixo do que se estaba a facer nos derradeiros tempos. Todo produto que se lle engadise á callada debiera ir nas condicións axeitadas para non producir alteracións na elaboración.

Como para a realización da callada era preceptivo engadir o presoiro necesario co obxectivo de facela nun tempo prudente, apostouse por empregar un callo normal do que se viña a realizar na zona, pero sempre nas condicións de hixiene óptimas que non prexudicasen a elaboración.

Dado que todos eran principiantes en callar unha certa cantidade de leite xunta, tamén se lles ían ensinando como se comportaba o leite na cuba dende que se engadía o callo; debían aprender cando comezaba a iniciarse a callada, para facerse unha idea de cando ía rematar, todo unha mecánica que permitía unha mellor elaboración e economía no tempo, que tamén era importante. Non se pode esquecer que en calquera proceso industrial, e tamén produtivo, non se debe descoidar nada, pois a suma de pequenos detalles son fundamentais para levar o control continuo de calquera proceso; e que ao final é moi importante para ser competitivos. O de “deixa que é igual” non se podía permitir, porque remataría engulindo o proceso ao proxecto; o ser meticuloso era unha arma sinxela pero fundamental, tendo en conta as deficiencias coas que estabamos a presentarnos.

4. Feita a callada, ou sexa, estando o leite totalmente callado, había que continuar o proceso dunha maneira semellante a como se fixera tradicionalmente, como era cortar a pasta e quitar o soro para ir dándolle forma ao queixo. Determinárase facelo do seguinte xeito:
 - Primeiro corte. Un corte realizado dun xeito non moi apurado e durante uns quince minutos, aproximadamente. Obviamente, non se podía desfacer a pasta, senón tratala con certo cariño como se fose a elaboradora tradicional na cociña en tempos antigos.
 - Primeiro desorado. Ao facer o corte da pasta, íase soltando o soro, polo que había que ir eliminándoo do contacto coa pasta; neste primeiro desorado eliminábase arredor dun 20% do soro total.
 - Lavado. Como se determinara conseguir un queixo cun importante grao de madurez, era lóxico facer un lavado nas proporcións determinadas; ao final era seguir o proceso tradicional cando as elaboradoras lavaban o queixo co soro que ían producindo segundo desoraba. Determinárase facer o lavado ao 20% de auga e a unha temperatura superior aos 40 graos.
 - Segundo corte. Aplicada a auga referida no concepto de lavado, optouse por un segundo corte que había que realizar de forma lenta ata acadar un gran do tamaño de medio garavanzo, idóneo para o tipo de queixo que se quería conseguir.

- Segundo desorado. Consistía en quitar o resto do soro que se desprendía antes do prensado, así quedaba a pasta preparada para prensar.
- Cortado e moldeado. Despois de ter conseguido o gran que se desexaba, sen arrefriar a pasta, como faría calquera elaboradora tradicional, continuábase o proceso; os novos elaboradores tiñan que acostumar-se a que esta parte final había que facela coordinadamente e ao mesmo tempo. O proceso seguinte resumíase en :
 - Preparar o molde co seu pano correspondente, co obxectivo básico de que non se pegase a pasta ao molde.
 - Cortar a pasta coa especificidade de que debía ser nun anaco único e enteiro para cada molde, como tamén se facía noutros queixos. Os elaboradores tiñan que coller a práctica.

Referente ao moldeado, aqueles “cinco magníficos” iniciais, apoiados polos achegados un pouco máis tarde, tiveron que facer fronte tamén á fabricación dos moldes, tendo que encargar a matriz correspondente,

fabricar os moldes, facer os rexistros na propiedade industrial, etc; todo a fume de carozo porque a efervescencia que se producira era tanta que non se podía deixar que pasase o momento.

Decatarase o lector de que para facer o moldeado tería que haber un molde e para haber un molde, tería que existir unha matriz, e para existir unha matriz tería que existir unha forma definida do produto que se ía obter; pois efectivamente así tiña que ser, pero este aspecto tratarémolo noutro capítulo.

- Prensado. Consistiría, como en calquera queixo, en colocar os moldes coa pasta correspondente e as súas tapas e poñelos nunha prensa, que podería ser de calquera tipo. Neste caso, si é certo que á primeira, ou sexa na primeira instalación, optárase por poñer unha prensa vertical, seguindo a nivel tecnolóxico como facían as queixeiras tradicionais, como previsión de se se tiña que facer algo especial no referente ao desorado ou escorrido final, pois non se tiña experimentado como sería mellor. Tamén é certo que posteriormente se puido constatar que non era necesario, polo que inmediatamente se cambiou ás prensas horizontais, máis cómodas e operativas no manexo.

Rematado o prensado, que se determinou inicialmente facelo a unha presión de forma progresiva pero que rematase arredor dos tres quilos e durante tres horas aproximadamente; entrábase noutra



Figura 27. Tipo de gran da pasta

fase non transcendental, pero si importante como todas, sobre todo dende o punto de vista sanitario, como era a salgadura.

- Salgadura. Era a penúltima fase do proceso. Para os elaboradores era novidoso, xa que estaban acostumados a facer a salgadura na pota. Pasar a facer a operación despois de estar rematado o queixo na súa forma, era unha nova á que se tiñan que acostumar e sobre todo non tomala como rutina, senón co interese que debía ter por mor da salubridade do queixo. Como inicialmente a produción non era moita, partíase dunhas bañeiras non demasiado grandes e de fácil manexo; había que ter en conta os espazos que non sempre eran amplos.



Figura 28. Bañeiras de salgadura

- Maduración. A operación seguinte á salgadura sería a de meter os queixos na cámara para iniciar o proceso de maduración, paso importantísimo neste tipo de queixo; polo que era necesario manter unhas condicións de humidade e de temperatura axeitadas para acadar unha calidade como se merecía o produto, ademais de que era indispensable para realizar unha comercialización con posibilidades. Nos comezos, mentres non se acostumasen á elaboración, seguro que ían ter algunha

callada desviada da idoneidade estrutural do queixo, pero xogando cos parámetros de temperatura e humidade podían salvar a situación comercial de forma momentánea en canto á presenza e estética do queixo. Sen dúbida, unha boa maduración leva consigo un proceso lento que agradece o queixo, como o agradece o viño de “bouquet”.

Despois do proceso de maduración, proseguíase coa correspondente conservación, que inicialmente sería feita na mesma cámara por problemas de espazo e tamén de custo, pero que xa se ía solucionando o problema, porque eran conscientes desa problemática, e esas dificultades non ían poñer freo á produción.



Figura 29. Queixo en fase de maduración

- Afumado. Esta era a etapa final. Tradicionalmente fixérase así e obviamente seguiríase apostando por el. Aínda que por aqueles tempos había algunha corrente en contra, pero o tradicional era o tradicional e non se ía desvirtuar a elaboración do queixo. Por conseguinte, unha das características ou peculiaridades destacables do queixo era o do afumado, e por iso, precisamente, había que coidar ese proceso.

O afumado tiña transcendencia por dous resultados característicos:

- Acadar unha imaxe característica
- Acadar un saíbo tamén característico

O queixo de San Simón se non levaba esa cor amarela deixaba de ser San Simón, polo que era un aspecto que cumpría coidar, e tamén había que procurar que tivese esa cor amarela brillante, xa que iso se convertería nun reclamo de distinción entre todos os queixos.



Figura 30. Queixo afumado

O afumado ademais da estética que lle daba ao queixo, tiña outra característica destacable, como era a de acadar un sabor peculiar, iso non quere dicir nin mellor nin peor, senón diferente. Con respecto ao sabor afumado dábase unha circunstancia curiosa dentro dos consumidores, moitos deles non apreciaban favorablemente o gusto do queixo provocado polo afumado, cando era unha sociedade que viña de comer produtos afumados todos os días, poñamos como exemplo os produtos derivados do porco e dentro deles especialmente os chourizos e o xamón.

No afumado do queixo, agás de consideralo importante e de lembrarllo aos novos elaboradores, non se tomaron unhas medidas concretas, pola sinxela razón de que esta operación víñana facendo tradi-

cionalmente e faciana ben na gran maioría dos casos, aínda que nos últimos tempos, debido á venda rápida, facíase un afumado con moi pouco tempo de maduración, e ás veces o queixo podía coller un certo amargor que non lle era favorable organolepticamente.

Cando se fixeron as novas instalacións tívose en conta que houbera un lugar separado para realizar o afumado de xeito que non pasase o fume para o local de elaboración; inicialmente usouse o moble de afumadoiro tradicional, pero ben sabíamos que no futuro inmediato, cando empezase a subir a produción, o sistema íase cambiar, sobre todo pola capacidade, algo que tampouco suporía grandes complicacións dende o aspecto económico.

Os elaboradores sentíanse seguros na realización do afumado, o que lles axudaba a ter máis ánimos. O curioso era que na zona o afumado tampouco se lle estaba a dar demasiada importancia e si ao resto da elaboración, porque efectivamente o resto do proceso con tecnoloxía nova si era novidade para eles, mentres o do afumado non, non obstante para as características organolépticas do queixo era fundamental, e aínda hoxe é unha “materia algo pendente”.

7ª PARTE

FIGURA DO QUEIXO

FORMA DO QUEIXO

Este aspecto merece un capítulo á parte dentro do proceso produtivo do queixo de San Simón, porque esa imaxe exótica nun produto lácteo tiña o suficiente interese e atractivo como para dedicarlle unha atención especial. Comezaremos por facer unha análise do que se fixera ata daquela. Nos últimos tempos non se estaban a esmerar moito no coidado da imaxe ou figura deste queixo. Por conseguinte o que se fixo foi:

- Estudar os datos e as imaxes doutros tempos
- Tipificar a forma do queixo

Primeiro repasáronse as fotos antigas de particulares e de publicacións existentes, e observouse que non existía moita uniformidade, tanto nas liñas laterais como na altura ou na base, polo que era necesario, dentro de certas marxes, tomar determinacións para tipificar correctamente o produto, respectando o aspecto tradicional. Procurouse elixir un deseño con certa estética, pois nas elaboracións tradicionais algúns queixos, aínda respectando a similitude co que se determinou posteriormente, eran dunha relativa deficiencia.

Noutro non había as condicións ambientais para poder acadar esa uniformidade, isto paliábase a base de pasar moito tempo de traballo escorrendo, lavando e apertando entre as mans o queixo por parte das elaboradoras; ademais que non sempre se partía da mesma cantidade de leite, polo que resultaba máis difícil o control da estética, porque ás veces non chegaba para facer unha callada completa ou mesturábanse varias.

Con estes antecedentes, quedaba elixir unha figura onde se respectase o patrón tradicional, pero coas melloras estéticas correspondentes. Unha figura de bala propiamente dita non atopaba moitos adeptos, aínda que quizais para conservar o queixo despois de aberto non estaba mal, pero non era a forma máis fermosa. Unha forma periforma ou acampanada sería a outra alternativa, pero tampouco resultaba esteticamente agraciada, porque parecía como se se anasara a masa e non era visualmente atractivo. Tampouco a figura de buxaina se nos adaptaba perfectamente ao grao de estética que se buscaba naquel momento. Por conseguinte, despois de darlle voltas elixiuse unha figura intermedia, onde o exterior fose toda a superficie convexa.

Despois de elixir a figura a *grosso modo*, quedaban por perfilar algúns detalles moi identificativos deste queixo, como era a perilla ou bico, elemento ornamental na parte do ápice do queixo, que se facía ao mesmo tempo que se lavaba e se apertaba coas mans, aplicando auga ou soro morno ou superior en temperatura para que abrandase un pouco a pasta e así podela manipular, tal como se explicou anteriormente. Coas novas tecnoloxías o tema complicábase un pouco, pois aplicar o mesmo



Figura 31. Unha vendedora cun queixo bastante ben tipificado (IESCHA)

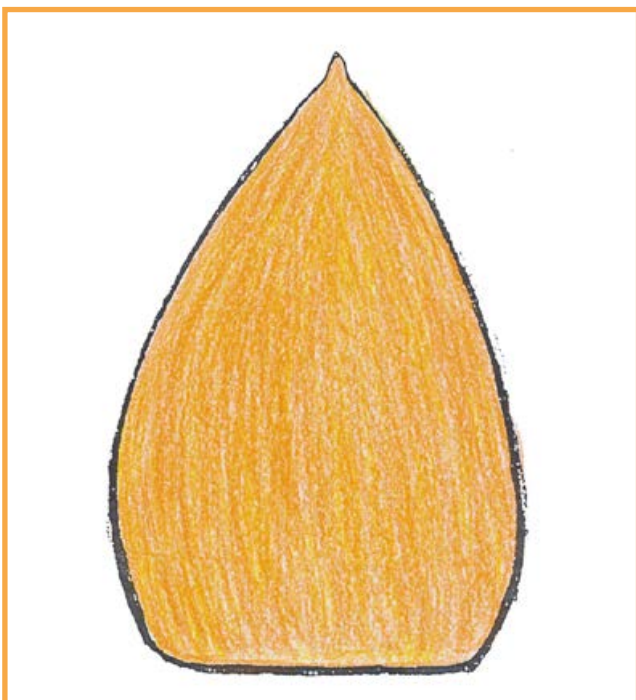


Figura 32. Deseño rápido do queixo feito na Xefatura do ICA



Figura 33. Molde: base e tapa

sistema tradicional era inviable para a elaboración de queixos en grandes cantidades, xa que levaba moito tempo facerlle ese adorno identificativo e encarecería moito pola man de obra que había que empregar.

A solución para a nova situación era adaptar o molde, cunha concavidade na parte interior na parte apical, para que ao premer a masa na prensa se formase o bico sen ter que requeutar a masa do queixo nin ter que facelo a man. Nos primeiros tempos rompíanlles moito, polo que había que facérllelo de novo a man, pero pasado un tempo decatáronse de que o problema non era outro que arrefriar o queixo demasiado na prensa, e así moldeábase peor a pasta e ademais volvíase máis fráxil e polo tanto rompía. A solución estivo nun control mellor da temperatura, que xa se lles avisara anteriormente de que se podía dar esta circunstancia.

Cada queixería foi adaptando os moldes como considerou conveniente, sen perder a figura básica, así houbo poucos queixos que retocar, polo que se aforraba moita man de obra, e isto repercutía na competitividade.

Coa solución buscada para a forma do queixo e feito o afumado, podíamos afirmar que o queixo xa estaba rematado, polo tanto “ao boneco tiñamos que ensinarlle a andar”. Efectivamente, o produto estaba rematado en canto á figura, pero aínda quedaba a parte máis difícil, que era a comercialización.

No entanto, antes de comezar este proceso había que pensar como se ía facer; o primeiro paso consistía en “vestir o produto”, que era verdadeiramente onde empezaba o proceso comercial.



Figura 34. Queixo definitivo

ETIQUETAXE

Para saír ao mercado, o queixo precisaba como dicíamos “facerlle un vestido”, e darlle moita máis sona da que de por si xa tiña. Esta vestimenta estaba formada pola etiqueta e a contraetiqueta coa seguinte misión:

- Era obrigatorio pola norma xeral de etiquetaxe
- Sería obrigado polo futuro regulamento da denominación de calidade
- Mellor información ao consumidor
- Para destacar a estética do queixo

Faciamos referencia ao uso da etiqueta e a contraetiqueta, pois ben, a explicación de forma sintetizada ao emprego das “dúas pezas da vestimenta” resulta sinxela. A etiqueta sería a obrigatoria de forma xeral, ou sexa, tanto se estivese amparado o produto con denominación de calidade como se non estivese, mentres que a contraetiqueta sería a esixida pola denominación.

A etiqueta, como dicíamos, era xa obrigatoria, tendo que cumprir a norma de etiquetaxe xeral, que estaba recollida no Real decreto 1122/1988, do 23 de setembro, como consecuencia da necesaria transposición do noso dereito interno á normativa comunitaria, que posteriormente se foi modificando.

A etiquetaxe inicial quedara con algunhas deficiencias, pero como había que aforrar, pois tiña certo custo, foise aguantando ata que se puido, porque tampouco había engano cara ao consumidor senón todo o contrario, sendo a intencionalidade a de dar a maior información. Nesta etiqueta constaban tanto os datos de identificación do elaborador como do queixo, pero cunha particularidade importante que era que os datos sobre o queixo íanse pór nunha marxe e os do elaborador noutra, tal como se observa na figura 35.



Figura 35. Modelo de etiqueta para o queixo tipo bufón

Unha dificultade que se presentaba era a colocación da etiqueta e mais a contraetiqueta, e despois de darlle voltas chegouse á conclusión de que o mellor sería enlazar as dúas polos extremos, que eran máis fáciles de poñelas e ademais quedaban máis estéticas. (Figuras 38)

Hai que sinalar un aspecto importante en relación á etiquetaxe: que se pensou para ser utilizada comunmente, e que só se diferenciaría nos datos dos elaboradores. Así se fixo, o que lles deu aos queixos unha imaxe bastante uniforme neste sentido. O obxectivo básico desta determinación non era outro que intentar a comercialización en conxunto de toda a produción. Difícil de conseguir, pero tiñase que intentar.

Xa comentamos varias veces anteriormente que todo circulaba a un ritmo bastante acelerado, o que explica que ao mesmo tempo que se encargaba a etiqueta tamén se fixera a contraetiqueta malia non estar recoñecida a denominación correspondente, que como era o lóxico e natural correspondía facelo despois de ter ese recoñecemento; pero o equipo de traballo non perdíamos o tempo e ademais estabamos en contacto cos servizos centrais da Consellería pertinente, polo que non existiría maior problema posteriormente. Salientamos para os que non tivesen relación con este mundo da calidade que a contraetiqueta neste caso ía ser a que identificase basicamente a denominación. O modelo que se elixiu inicialmente estaba pensado para a primeira parte do proceso, que sería o que levaría ao amparo como produto galego de calidade. (Figura 36)



Figura 36. Contraetiqueta de produto galego de calidade



Figura 37. Contraetiqueta de denominación de orixe

Posteriormente esta contraetiqueta sufriría modificacións ata chegar aos tempos actuais, pero o conxunto da etiquetaxe para aqueles tempos e para aqueles inicios deixáranos moi conformes e por sorte tamén cunha aceptación favorable en xeral. Con respecto á preparación da etiquetaxe, debemos expresar que o equipo de traballo fomos os que determinamos o deseño de como tiña que ser a etiqueta e a contraetiqueta en canto ao tamaño e á forma, ademais de como se deberían unir no momento de poñerlla ao queixo; o resto foi traballo da empresa a quen se lle encargou. Preparada a etiquetaxe, implicaba un paso máis e máis euforia en todos, pois daba a ilusión e o empurre para as próximas etapas que se ían percorrer, que ían ter as súas dificultades, iso era sabido, pero de momento xa se pechaba o proceso de preparación.

A etiquetaxe tiña como obxectivo servir de información e garante de control para o consumidor e tamén para dar unha imaxe de conxunto, ademais de servir para considerar a hipotética posibilidade comercial conxunta.

Dadas as circunstancias especiais de recuperación do queixo, tiñase que contar coas dificultades pertinentes, polo que había que pór todos os sentidos no aspecto positivo e concretamente coa vista e o gusto. Con respecto ao gusto, cando se pensou na vestimenta do produto, xa se sabía que o sabor estaba conseguido, entón quedaba o traballo de que o produto fose atractivo á vista. Nesta tesitura xogábase con gran vantaxe, porque o produto reunía unhas condicións inmejorables para a atracción xa que producía diferentes sensacións segundo quen o mirase; para uns, sensacións eróticas, para outros, frutícolas, outros percíbíano como algo de xoguete, mentres outros recibían sensacións guerreiras. De calquera xeito, non pasaba desapercibido, cuestión bastante importante, pero se eramos capaces de engadirlle algo máis, moito mellor, por iso se pensou nunha cor atractiva e de moda para aquel entón, que fose rechamante pero non estridente.



Figura 38. Queixos con etiqueta e contraetiqueta

8ª PARTE

PROCESO XERAL DE COMERCIALIZACIÓN

COMERCIALIZACIÓN

Malia que os do equipo de traballo eramos optimistas, e tamén os elaboradores, a parte onde se ía requirir máis esforzo era na comercialización, aquí é onde tiñan que apostar fortemente as queixerías, pois eran as que tiñan que ter a relación cos consumidores, os provedores e os vendedores. A resposta foi inesperada no sentido positivo. Era de supoñer, tanto pola información que se lles dera como polo ambiente que se intentara acadar entre eles e o resto do equipo de traballo; pois isto axudara a arrincar con bastante convecemento, dentro dunha lixeira desconfianza asolagada e un comportamento óptimo por parte dos elaboradores. É de destacar que dentro da localidade se producira unha tensión xeral, que fixera indirectamente publicitar o produto; axudado polo feito de que o queixo saíra verdadeiramente como “unha xoia”, cousa que non pensaba toda a xente de que así fora.

Inicialmente non se lles explicara aos elaboradores todas as pautas que debían seguir relacionadas coa comercialización para non complicalos máis, bastante tiñan con producir ben e comezar a vender algo da maneira que fose.

O previsto nun principio, tal como se expresou no capítulo da etiquetaxe, era a venda do produto en conxunto, por iso se elixira un tipo de etiquetaxe especificamente. Esa venda en conxunto faríase con certas particularidades e levaba implícito respectar as peculiaridades de diferenciación de elaboración de cada elaborador, sinais que non repercutían na liña de fondo do queixo pero amosaban o quefacer de cada queixería.

Cando as alternativas non son moi claras, o mellor é utilizar sempre os coñecementos que se teñen adquiridos e os medios que se posúen á man; por conseguinte, o mellor era elixir un sistema de venda progresiva, que se podía acadar partindo de varios principios:

- Comezar a producir pouco para evitar despois paros nas vendas por se nun comezo non tivese saída toda a produción. Isto non deixaba de ser posible que sucedese, como así foi. O leite sobranse continuábase vendendo ás centrais leiteiras, o que permitía certa flexibilidade. Debíase ter presente que o queixo precisaba 60 días de maduración, polo que había que evitar as flutuacións produtivas, así que o mellor era buscar unha liña progresiva e constante e non entrar en círculos viciosos que serían perigosos para a comercialización. Sen dúbida, este enfoque levábanos a ritmos lentos de venda que había que afrontar.
- Venda en orixe. Déralle bastante sona ao proxecto ao saír un queixo bo, polo que algúns programas de televisión estábano exaltando, todo isto axudaba a que a xente tivese curiosidade por mercalo, o

que naqueles momentos resultaba moi positivo. O boca a boca, empezando polo equipo de traballo, tamén daba os resultados esperados, o que favorecía a venda en orixe.

- Asistencia a feiras. Sería outra posibilidade comercial para estes inicios. Obviamente non nos estamos a referir á feira convencional de sempre, pois asistir a unha feira de gando mesturada coa venda de gadañas e fouciños non tiña sentido e sería un desprestixio para o produto, non porque dese tipo de feiras houbera que renegar; non, era porque os mundos circulaban por outros camiños e a xente que se quería gañar non ía mercar fouciños nin angazos precisamente. Ao que nos queremos referir é á asistencia de feiras con algo de rango, con marca de calidade, e en xeral gastronómicas; que eran os eventos que estaban de moda por aquel entón, aínda que algunhas xa levaban anos celebrándose, como podía ser as do viño. A asistencia a este tipo de feiras ou festas -que así se chamaban e se seguen a chamar, aínda que sen significado de distinción na maioría dos casos- era seguro que achegaría futuros clientes.
- Distribución en destino pola queixería. O normal sería que despois da venda en orixe e a venda en feiras, xurdise a necesidade de distribuír a tendas pequenas situadas en lugares estratéxicos. Isto sería o obstáculo máis dificultoso polas seguintes razóns:
 - a. Non ter pedidos suficientes que fixesen rendible o desprazamento por parte da queixería para distribuír a eses clientes, o que podería afrontarse economicamente ou non, pero era un paso onde se tiña que arriscar algo.
 - b. Non existir unha base loxística dentro da nosa Comunidade que permitise facer este servizo.

Desta situación podía xurdir que se rompese coa dinámica desexada, así a queixería que o fixese podía desaparecer ou quedar inmovilizada cara ao futuro. E tamén podía ocorrer que se entrase nunha dinámica de círculo vicioso: non vendo porque non podo chegar, non chego porque me custa, como me custa non vendo e como consecuencia non produzo.

Tradicionalmente, había unha referencia marcada pola existencia de dúas épocas anuais en que a comercialización era máis activa, eran o Nadal e o período vacacional do verán. Estes dous períodos axudábannos a amortecer os problemas de comercialización do resto do ano, pero non ían chegar, polo que habería que tomar outras decisións.

Dentro do proceso comercial, hai que subliñar que se ían pór a vender elaboradores que endexamais participaran neste traballo, que era o de vender o que producían nunha cantidade maior do que sucedera tradicionalmente. A isto engadíase que o queixo había que sacalo das instalacións porque había pouco espazo, e esta situación podía ser que a quixesen aproveitar os intermediarios de sempre para afogar os elaboradores nun mundo do regateo para desgastar a ilusión dos queixeiros.

A todo este proceso de comercialización sempre se lle podían engadir outros mecanismos que axudasen a favorecer o proceso, pero existían tamén medios de peso que contribuían moitísimo a arrincar nesta nova era, e que ademais estaban de moda no Estado, pero na nosa Comunidade aínda non se

entendían moi ben; estámonos a referir ás denominacións de calidade que o equipo da Administración considerabamos de vital importancia; tanto é así que se non fose este punto de apoio, posiblemente non participásemos neste proxecto. Sen dúbida, tiñamos os antecedentes dos viños en toda España polo seu bo funcionamento, e este sector non tiña porque ser menos, ademais de non existiren outras alternativas que fosen mellores nin ofrecesen máis vantaxes.

DENOMINACIÓN DE PRODUTO GALEGO DE CALIDADE

As denominacións de calidade para Galicia eran unha bendición, pero moi pouca xente cría nos seus resultados. A explicación é lóxica e sinxela: se os galegos apreciabamos tanto o noso pola calidade tiñamos que defendelo coas armas legais que tiveramos e non só co boca a boca, pois así chegaríamos lonxe. O equipo de funcionarios que estabamos a traballar neste proxecto tiñámolo claro que había que defender todo o proceso cunha denominación; agora o que deberíamos facer era determinar a que tipo de amparo nos íamos acoller para que xurdisen os efectos desexados ás nosas necesidades.

Independentemente dos conceptos teóricos que perfilan os obxectivos de calquera denominación, había e hai que ter en conta que cada país ten a súa idiosincrasia, sempre se terá unha óptica preferente da importancia deste amparo para a defensa do produto particular de que se trate, neste caso o queixo de San Simón. A normativa sobre os obxectivos dos indicativos de calidade, se se profunda nela, apréciase que resulta bastante ampla nos aspectos influenciábles, pero se a miramos dende un punto de vista práctico, a súa importancia aplicable a este proxecto podía mellorar os seguintes aspectos:

- A produción
- A creación de industrias
- O incremento da comercialización
- A xeración de riqueza

Estes puntos, en realidade, recollen todo o fundamental para un resultado positivo, ademais por experiencia sabíamos que aquí en Galicia estaban máis que contrastados os beneficios dos indicativos de calidade. Sen dúbida, os nosos viños non evolucionarían como o fixeron se non fosen eses indicativos de calidade. Con este aval había que apostar por un amparo deste estilo; non se podía esquecer que aos produtos galegos abríanselles portas se tiñan algún distintivo legal de calidade. A decisión estaba clara en canto á necesidade de apostar por unha denominación.

Nesta tesitura xurdíanos dúas posibilidades:

- Apostar pola vía da normativa nacional, ou sexa, da denominación de orixe
- Apostar pola normativa autonómica ou de produto galego de calidade

Aos queixeiros éralles indiferente que camiño escoller daquela, pois centrados e absorbidos pola elaboración, tampouco poñían demasiada atención a estas disquisicións, aínda que eran conscientes e estaban plenamente convencidos de que un “abrigo” feito á medida para o queixo era imprescindí-

ble, porque lle axudaría a que se coñecese mellor o produto dende a súa óptica, e isto entendérono perfectamente.

O equipo da Xefatura do ICA tiñamos claro dende o primeiro momento cal era o obxectivo que se quería conseguir e o camiño que se ía seguir. Consistía en intentar acadar unha denominación da máxima categoría de xeito irrenunciable, pero conscientes de que antes había que percorrer un camiño de moito traballo. De tal proposición saía a seguinte conclusión:

- Intentar chegar a unha denominación de orixe
- Pasar primeiro pola denominación de produto galego de calidade

A denominación de produto galego de calidade supoñía acadar os obxectivos que nos interesaban, entre os que estaban producir, industrializar e comercializar, adaptados á normativa galega composta polos decretos xa referenciados: Decreto 248/1983, que se refería máis á potenciación da industrialización, e o Decreto 69/1988, que se refería máis ao tema de control, pero que se ía tomar de base para o desenvolvemento do produto galego de calidade.

Na práctica esta normativa de produto galego de calidade nacera precisamente para axudar a industrialización con miras e pensamento galego. Non foi ideada a norma no sentido estrito de ser un instrumento para utilizar nos casos en que non houberse nin indicios do produto, senón que, por pura lóxica, era de supoñer que cando se intentaba conseguir unha denominación, era para defender un produto que reunía unhas condicións especiais e que por diversas causas había que protexelo; polo que o sector afectado polo seu interese velaba por esa protección, pero moitas veces a realidade, aquí no noso país -e tamén neste caso concreto- era totalmente diferente. O sector non se preocupaba e tiñamos que ser a Xefatura do ICA os que puxésemos as ideas e quen as levásemos a cabo, e non utilizar ou procurar unha normativa complicada, senón todo contrario, para aplicar nestes casos febles como era o caso do queixo de San Simón. A normativa citada axustábase perfectamente.

Psicoloxicamente naqueles tempos, polo feito de ser normativa galega, parecía que che daba maior tranquilidade pola proximidade, aínda que a norma había que cumprila; pero ademais, dábatche pracer traballar en algo con certa orixinalidade.

Con todos os antecedentes expresados, o que se reafirmaba era a idea inicial que tiveramos o equipo de traballo, xa antes de ir á parroquia de San Simón a falar deste proxecto, que non era outro que non fose o de acadar un queixo amparado como produto galego de calidade.

Para falar do amparo dunha denominación calquera e da do produto galego de calidade en particular, debiamos partir de ter produción, establecementos elaboradores e visos de mellorar a comercialización; se non había produto para comercializar en principio non tiña sentido tal amparo, e se se desenvolvía por si só, tampouco sería necesario. A realidade galega resultaba moito máis difícil, e dábase a circunstancia xeral de que agás unhas poucas industrias agrogandeiras que existían no país, o resto era de pouca entidade produtiva e comercial. Esta situación reducía en moitos casos a posibilidade de conseguir unha denominación porque non reunían as condicións necesarias para acadar tal amparo, e

se transcorría moito tempo, quen sabe se sería posible no futuro. Así é máis fácil entender a dificultade do proxecto que nos ocupa.

O problema máis grave era para os produtos que puidesen estar a desaparecer, como estaba a suceder co queixo de San Simón. Entón había que botarlle unha man antes de que se chegase a esa situación. Neste caso, non quedaba outra alternativa que ir cara á denominación de produto galego de calidade, facendo todo con celeridade, tirar para adiante sen demasiados miramentos era o camiño, pois non se prexudicaba a ninguén e o que importaba eran solucións. Obviamente o punto ou obxectivo final debía ser acadar a denominación de orixe. O paso inicial como produto galego de calidade non tiña porque ter problemas, entón comezouse a traballar nesta categoría en dúas fases básicas:

- A declaración da denominación de produto galego de calidade
- A elaboración e a publicación do correspondente regulamento

Declaración de produto galego de calidade. Seguindo coa celeridade que xa se manifestou, tamén aquí se apurou todo o posible. Aínda que se empezara con este proxecto a nivel informativo no primeiro trimestre do ano 1988, en menos dun ano xa se estaba presentando a solicitude da denominación de produto galego de calidade, o que non deixaba de ser todo un récord. O 27 de xaneiro de 1989 asinaban a petición da denominación D. Jesús Orosa Orosa e 30 labradores e gandeiros máis pertencentes á parroquia de San Simón, petición que foi presentada o un de febreiro do mesmo ano; que englobaba a devandita parroquia, extensible ás correspondentes do Concello de Muras. Posteriormente, o 10 de abril de 1989 tamén asinaban a solicitude da mesma denominación D. Jesús Cuba Carballido e oito labradores e gandeiros do Concello de Muras para apoiar a petición susodita. A nova petición foi presentada o 17 de abril do mesmo ano nos rexistros correspondentes.

Como era preceptivo nestes casos, a continuación procedía, se se reunían os requisitos estipulados nas normas vixentes xa citadas, declarar a denominación por parte da Consellería de Agricultura, Gandería e Montes, tal como se denominaba naquel momento tal ente. Efectivamente, a Consellería, segundo a Orde do 16 de abril de 1991, recoñecía a denominación de produto galego de calidade Queixo de San Simón e noméabase o seu Órgano Reitor provisional (DOG nº 88 do 9 de maio de 1991).

Nesta orde recollíanse dous aspectos moi importantes: recoñecer a denominación e os nomeamentos do Órgano Reitor provisional. Este tiña con certa urxencia que:

- Elaborar o censo de produtores de leite
- Elaborar o censo de elaboradores de queixo
- Redactar o proxecto do regulamento da denominación

Este órgano provisional estaba composto por:

A presidenta: Rosa Rey Pérez
 Os vogais: Demetrio Piñeiro Pernas
 Remedios Cuba López
 Gabino Román Barrio
 Adulmar Seijas Carballeira
 M^a Jesús Cuba Carballido
 Darío Villares Rouco
 Norberto Piñeiro Pernas
 Fernando Pérez Chao

Hipoteticamente, eran catro elaboradores de queixo e catro produtores de leite, aínda que case todos tiñan gando; todos eran da zona, da parroquia de San Simón ou limítrofes. Os vogais que chegaron a elaborar queixo foron: Demetrio Piñeiro, Remedios Cuba, Gabino Román e Fernando Pérez.

Naqueles momentos -malia ser o de sempre- si era importante o cargo de presidente, porque tiña que ocuparse de todo, pois os vogais tiñan abondo con dedicarse a producir; ademais, todos tiñan un pouco de aversión aos papeis, ás reunións e ás viaxes. Dadas estas particularidades, era necesario elixir unha persoa implicada no proceso e con formación. Por iso, a presidenta elixida foi Rosa Rey, esta propuxerámola o equipo de traballo a petición da Consellería de Agricultura, Gandería e Montes. Nin que dicir ten que toda esta estrutura era provisional, ata que se celebraran unhas eleccións posteriormente, cando correspondese.

Composto o Órgano Reitor, como xa se dixo, quedaban por realizar os censos e mais o regulamento. Con respecto aos censos tanto de produtores como de elaboradores, inicialmente non presentaban ningún problema, porque practicamente os elaboradores de queixo eran os produtores da materia prima, aínda que un pouco máis tarde xa foi cambiando a situación. Como dixemos, era un proceso que para o Órgano Reitor resultaba doado de facer. No entanto, a alma e chave, dende o punto de vista operativo, en canto ao seguimento da denominación era o “regulamento”, e nese aspecto había que pararse para que fose viable a súa aplicación como garante da calidade do produto en cuestión, como era o queixo de San Simón.

REGULAMENTO

Os funcionarios que participabamos neste proxecto xa tiñamos deseñado mentalmente como podía ser o regulamento antes de empezar os contactos na parroquia de San Simón da Costa. No tempo transcorrido entre eses primeiros contactos e a declaración da denominación como produto galego de calidade xa se foran centrando algúns aspectos que inicialmente non se tiñan claros de todo, só quedaban por facer as correspondentes análíticas do queixo, para rematar de definilo, aspecto que antes non se puidera facer por non existir queixo elaborado nas condicións axeitadas para tal determinación. Rematada esta parte ou fase de analítica e o estudo organoléptico, quedaba outro concepto

que o equipo de traballo tamén tiñamos bastante claro, pero era necesario limalo cos produtores ou elaboradores; estámonos a referir a delimitación da zona que se ía amparar. Era un problema que xurdía en case todas as denominacións en Galicia, onde se daba unha resposta a nivel xeral curiosa. Se a un sector inicialmente lle falabas dunha denominación, case nin che facían caso. Cando se estaba tramitando, o sector convertíase en defensor como se fose a propia vida, aínda que non estivesen facendo intrinsecamente nada por iso, poñendo atrancos sobre todo no que se refire á demarcación xeográfica. Aquí aparecía o localismo que se transformaba en “nin fago nin deixo facer”.

O equipo de traballo ou Órgano Reitor, neste caso, redactamos o regulamento que sería de aplicación inicialmente, e insistimos inicialmente, porque o obxectivo final era acadar a denominación de orixe. A Consellería de Agricultura, Gandería e Montes na publicación do 22 de xullo de 1992 publicaba a Orde do 7 de xullo de 1992 pola que se aprobaba o regulamento do produto galego de calidade Queixo de San Simón. O anexo do regulamento da mencionada denominación recollía un total de 44 artigos, repartidos da seguinte maneira:

- Capítulo I.- Xeneralidades. Artigos 1, 2 e 3
- Capítulo II.- Da produción do leite. Artigos 4, 5 e 6
- Capítulo III.-Elaboración e maduración. Artigos 7-12
- Capítulo IV.- Características dos queixos. Artigos 13-15
- Capítulo V.- Rexistros. Artigos 16-20
- Capítulo VI.-Dereitos e obrigas. Artigos 21-30
- Capítulo VII.- Control de calidade. Artigos 31-32
- Capítulo VIII.- Do Órgano Reitor. Artigos 33-42
- Capítulo IX.- Infraccións e sancións. Artigos 43 e 44

Neste regulamento recollíanse moitos aspectos que eran comúns a todas as denominacións, pero había outros que, como era lóxico, eran particulares do queixo San Simón.

No **capítulo I**. Xeneralidades. Facíase referencia á protección do queixo de San Simón, tal como se viña coñecendo tradicionalmente. Este nome seguíase utilizando malia sendo sabedores de que posteriormente existirían problemas, ademais a zona moralmente merecía que así fose porque para iso quedou como recuncho que conservou a elaboración ata aqueles tempos, aínda que fose “daquela maneira”. Verase máis adiante en que quedou tal problema.

Respecto á produción de leite do **capítulo II**, no que se facía referencia á alimentación de gando, muxi-dura, etc. Aos futuros elaboradores interesáballes en primeiro lugar determinar que área de produción entraría na denominación. No artigo 4 quedaba recollido que zonas de produción serían:

- | | |
|--|------------------------|
| • Concello de Vilalba: | • Concello de Muras: |
| – Parroquia de San Simón da Costa | – Parroquia de Balsa |
| – Parroquia de Samarugo | – Parroquia de Viveiró |
| – Parroquia de Vilapedre | |
| – Barrio de Moreda-Parroquia de Lanzós | |

Esta área tivo só un pequeno inconveniente, e foi o caso do barrio de Moreda da parroquia de Lanzós, que naquel momento algúns dos veciños de San Simón involucrados no proxecto tiñan algo de receo sobre a incorporación do mencionado barrio, xa que consideraban que a parroquia de Lanzós estaba fóra da tradición elaboradora deste queixo, cando non era así, porque aínda que non tan intensamente, algo se fixera na zona lindeira ás parroquias recollidas neste caso. O barrio de Moreda limitaba coa parroquia de San Simón, polo que foi posible convencelos para que entrase dentro da área protexida, ademais axudaba que era unha persoa nova a que estaba interesada por facer cousas, polo que todos acabaron por aceptar a proposta.

Tanto o **capítulo III** como **IV** facían mención a toda a parte técnica de elaboración e aos resultados ou características do produto. Despois de varios debates referentes ao tamaño do queixo, quedaba recollido que os queixos serían de dous tipos:

- Ordinario:
 - Altura: 13-18 cm
 - Peso: 0,8 a 1,5 kg
- Bufón:
 - Altura: 9-12 cm
 - Peso: 0,150 a 0,350 kg

Hai que ter en conta que a elaboración do queixo bufón era importante porque se se pensaba nos mercados non selectos ou en períodos en crise, era conveniente ter un queixo de custo máis barato que permitise chegar a familias de menor poder adquisitivo. O tempo demostrou que foi un acerto, porque nesas épocas tan particulares, efectivamente o queixo bufón sería unha saída.

Dentro deste capítulo, no artigo 15, definíanse as características apreciables visualmente e que eran necesario reflectir. Ademais a cuestión de tipificación axudaba á comercialización e información do consumidor. Entre outros factores explicábase a particularidade da codia, pasta e ollos:

- Codia: inelástica, dura e de grosor entre 1 e 3 mm e cor amarela ocre
- Pasta: textura fina, graxa, semidura, semielástica e de cor entre branca e amarela
- Ollos: un número non moi elevado, redondeados ou irregulares, pero inferior a medio chícharo

Eran datos que o consumidor debía coñecer para favorecer o consumo.

No **capítulo V** recollíase todo o relacionado cos rexistros, imprescindibles entre outras cousas para poder pór as bases para a realización dos controis pertinentes. Optouse por tres tipos de rexistros:

- a. Rexistros de ganderías
- b. Rexistro de industrias de elaboradores ou queixerías artesanais
- c. Rexistros de locais de maduración e afumado

Destes tres tipos de rexistros, os dous primeiros eran necesarios de inmediato, ou sexa o de ganderías e establecementos de elaboración, que nestes últimos casos podían levar implícito o de maduración e afumado do queixo.

Os rexistros de locais de maduración e afumado referíanse a locais que non elaborasen, senón que fixesen as funcións que os definían. O equipo de traballo sabíamos que inicialmente non existirían porque a produción tardaría en aumentar, polo que non serían momentaneamente necesarios, pero si no futuro.

Neste mesmo capítulo facíase referencia á obrigatoriedade de que os queixos tiveran unha etiquetaxe formada por:

- Unha etiqueta que levase a mención “produto galego de calidade - queixo de San Simón”, ademais do expresado na normativa xeral da etiquetaxe.
- Unha contraetiqueta que levasen todos os queixos controlados e declarados aptos.

O **capítulo VII** facía referencia ao control da calidade, aspecto moi interesante para o consumidor. O regulamento expresaba que o control se faría por parte do Órgano Reitor a través dun mecanismo de control externo e independente. A maneira de poder coidar da calidade estaba en:

- A concienciación de obter un produto con calidade, que estaba bastante conseguido por parte dos elaboradores.
- A existencia de control, necesario por principio e baseado na existencia da normalización; porque aínda que non fose por intencionalidade, si podía haber desviacións por rutina que non eran convenientes.

Respecto aos **capítulos VIII e IX**, como mencionaban os seus títulos, correspondíanse cos temas relacionados co Órgano Reitor: composición, renovación, funcións, etc.; e tamén todo o relacionado coas infraccións que se puidesen cometer e as sancións correspondentes. De todos estes contidos, practicamente o equipo do Órgano Reitor provisional pouco ou nada tivo que debater, agás un concepto que xa se discutira anteriormente e que estaba pactado entre os SS. CC. da Consellería e o equipo de traballo inicial; estámonos a referir á composición do futuro Órgano Reitor que quedaría estipulado que estivese formado por:

- Un presidente
- 4 vogais en representación dos produtores ou gandeiros
- 4 vogais en representación do sector elaborador
- Un asesor técnico nomeado pola Consellería de Agricultura, Gandería e Montes, con voz pero sen voto

Era un órgano bastante amplo para o que era nun principio a denominación en cuestión, pero así tamén se sentían os sectores respectivos máis cómodos, facendo incluso un labor social parella á actividade intrínseca do que era todo o que rodeaba ao queixo. Levar a unha zona a cultura dunha denominación era moi importante.

Todo o regulamento se realizara a présa, pero cando se vai facendo todo axiña, hai moitas cousas que se podían despistar, no entanto resultou moi operativo, sen grandes excesos no texto nin complexidade. De calquera maneira, debemos reflectir aspectos do regulamento como:

- Algunha deficiencia no seu conxunto sen importancia, pero sen carrexar problemas de aplicación.
- Por outra banda, había puntos moi ben pensados con transcendencia para tempos posteriores. Aínda que naquel momento non fosen imprescindibles, si o podían ser no futuro, como así pasou; o que demostraba a profesionalidade con que se traballou malia as dificultades.

Rematado o regulamento e o Órgano Reitor provisional en acción, a estrutura de funcionamento estaba xa organizada, polo que había que seguir traballando para que o sector medrase. Cabía preguntarse, e agora que? Está claro que no mundo do desenvolvemento endexamais se remata, de aí que axiña houbera que abordar dúas cousas tamén previstas inicialmente:

- Mellorar a comercialización a través das feiras
- Enfocar o sector cara a unha denominación de maior rango

A comercialización era tan importante que se se chegase a fallar neste punto podía caer todo o castelo, co correspondente fracaso.



Figura 39. Foto de comercio antigo que se prolongou case ata o século XXI, onde se observa a falla de tipificación nos queixos

FEIRAS E DINAMIZACIÓN

Os elaboradores de queixo tiveron sempre medo a non poder vender o queixo, polo que xa nos primeiros momentos de presentarllles o proxecto de recuperación, despois da preocupación pola elaboración, un dos temas principais era o de vender. Sempre se intentou, por suposto, dar aos elaboradores unha explicación de como se debería afrontar tal problema, pero inicialmente sen profundar.

Como se expresou nun capítulo anterior, referente á comercialización, as queixerías empezaron a vender en orixe, no mesmo lugar de elaboración, e estaban tendo unha resposta moito mellor do esperado, pero como era tamén normal, non chegaba inicialmente para dar saída a todo o queixo que se producía. Ao longo do ano había dúas épocas nas que os elaboradores collían folgo, concretamente, no verán e no Nadal. Ante esta situación, algúns elaboradores empezaron a asistir a feiras relacionadas cos produtos agroalimentarios, que serviu para que fosen aprendendo a comercializar fóra da casa, nun ámbito distinto ao que era a feira tradicional, aínda que os costumes comerciais dos intermediarios non variaran todo o que cabía esperar.

Nestas circunstancias había que axudar a aqueles esforzados elaboradores do queixo de San Simón, que no outono de 1992, por parte de todos, entre eles, o Órgano Reitor coa súa presidenta á fronte, comezou a reflexionar na posibilidade de buscar algunha alternativa, sobre todo para outras épocas de menor movemento comercial.

Efectivamente, no calendario anual, para os efectos de comercialización do queixo, como xa se dixo, había dúas épocas cubertas (verán e Nadal), polo que se considerou que se tiña que facer algo para a primavera e o outono. O queixo tipificárase para unha maduración mínima de 60 días, o que quere dicir que había que programar con tempo a produción, porque os queixos non se podían vender dun día para o outro. Así, por exemplo, se no Nadal se vendera moito, aumentaban a produción os dous meses seguintes; chegaba a primavera e tiñase moito produto para vender, pero na primavera vendíase menos e entón os dous meses seguintes baixaba a produción outra vez, polo que chegaba o verán, cun gran tirón, pero atopábanse con poucos queixos nos secadoiros. Ao ver que no verán se vendían volvían producir máis porque se animaban, pero no outono repetíase a mesma historia, non había vendas ou moitas menos e outra vez a parar o ritmo de produción, co que se entraba nun círculo vicioso que se tiña que frear para que non fracasase a comercialización e o proxecto.

Na provincia de Lugo, entre todas as denominacións había unha relación bastante boa, produto do traballo da Xefatura do ICA; e derivado desta circunstancia estaba en fase inicial a constitución dunha asociación que podía ter gran interese para Galicia, como o foi posteriormente, PEPAC (Produtores e Elaboradores de Produtos Autóctonos de Calidade). A esa unión atopóuselle unha aplicación inmediata como foi a proposición de organizar unha feira que servise de escaparate a todos aqueles produtos galegos de calidade que estaban a despuntar naquela época. Despois de estudar a situación, considerouse que era unha boa idea o de atopar un lugar físico e un momento espacial para promover os produtos de Lugo. Pensando no outono ou preto del, a ningún se lle escapaba unha data de renome

a nivel nacional como eran as festas de San Froilán para aproveitar a promoción e a venda de produtos autóctonos, e concretamente os que tivesen denominacións de calidade, que xa empezaban a ser uns cantos e en concreto os queixos e o viño, que destacaban claramente.

Elixíronse unhas persoas como coordinadoras dos intereses dos consellos reguladores, e por suposto, dos produtores, coa misión de contactar co Concello de Lugo para participar na feira coa exposición de produtos de calidade. Despois da laboriosa determinación, chegouse ao entendemento sobre como realizar a exposición, e quedou fixado o lugar da instalación das casetas nun sitio estratéxico como era a explanada do Seminario Menor. Durante as festas de San Froilán do ano 1993 estivo a exposición aberta, sendo un éxito para os asistentes malia o tempo. A partir daquel momento houbo un cambio importante na provincia cara a estes produtos de calidade, que eran o gran escaparate do desenvolvemento na provincia.

Esta feira importante do outono era unha oportunidade de promoverse, ademais de vender algo e por suposto de aliviar os excedentes que puidesen existir.



Figura 40. Mostra de San Froilán de 1993



Figura 41. Adhesivo da I Mostra Provincial de Produtos de Calidade na feira do San Froilán

Pasou aquel evento, que estaba relacionado cunha festa e a feira existente, e o equipo de traballo empezabamos a pensar na organización de algo na primavera, para así completar as catro estacións; iso debería ser un amortecedor suficiente para que non se parase de elaborar e acadar unha continuidade no proceso comercial. Ao mesmo tempo, en Vilalba había un grupo de xente entusiasta por facer algo novo e beneficioso para o pobo; o queixo de San Simón estíbase a pór de moda, polo que se lles ocorreu facer algo ligado a este e montaron unha feira que serviría para todo o comercio local.

A época da primavera con respecto ao queixo de San Simón era a máis longa, as vendas abranguían

dende xaneiro ata mediados de xullo, que era medio ano, un período demasiado longo, polo que había que reduci-lo cun evento comercial que os axudase a esa regulación á que nos vimos referindo.

No Órgano Reitor tívose en conta a proposición, e o evento chegou a un punto final feliz pola actuación do “voluntariado”. E cando empregamos esta palabra estámonos a referir a xente que voluntariamente achegou dirección, traballo e emprego de moito tempo. Xente que coas súas profesións tampouco dispoñían de moito tempo para esta dedicación, sacárono de onde fose para poder atender a unha organización moi complexa. Dúas persoas que tiveron a coraxe para colaborar profundamente na organización da feira foron José Antonio Pita Paz e Josefina Lozano Graña.

A primeira feira celebrouse o 12 de marzo de 1995, coincidindo coa festa dos Pepes, a ela asistiron as seis primeiras queixerías en funcionamento, as coñecidas popularmente como Crisanto, As Fontelas, Prestes, Catadoiro, Gabino e Daniberto. Acompañando a esta representación do sector estaban os postos de artesanía e asociacións diversas, ou sexa, practicamente todos aqueles colectivos que desenvolvían algo de actividade importante na Terra Chá.

Como esta comarca é rica en produtos, tamén acompañaron aos queixeiros, representación de produtos como tenreira galega, patacas, grelos, mel, embutidos, capón, cogomelos, xamóns, castañas e, como non, o roscón de Vilalba; como se pode un decatar, a zona resultaba riquísima en produción agraria, ademais de ter un interesante parque industrial agroalimentario tanto nos derivados do leite como na carne de porco.

O pregoeiro desta primeira feira do queixo de San Simón foi Fidel Fernán que, entre outras facetas e actividades, foi o director das emisoras de Radio Principal de Vilalba e Monforte, que con fermosas verbas para as queixerías e o queixo fixo tamén de oficiante dun “matrimonio gastronómico”, que dezaseis anos despois se volveu repetir coa arela de reforzar esa unión; estámonos a referir á unión do



Figura 42. Fotos das primeiras feiras do queixo en Vilalba. Vista parcial e caseta dunha queixería

queixo de San Simón e o viño da Ribeira Sacra. A idea naqueles momentos, como segue sendo agora, era moi ben intencionada, e na que non se perseverou, pero que se se tomase coa seriedade debida, outro galo nos cantara para os efectos comerciais, sobre todo do viño. O éxito da feira foi innegable, dende entón, ano tras ano, vólvese celebrar e pouco a pouco vaise mellorando, incluíndo tamén outros produtos da comarca, para favorecer a actividade comercial, baseada na función sinérxica, tan efectiva na promoción e venda de produtos.



Figura 43. Foto do pregón da terceira feira do queixo

Como xa se dixo, para celebrar esta feira, aproveitouse a festa dos Pepes, colaborando os organizadores desta festa na feira, que na primeira edición chegárase a un acordo entre todos de que se chamase "1ª FEIRA DO QUEIXO DE SAN SIMÓN E OUTROS PRODUCTOS DA TERRA CHÁ" e nas bases tamén se recollía que tiña que acompañarse do texto: "Vilalba a 12 de marzal de 1995".

O primeiro cartel saíu dun concurso de carteis que se fallou o día 3 de febreiro de 1995, estando o xurado formado por:

- Manuel Lamas Castro
- Jesús Pardo López
- Josefa Lozano Graña
- Rosa María Rey Pérez
- José Antonio Pita Paz

Aproveitando a ocasión conseguíuse que trece establecementos do Concello de Vilalba nos días comprendidos entre o 4 e o 12 de marzo ofrecesen como sobremesa algúns produtos da zona, entre eles o queixo; con isto iniciábase un certo recoñecemento a un produto moi peculiar e ao mesmo tempo estábase a promover outros produtos da comarca, como podía ser o roscón de Vilalba, o mel, etc. Para ser a primeira feira tivera moito éxito e moitos apoios:

ORGANIZADORES

- Concello de Vilalba
- OR do Queixo de San Simón
- Comisión Organizadora Pepes 95

PATROCINADORES

- Consellería de Agricultura
- Concello de Vilalba
- OR do Queixo de San Simón
- Comisión Organizadora Pepes 95
- Caixa de Vigo
- Caixa Rural
- Caixa de Pontevedra

COLABORADORES

- Deputación Provincial de Lugo
- Cruz Vermella de Vilalba
- Unión de Radioaficionados da Terra Chá
- Radio Principal Onda Cero Vilalba e Monforte
- Vérez Seguros
- Pinturas Álvaro Rouco
- Muebles Fernández y López SL

Sen todos eles posiblemente non se conseguiría o resultado que se acadou e para a zona foi unha experiencia que achegou luz a futuros eventos que foron mellorando ano tras ano, e como consecuencia na promoción do queixo; agora podíamos afirmar que se estaba a dar un salto cualitativo moi importante para o desenvolvemento comercial do queixo e incluso doutros produtos da zona.



Figura 44. Cartel da 1ª Feira do Queixo San Simón e outros produtos da Terra Chá

DENOMINACIÓN DE ORIXE

Despois de centrar as canles básicas de comercialización para o queixo, tiñamos que dedicarnos a conseguir a denominación de orixe, fin que era necesario por varios motivos:

- Por ser un amparo con maior entidade
- Porque a denominación de produto galego de calidade podía desaparecer

As comunidades autónomas crearan normativas para poder desenvolver certas actividades de xeito máis áxil e con maior sentido de proximidade. En Galicia, como xa se explicou, esa normativa estaba referida ás denominacións de produtos galegos de calidade; pero os que estabamos nese mundo ben sabiamos que podía ter un tempo de caducidade, polo que se utilizaba coa arela de sacar produtos para adiante, mentres durase o amparo, e cando así non fose, intentar pasar a outro estatus. Hai que pensar que xa dende os anos setenta se viña a traballar cos principios da Lei 25/70, xa citada, polo que se tiña abonda experiencia como para non cometer erros tanto de conceptos como de tempos. Efectivamente, a normativa sobre o produto galego de calidade tivo a súa vixencia ata o ano 1999, polo que cumpriu o seu cometido sobradamente, xa que permitira pór en funcionamento un sector degradado e en perigo de extinción. De todos os xeitos, dende un principio tíñase o obxectivo de empregar a denominación de produto galego de calidade como trampolín cara á denominación de orixe. O importante neste caso era que estabamos no momento de dar outro paso máis de consolidación do queixo de San Simón e que non podíamos desaproveitalo.

Non imos explicar as denominacións tanto a nivel nacional como europeo, pero si facer unha pequena referencia para situar o lector. A nivel nacional había tres tipos de denominacións: de orixe, específicas e xenéricas; que se converteron en de orixe protexida, xeográfica protexida e especialidade tradicional garantida, ao aplicar a normativa europea. O que se pretendía era acadar a denominación de orixe, o do nome era o de menos, pero ese cambio producía e produce desinformación ao consumidor, polo que o conveniente era e foi facer poucas modificacións. Non podemos esquecer tampouco que antes de existir a normativa comunitaria, Regulamento (CEE) 2081/1992, xa se tiña a intención e traballábase nese camiño de estar amparados por unha denominación de calidade de ámbito o maior posible.

Ter comezado a traballar e acadar unha denominación de produto galego de calidade deixaba o terreo preparado e sementado para un bo desenvolvemento da futura DO, e dicimos DO (Denominación de Orixen) e non DOP (Denominación de Orixen Protexida) porque, como nos referimos anteriormente, a normativa europea aínda non saíra cando se comezara a traballar en tal denominación, polo que nós seguímonos referindo á DO recollida na normativa nacional.

No entanto, podemos reflectir a cronoloxía con que se foron producindo os pasos para chegar aos recoñecementos actuais:

- Da situación de partida inicial foise avanzando ata ter acadado o recoñecemento de produto galego de calidade no ano 1991 e o regulamento no ano 1992.

- O vinte de setembro de 1995 celebrouse unha reunión definitiva dos queixeiros coa misión de facer a solicitude da denominación de orixe.
- O vinte e oito de decembro de 1995 presentouse a solicitude da denominación de orixe.

A partir deste momento fíxose un exame do que era necesario para avanzar e tamén dos problemas que podían existir. Despois de facer este repaso xeral, chegárase ás seguintes conclusións:

a. Que reunían as condicións xerais importantes:

- Rexistros
- Delimitación da zona que se iría amparar
- Definición do queixo

b. Só había un atranco que había que emendar antes de chegar á denominación de orixe:

- Elixir o nome definitivo

Efectivamente, despois de ter instaladas algunhas das queixerías, xa se empezou a tomar en serio por parte de todos a denominación de orixe; e segundo se foron instalando íase observando que tocante á elaboración non existían problemas, porque o queixo saía ao mercado tal como se previra, sen problemas de devolucións nin causas que destacar negativamente. As queixerías estaban en condicións para inscribirse, reunían os requisitos como o rexistro de industrias agrarias máis o rexistro sanitario correspondente, polo que as condicións eran óptimas para dar o paso que se estaba procurando, pero quedaba a rémora da utilización do nome definitivo.

ELECCIÓN DUN NOVO NOME

Algúns dos que participabamos neste proxecto decatáramonos de que o nome de Queixo de San Simón que viñamos utilizando ata agora, posiblemente non o puideramos chamarlle así no futuro. Aínda que moralmente a xente da parroquia tiña a forza para pedir que se continuase chamando ao queixo producido “Queixo de San Simón”.

Un dos obxectivos das denominacións é a defensa do nome dun produto determinado, e nos últimos tempos, coa competencia comercial, as grandes industrias tendían a apoderarse deses nomes que tiñan os produtos tradicionais, para ampliar os seus mercados. Este caso fora un deles, aínda que sabíamos que non fora con mala intención, pero ao recuperarse o queixo tradicional, atopámonos con que o seu nome estaba xa rexistrado por unha multinacional e había que atopar unha solución. A realidade é que en Vilalba, despois da guerra, instalárase unha empresa de elaboración de queixo chamada Massanés y Grau S. A., industria instalada na primeira metade do século XX. Esta diversificaba a produción como lle conviña, e de feito fixo un queixo que aínda que non tiña a forma do de San Simón, chamáronlle así, dado que preguntaron que tipo de queixos había na zona e díxoselles que había un que lle chamaban “San Simón”, e tal nome foi rexistrado debidamente; polo que os da terra quedaban dende aquel momento sen o nome en cuestión. Como dicíamos, os que estabamos metidos neste proceso da recuperación do queixo tradicional, sabíamos isto, pero en principio usouse ese

nome para ver o que pasaba. Mentres tiñamos o amparo como produto galego de calidade iamos xogar pensando en diferentes posibilidades:

- Que saíran normas que recollesen a preferencia do lugar de orixe para recoñecer un produto
- Que a Administración posteriormente puidese negociar coa empresa posuidora da marca
- Que a empresa cedese de xeito xeneroso a marca

A situación, de todos os xeitos, complicárase porque a empresa Massanés y Grau S.A. compráaa posteriormente Nestlé, que á súa vez, parece ser, cedera o nome de San Simón para o seu uso á empresa Lacto Agrícola Rodríguez S.A. (LARSA), que aplicou na fabricación dun queixo tipo San Simón, que se parecía na forma pero con certas diferenzas.

Dende un principio, a empresa LARSA, galega tamén, xa andara con certos litixios coas queixerías de San Simón da Costa, facendo oposición ao molde elixido no proxecto das queixerías, polo ano 1992. Como naqueles momentos xa andabamos coa idea da nova denominación por parte do equipo de traballo, xa lle estabamos vendo “as orellas ao lobo”, no sentido de que existirían problemas co nome, pero había que continuar á espera do devir dos tempos. Pasado un período de cinco anos, resulta curioso que a empresa LARSA aparecía cun nome rexistrado no Rexistro da Propiedade Industrial co distintivo de “San Simón de Larsa Queso Gallego”, facendo no ano 1997 oposición con ese distintivo ao de “Queixo de San Simón da Costa”, presentado polo Órgano Reitor do produto galego de calidade. Disto dedúcese que a empresa LARSA non estaba para nada polo labor de axudar a zona de Vilalba en canto á elaboración do queixo. As circunstancias determinaron un camiño un pouco estraño que se debía seguir con respecto ao nome, e así foi. LARSA polo ano 1992 opuxérase ao molde deseñado polo Órgano Reitor, no entanto no ano 1996 solicitara á Consellería de Agricultura, Gandería e Montes que se incluíra a súa instalación de Robra en Outeiro de Rei dentro da zona de amparo da denominación de orixe, pero naquel momento os queixeiros de Vilalba aínda non estaban polo labor. Nos anos 1997 e 1998 aínda seguía LARSA poñendo oposición á utilización de “Queixo San Simón da Costa”.

Toda esta situación era algo embarazosa e nada agradable pero había que chegar a un fin, que por parte do Órgano Reitor foise amañando como puido. Dicimos isto porque na realidade houbo moitos atrancos, tal como explicamos a continuación: un dos modelos de queixo de San Simón era o bufón, queixo da mesma masa pero máis pequeno; así está recollido no correspondente regulamento. Este nome de “bufón” fora rexistrado na Propiedade Industrial como San Simón Bufón, para diferenciarlo do queixo San Simón Normal, que era o máis grande; respecto á denominación de orixe non tiña problemas, o que estaba de actualidade era elixir o nome que servise para utilizar na denominación de orixe e ao mesmo tempo utilizar para denominar o queixo normal.

En definitiva, sabíamos que se non había entendemento entre a empresa titular da marca e posiblemente a que a tivera alugada ou cedida, polo tanto non ía ser posible pasar á denominación de orixe co nome orixinal de San Simón a secas. Por este motivo fixéronse contactos coa empresa Larsa, pero era fácil deducir os resultados co expresado anteriormente sobre recursos á propiedade industrial, que non ía ser doado. Por outra banda, Nestlé, para que enganarnos, quedábanos moi lonxe e moi grande para

que se sensibilizase neste asunto; de feito, aos que estabamos no proxecto e máis concretamente ao Órgano Reitor díxoselle que dende a Consellería houbera contactos coa multinacional, pero coidamos que foi por carta, non de forma persoal e directa, e a multinacional non nos fixo moito caso.

Desconfiando da posibilidade de que Nestlé mirase para outro lado, como así resultou, o equipo de traballo e o Órgano Reitor barallamos outras alternativas; mellor dito, faláramos de que se non había outra solución, habería que cambiar de nome, cousa que non nos gustaba a ninguén, pero aínda moito menos aos compoñentes do Órgano Reitor e á súa presidenta, en particular, e xa non digamos aos produtores en xeral da zona. Nesta tesitura, os da Xefatura do ICA notamos que o de variar o nome á xente non lle facía graza e no fondo non se querían deixar vencer por tal posibilidade. Fixéronse varias reunións para discutir sobre o nome, pero avanzábase pouco, barallábanse nomes diversos, entre eles o de “Terra Chá”, pero non lle acababa de cadrar aos elaboradores. Despois de tanto pescudar no tema, nunha reunión celebrada o 12 de maio de 1997 determinouse por traballar na idea de acadar o nome de San Simón e como mínimo o nome de San Simón da Costa. As cousas ían lentas, polo que o 22 de outubro de 1998 nunha das últimas reunións celebrada nos locais do Órgano Reitor, e coa presenza dun director xeral, discutiuse a necesidade de rematar coa situación usando o nome de “Queixo de Vilalba”, nome que incluso o que subscribe apoiaba para saír do atoamento, ademais de que estaba seguro que ía funcionar, pero os elaboradores da parroquia levaban na alma o nome dela e o corazón non lles deixaba tirar polas variantes. Rematada aquela reunión, os membros do Órgano Reitor seguiron coa teima de usar a palabra de San Simón, polo que continuaron coa súa perseveranza; e baseado no rexistro de San Simón Bufón, chegaron a rexistrar no Rexistro da Propiedade Industrial o nome de “Queixo de San Simón da Costa”, que despois dos recursos correspondentes feitos por terceiros, como se explicou anteriormente, quedou rexistrado con todas as bendicións para usar o nome no que fose necesario.

Os que estabamos preto do Órgano Reitor acababamos de ver un episodio teimoso, aguerrido e que nos deixou cunha ledicia interior case inesperada, porque os seus compoñentes e tamén os elaboradores, en xeral, da zona loitaron persoalmente para acadar o obxectivo de non perder a referencia de San Simón. Foi unha loita deles, porque ás caladas pelexaron ata que conseguiron o que querían aínda que non fose exactamente como desexasen. Aqueles que dende os comezos estiveramos metidos no proxecto tiñamos un sentimento de admiración, as queixerías empezaban a ter corpo e os queixeiros a pensar por eles mesmos, pois dende que se empezaran os traballos, era a primeira vez que tomaran decisións sos, sen ter que estar pendentes do que dixeramos os da Xefatura do ICA, núcleo onde se fraguara teoricamente o proxecto de recuperación do queixo.

Esta acción viña fortalecer a actuación da devandita xefatura, que ademais da preocupación polos temas técnicos, tiñan por obxecto evitar no posible todo carácter de paternalismo; pernicioso para a evolución favorable de calquera proxecto. Dende a xefatura sempre actuamos de maneira que despois de traballar nun proxecto, o que pretendíamos era a formación do persoal para que logo de levar un tempo traballando no sector que fose, este sector puidese funcionar só, sen tutelar; e procurabamos que se tomasen as rendas por parte dos afectados para así consolidar a actividade, mentres que a

xeatura quedabamos vixiantes para o que fose necesario, pero sen interromperlles as ideas nin as actuacións, agás que non tivesen xeito.

RECOÑECIMENTO DA DENOMINACIÓN DE ORIXE SAN SIMÓN DA COSTA

Determinado o nome que se podía manexar e usar sen perigo de ningún tipo, estíbbase no camiño de acadar a denominación de orixe para o queixo. A solicitude foi presentada no ano 1995 o día dos Santos Inocentes (isto non quería dicir nada).

A Consellería de Agricultura, Gandería e Política Agroalimentaria, pola Orde do 20 de abril de 1999, recoñecía a denominación de orixe Queixo de San Simón da Costa e nomeaba o seu Consello Regulador Provisional. Neste Consello Regulador Provisional repetían tres vogais que pertenceran ao Órgano Reitor, quedando formado polos titulares seguintes:

A presidenta: Rosa María Rey Pérez

Os vogais: – Polo sector elaborador de queixo:

Remedios Cuba López

Gabino Román Barrio

M^a Dolores Alonso Cortiñas

Jesús Rey Pérez

– Polo sector produtor de leite:

Norberto Piñeiro Pernas

Luisa Pérez Orosa

Darío Villares Rouco

Esther Prieto Funcasta

Como resultaba preceptivo nestes casos o Consello Regulador sería ao que se lle encomendase a redacción do regulamento.

REGULAMENTO DA DENOMINACIÓN DE ORIXE

O novo regulamento era necesario por ser outro tipo de denominación. Este documento resulta máis amplo ou, mellor dito, máis concreto en moitos puntos, como é en parte lóxico, dado o tempo transcorrido dende a publicación cando era o queixo produto galego de calidade. Tamén é certo que dende os comezos xa se foran vendo e descubrindo problemas que había que ir solucionando, e sen remedio algunhas particularidades actualizadas tiña que ter. Estas foron resumidas en 39 artigos, encadrados nos seguintes capítulos:

- Capítulo I.- Xeneralidades
- Capítulo II.- Da produción do leite
- Capítulo III.- Da elaboración

- Capítulo IV.- Tipos e características dos queixos
- Capítulo V.- Rexistros
- Capítulo VI.- Dereitos e obrigas
- Capítulo VII.- Do Consello Regulador
- Capítulo VIII.- Das infraccións, sancións e procedementos

Neste novo regulamento a nivel de funcionamento do consello en xeral é de destacar a referencia á aprobación polo Consello Regulador dun manual de calidade e procedementos na aplicación da Norma EN 45011, é dicir, “por normas que non quede a cousa”, como pronunciaría un galego de cepa. Do título de cada capítulo dedúcese facilmente de que trata cada un, os que ofrecerían maior dificultade serían o de xeneralidades, que se referían basicamente a normativas, o de rexistros, que reflectía os rexistros ou inscricións que tiña que levar o Consello Regulador sobre explotacións e locais de fabricación do queixo para, entre outros factores, poder efectuar os controis pertinentes.

De calquera xeito, para aclaración do lector, expresaremos algunhas diferenzas entre o regulamento da denominación do queixo cando era produto galego de calidade a cando pasou a denominación de orixe. As diferenzas exprésanse no seguinte cadro:

O QUEIXO		
Produto Galego de Calidade		Denominación de Orixe
Zona de produción		
Parroquias	Concello	Concellos
		Vilalba
San Simón da Costa	Vilalba	Muras
Samarugo	Vilalba	Xermade
Vilapedre	Vilalba	Abadín
Moreda - Lanzós	Vilalba	Guitiriz
Balsa	Muras	Begonte
Viveiró	Muras	Castro de Rei
		Cospeito
		Pastoriza
Tempo de maduración mínimo		
Queixo ordinario: 60 días		Queixo ordinario: 45 días
Queixo bufón: 60 días		Queixo bufón: 30 días

Hai que subliñar que estes cambios non se fixeran á lixeira, senón todo o contrario, incluso foran moi debatidos, por iso resaltamos estes dous factores da superficie amparada e do tempo de maduración como datos destacables dentro das variacións producidas. A explicación máis concisa analizarémola dentro do capítulo da evolución do queixo, pero si podemos facer unha pequena descrición. No que

respecta á superficie amparada, o motivo era a necesidade de máis leite, o que resultaba bo síntoma para a denominación pois isto quería dicir que se incrementaba a produción. Por outra banda, no que respecta ao tempo de curación, os queixeiros quixeron baixala, e aquí houbo tamén discusión entre os que estabamos na Xefatura do ICA e os queixeiros, pois a estes parecíanlles que sesenta días de maduración eran excesivos; na realidade, podemos considerar que estabamos no límite máis baixo admisible pensando no tipo de queixo que se proxectara acadar. Tamén é certo que o queixo bufón podía estar no mercado nas debidas condicións con menos días de curación, tal como se expresou no regulamento da denominación de orixe e no que si estabamos todos de acordo.

No regulamento vixente ou da denominación de orixe tamén quedaba recollido un dato importante como era o de certa flexibilidade á hora da comercialización. Neste sentido, cando se estaba baixo o amparo da denominación de produto galego de calidade, recollérase este aspecto pensando nas épocas difíciles, entre as que estaba a introdución no mercado inicialmente. Posteriormente os tempos deron a razón a esa medida.

OUTRAS DIFERENZAS	
Produto Galego de Calidade	Denominación de Orixe
Nome	
Queixo de San Simón	San Simón da Costa

Como se pode observar, o nome de San Simón conservouse, aínda que tal como se explicou anteriormente, coa DO engadíuselle a expresión “Da Costa” por ser tal como se chama na actualidade (galeguizada) a parroquia, que noutros tempos estaba como “Cuesta” e polos arredores, popularmente, chamábaselle San Simón. Na denominación de orixe non leva a palabra “queixo” que antes si a levaba. Actualmente á parroquia chámase San Simón da Costa que é o nome que leva o queixo, despois de todas as vicisitudes e que usaremos de aquí en diante en toda a referencia a este queixo.

REMATE DAS FASES BÁSICAS PREVISTAS PARA O QUEIXO

Con este regulamento podíamos afirmar que se remataran de dar todos os pasos básicos previstos inicialmente pola Xefatura do ICA. Lembremos que estas bases ou obxectivos foran marcados desde un comezo e que en resumo, dentro do desexo de recuperar o queixo, podíamos sintetizar nos seguintes pasos:

- Instalacións de queixerías
- Elaborar o queixo en aplicación das novas tecnoloxías
- Traballar na comercialización
- Acadar a denominación de produto galego de calidade
- Acadar a denominación de orixe

O resto conseguíase co desenvolvemento dos puntos anteriores, polo que era unha ledicia para todos os que traballamos neste proxecto, tanto na súa proxección como no seu desenvolvemento. En definitiva, era quedar nun estado de relaxación, pero cun vermiño dentro, que che estaba a pedir máis; non obstante, a partir deste momento, se antes os queixeiros foran protagonistas, nos vindeiros tempos seríano moito máis.

Nas etapas posteriores presentaríanse problemas, uns xa se preconñecían, outros xurdirían, pero a dinámica á que se chegara tiña que ser suficiente para afrontar calquera dificultade; sen dúbida, ao que se lle tiña máis medo naqueles tempos era a tanta normativa de orixe comunitaria e nacional, coa que non se seguía a pensar en Galicia.

9ª PARTE

OS PIARES DO TRABALLO

PERSONAXES ESTRATÉXICOS

Un proxecto desta magnitude non se arranxa só con sacar as subvencións, precísase algo máis, ter un traballo de base, con actuación continuada, unha coordinación e, por enriba de todo, unha gran capacidade de convencemento; dentro deste aspecto como é o convencemento, leva consigo os coñecementos necesarios para non defraudar a xente con que se vai traballar, porque un fracaso ou un paso mal dado sería como deixar terra queimada por moito tempo, coa correspondente parálise sectorial. Esta experiencia tiñámola ben sabida e a vacina contra ela era efectuar unha actuación próxima e continuada, de xeito que a xente sentise esa “calor” dos que iamos co proxecto deseñado. Sen esta actitude, sería imposible facer nada.

Diciamos que o convencemento levaba consigo coñecemento para poder dar solucións “concretas”, que son as que dan seguridade a hipotéticos emprendedores, e isto acadábase con xente ben informada e preparada. Por conseguinte, a Xefatura do ICA tiñamos moi en conta esta circunstancia e actuamos en consecuencia, de maneira que botamos man de xente que nos podía axudar; non para xustificarse, senón para solucionar as situacións difíciles que se puidesen dar e que sempre suceden. Ningún proxecto, de certa importancia, se efectúa se non hai participación colectiva, polo que houbo moita xente que puxo o seu gran de area; a toda esa xente debemos agradecerlle o esforzo e xa non digamos aos que actuaron desinteresadamente. Entre os moitos que axudaron, consideramos que deben ter mención especial os que se dedicaron a elaborar o queixo, os que lles ensinaron e os que levaron o temón do Órgano Reitor e o Consello Regulador, rematando por algúns consumidores que nalgún momento concreto tiveron gran importancia. De todos os xeitos eu faría unha lembranza especial aos personaxes que nos referimos a continuación.

Carlos Díaz Díaz. Dende a Xefatura do ICA considerabamos que a súa colaboración era importante. Carlos naceu en EE.UU., concretamente en Tampa-Florida, veu a España de moi noviño. Tocoulle por desgraza participar na contenda nacional; pasada esta, estivo a punto de regresar a EE.UU., pero a bo seguro que lle tocaría participar na Segunda Guerra Mundial, polo que decidiu non aventurarse a máis belicismo e determinou quedar en España, concretamente en Asturias, e entrou a traballar nunha fábrica de leite na que participaban algúns parentes. Naquela empresa tocoulle traballar con bos especialistas europeos e como bo home observador e comprometido co seu traballo destacou como un gran elaborador de queixo. Dada esta circunstancia foi trasladado a Vilalba aló polo ano 1947 para fabricar queixo na instalación que posuía no Rañego a empresa Massanés y Grau S.A. (que posteriormente foi adquirida por Nestlé), situada na Terra Chá. Casara na mesma localidade e dedicouse a elaborar queixo na mesma empresa ata principios dos anos sesenta, concretamente no ano 1963, data na que fraguou un novo proxecto dirixido por el para fabricar queixo. A nova empresa chamaríase Industrial Lechera

Galaica que se situou inicialmente en Baamonde, Concello de Begonte. Uns poucos anos máis tarde trasladaba a industria tamén a Vilalba. Home de moita honra, non permitiu endexamais na súa industria que se practicase fraude de ningún tipo nin desmerece a calidade do produto que se ía obter. Pero en plena ditadura, cando España soñaba con Europa, aínda que presumiamos de que “España era diferente” entregáramonos ás importacións de queixos de Europa, e as nosas industrias que actuaron honradamente non resistiron tal confrontación e moitas tiveron que desaparecer, entre as que estaba a Industrial Lechera Galaica, que rematou nas redes de Nestlé e Carlos Díaz como mestre queixeiro en Complexa, onde se xubilou no ano 1985.



Figura 45. Carlos Díaz

Carlos Díaz estaba libre de horarios e sabíamos que era amante do queixo, polo que dende a Xefatura do ICA lle propuxemos que colaborara co equipo de traballo, cousa que aceptou con gran gusto. Na industria Industrial Lechera Galaica estiveráanse a facer unhas prácticas para elaborar o queixo de San Simón da Costa, polo tanto a súa mestría elaboradora era importante para certas correccións cando fosen necesarias. A súa achega foi sempre desinteresada, como así fora toda a súa vida, e colléralle moito cariño a este proxecto do queixo.

O centro de actuación foi en calquera queixería, aínda que o lugar de experimentación foi a de Jesús Rey Pérez, situada no Catadoiro. Nesta queixería realizáronse a maioría das probas e alí Carlos colaborou todo o que puido aínda cando tiña certas dificultades para desenvolver unha actividade normal. O equipo de traballo trazabamos unha idea e Carlos coa súa meticulosidade rematábaa de pulir; era un garante sempre en calquera idea que se quixese levar á práctica. Con Carlos, naqueles tempos, xa se facía un verdadeiro seguimento da AA.PP.CC. (Análise de Puntos Críticos) que máis tarde se puxeron de moda nas industrias agroalimentarias. Finou en outubro de 2010 pero sempre lembrándose de San Simón.

Rosa Rey Pérez. Cando se iniciou o proceso de produción do queixo e despois de facer a declaración do seu recoñecemento como produto galego de calidade (Orde do 16 de abril de 1991), nomeábase tamén a composición do Órgano Reitor, para facer basicamente naquel momento as normas polas que se tiña que rexer a produción e comercialización do queixo. Ao ser unha das primeiras denominacións non vónicas daba máis inquedanzas meterse a facer ese labor, e precisábase polo menos na presidencia unha persoa con preparación para que tivese éxito a encomenda realizada na devandita orde.

Antes de facer a orde, como era lóxico, e por encargo dos servizos centrais da Consellería en cuestión, estiveráse pensando en quen propor como presidente do Órgano Reitor. Baralláronse distintos personaxes, pero sen dúbida quen reunía o mellor perfil era o de Rosa. Os motivos eran diversos pero eu centríame nos seguintes:

- Unha persoa nova e con inquedanzas. Non interesaba unha persoa que pasase de todo ou que se deixase pisar; neste caso había carácter, que era un aspecto importantísimo naqueles momentos.

- Era coñecedora da zona e da idiosincrasia rural galega, e tamén moi implicada no mundo urbano e, indirectamente, industrial, o que lle daba un dominio da situación máis madura; incluso mellor perspectiva dende o punto de vista do consumidor.
- Cando se fixo a elección xurdiu o dilema de se era mellor unha persoa allea ao proxecto ou que tivese algunha relación. Rosa, como familiar da queixería de Jesús Rey Pérez, podía producir algún receo noutras queixerías, pero tamén era moi positivo que tivese un achegamento ao proxecto porque así podía afrontar mellor calquera problema que aparecese e tamén adiantarse a el; factor non menos importante. Tampouco se podía esquecer que aqueles comezos precisaban máis cariño que ningunha outra cousa, polo que con Rosa esta faceta tamén estaba garantida.
- Era coñecida por todos os elaboradores, quen non se opuxeron á súa elección, iso era un bo síntoma para comezar a andaina dunha denominación, que precisaba dar pasos firmes, aínda que daquela non estivesen clarificados todos os que se terían que dar; obviamente, os principais estaban perfectamente previstos e Rosa entendíaos perfectamente.

Por todas estas circunstancias estimouse que a persoa ideal para comezar este proxecto de denominación do queixo era Rosa Rey Pérez. E así comezaron os dezaseis anos á fronte do sector; foron intensos e tivo que enfrontarse a moitas dificultades, porque sacar adiante calquera denominación partindo de tan abaixo sempre leva consigo emparellado un sabor agri doce, que de calquera xeito remata nunha situación cansa.

O labor ao que se tivo que dedicar foi esixente, como é fácil de deducir cando se trata de sacar algo novo e nun ambiente algo inhóspito; lidar con toda aquela maraña de problemas a diario non era nada reconfortante, pero botoulle bastante aguante e saíu vitoriosa do invite.

Entre todas as loitas que tivo que combater, creo que historicamente debe ser destacable a loita polo nome, de xeito que a teima porque aparecese a palabra “San Simón” no nome da denominación levouna ata o final, acadando o obxectivo pretendido. Non pasa desapercibida tampouco a valentía de facer a ampliación da denominación, que era a única posibilidade de darlle voos máis amplos ao queixo aínda a forza dos problemas iniciais que podía carrexar.

Un dato importante na etapa de Rosa foi o de dar participación a todos na resolución dos problemas que foron xurdindo e nas decisións do futuro da denominación. Sabemos que non sempre ocorre así, polo que é un aspecto que cómpre destacar.

Jesús Rey Pérez. Era un home dedicado á agricultura e á gandería, máis concretamente á produción de leite; irmán de Rosa, a presidenta do Órgano Reitor primeiro e do Consello Regulador despois. Asistiu sempre ás reunións que se celebraban na Escola do Valado, actos aos que asistía tamén o seu pai, e sempre apoiaron a idea de facer algo. Jesús, ao calado, era un home que entendía perfectamente o proxecto, como se entendía en toda a familia, toda ela de gran intelixencia natural, o que permitía que houbera unha doada comunicación, ademais de responder dun xeito lóxico aos aspectos de discusión que en todo proxecto xurdían.

Lembro perfectamente que naquelas reunións que se tiñan na Casa Escola do Valado, Jesús permanecía atento, aínda que non era o que máis falaba. Aquelas xuntanzas eran máis un monólogo dos funcionarios da Xefatura do ICA que outra cousa; pero cando se celebrou a derradeira reunión para determinar se se seguía adiante ou se deixaba todo, foi dos primeiros en erguerse e apostar polo proxecto da recuperación do queixo. Sen dúbida, tiña moita importancia porque unha casa que era a referencia na parroquia se puxese no carro dos activos axudábanos a todos para continuar no proceso.

Motivado pola disposición familiar e concretamente por Jesús e o seu pai Jesús Rey Rodríguez, home clarividente e aberto á evolución do mundo, o barrio do “Catadoiro” converteuse na “meca” do queixo de San Simón da Costa. Efectivamente, alí rematouse a primeira queixería, estando Jesús e os seus irmáns sempre dispoñibles; de feito, o 26 de decembro de 1989, rematábase a instalación da queixería e tal rapidez débese a Jesús pola súa perseveranza. De toda esta situación derivou que a súa queixería se convertese nun centro de experimentación e divulgación dentro da zona. Naquel recinto sempre se estivo disposto a axudar e cooperar, e Jesús era o director da orquestra. Aquilo permitiu que a elaboración do queixo de San Simón da Costa nacera cunha tipificación como non ocorrera con outro produto galego.

Jesús chegou a ter a queixería máis grande da denominación e sempre acompañado pola súa nai Remedios Pérez López. Era unha gran ledicia achegarse a aquela queixería. Para chegar a esa posición preferencial tivo que pasar por moitas, que hoxe son anécdotas, pero naqueles tempos eran verdadeiros atrancos. Moitas veces tenme contado cousas puntuais que lle quedaron gravadas para sempre. Lémbrome que me dicía o feliz que se atopara cando probaran os primeiros queixos da nova elaboración e que estaban en condicións para comercializar. Comentábame, repasando aqueles momentos, que os primeiros queixos que saíran da queixería comercialmente foran os mercados pola “nai da carteira” e que levara unha gran alegría cando lle volvera pedir máis, isto significa que lle gustaran.

Comentaba Jesús que o que lle producira unha gran tristura fora cando os produtores de leite, nun momento dado, cando non lle chegaba a súa produción, lle negaran a posibilidade de venderlo, baseándose en que “iso non vai para adiante”. Pero cando maior pena lle entrara a Jesús fora cando pasado un tempo ao inicio da elaboración, e xa necesitado máis leite do que producía, achegouse a unha persoa francesa de orixe, como era o Sr. Jamin, e pediulle se lle podía subministrar leite procedente da denominación, e este señor, malia ser unha contía irrisoria para tal empresa, contestoulle inmediatamente que sen problema, o que demostraba unha mentalidade e un comportamento moi diferente entre os nosos produtores e un experto comercial francés.

Seguindo co anecdotario, Jesús tamén me comentaba que sempre se lembraba dunha persoa que tivera unha participación positiva a favor da creación das miniqueixerías, referíase ao párroco de San Simón da Costa, Cosme Insua López, do que tamén son testemuña da súa boa disposición.

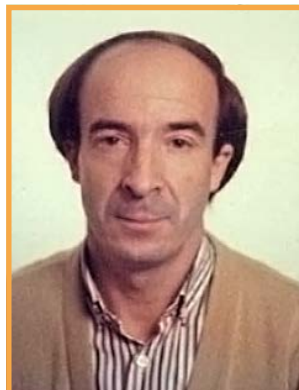


Figura 46. Jesús Suárez Rey

En definitiva, Jesús e os seus irmáns foron básicos naqueles primeiros tempos para empurrar esta denominación da que hoxe desfrutamos. Finou na primavera de 2012.

Remedios Cuba López. Non era moi normal que naqueles tempos, en plena zona rural, fose unha muller a que collese as rendas familiares nun proxecto como o que se estaba a implantar, pero a realidade era que estabamos diante dunha muller especial; muller de intelixencia natural, que nas reunións que se celebraban estaba acompañada moitas veces polo seu pai José Cuba López, home lúcido e observador, que era tamén un bo temón para tirar do proxecto; polo que estabamos diante doutro núcleo familiar onde había expectativa e unión de pensamento en todo o que fose desenvolvemento, tanto na súa explotación como para a parroquia en xeral.

Remedios era dunha casa labrega dedicada á agricultura, e concretamente á gandería leiteira; na súa casa había tradición na elaboración de queixos, o que lle permitía pór unha atención especial a todo aquel proceso. Tiña dous nenos pequeniños, aínda que dubido que pensase que un proxecto da montaxe dunha queixería para elaborar queixo de San Simón da Costa permitise que o día de mañá fose o xeito de gañar a vida dos seus fillos, e a realidade, posteriormente, demostrou que así sucedeu. Era unha muller tranquila e boa elaboradora de queixos, que estaba chamada a ser un pilar importante na nova etapa de elaboración.

No ano 1992, despois do verán, xa tiña a queixería a pleno rendemento para poder elaborar, empezou paseniño e con moito medo, co convencemento de que ou andaban para adiante ou non había futuro. Comenta sempre Remedios que os primeiros queixos vendeunos un familiar dela en Santiago, e de alí abríuselle un bo camiño; sendo o primeiro paso evolutivo o de levalos a Santiago nuns cestiños, dándolles a imaxe de tradicional co engadido da limpeza, pero así puido saír adiante, collendo forza e perdendo o medo que tiña á comercialización.

Lembra Remedios cando os créditos para facer as instalacións tiñan xuros que chegaban ata o 18%; o que indica as dificultades naquel momento para iniciar calquera actividade.

Pasaron os anos, e Remedios estudou os fillos, que en principio tiñan no pensamento, tanto os fillos como a nai, saír da casa para gañarse o pan como pasou nas derradeiras xeracións das últimas décadas, pero despois de reflexionar déronse conta que as verdadeiras posibilidades familiares estaban en continuar todos coa elaboración de queixo. Remedios, na actualidade, pode presumir de acadar unha actividade que foi bandeira en canto á creación de traballo para fillos con formación técnica e universitaria, con emprego na zona rural, algo moi impensable na zona, inclusive no seo familiar, pero a realidade demostrou a todos que cando as cousas se fan ben e con sentido a sociedade mellora.

Estamos tamén diante doutro caso moi peculiar e a Xefatura do ICA sempre o predicamos; referímonos ás posibilidades que poden aparecer cando se comeza unha actividade de transformación de materias primas e se entra no mundo comercial. Remedios e os seus fillos comprenderon que tiñan que controlar a venda polo miúdo, ademais de abrir outros camiños dentro da comercialización que permitiran, por un lado, apoiar o proxecto de orixe, e por outro, abrir unha fiestra a novos campos de actividade ou de mellora dos iniciais.

Lembra Remedios moitas anécdotas dos comezos, de cando se empezou a fabricar no Catadoiro, da boa disposición de seu pai e de Jesús Rey Rodríguez para afrontar os problemas que xurdían. O caso é que Remedios coa axuda de Marcelino, o seu home, emprenderon un proxecto que servía de exemplo.

Gabino Román Barrio. O barrio de Augarrío fora moi activo nos tempos iniciais, cando estaba “chocando” o proxecto do queixo de San Simón da Costa. Era lóxico que neste barrio xurdise algún proxecto concreto, como así sucedeu co de Gabino. Home calado e observador, que foi un bo apoio en todo o proceso e que co seu enfoque particular resultou ser un gran estimulante para a promoción do queixo. A súa muller Esther Candamil López converteuse nunha elaboradora meticulosa do queixo e Gabino, home de presenza en moitas feiras, para vender o seu produto.

Gabino e a súa dona comezaron nun local pequeniño, o máis pequeniño de todas as queixerías pero abondo para desenvolver a actividade; posteriormente ampliou un pouco o local pero seguía a ser unha queixería pequena pero moi ben atendida. Situada, como case todas as queixerías, nun lugar de especial beleza. Non foi unha familia de grandes pretensións, máis ben conformista, pero que segue coa súa actividade de forma digna.

Esther nos últimos tempos queixábase moito da competencia dos prezos, isto era negativo para as instalacións de pouca produción, porque así non se podían mover nun mercado onde o beneficio estaba basicamente na cantidade, ou sexa producir máis e gañar menos por peza. Esther espera hoxe en día que se lle conceda dalgunha maneira a catalogación de artesanal ou algo similar, non parece difícil neste caso, sempre que se teña regulada a artesanía, requisito que é necesario.

O mellor que podía pasar nestes casos das instalacións familiares era evitar o seu peche, porque cando estás nun lugar en certo modo illado, coa produción enfocada a vendas directas en orixe, ou está ben desenvolvido o turismo, ou resulta difícil a supervivencia, pero este matrimonio soubo resistir ás dificultades á súa maneira. Non imos negar que calquera actividade no medio rural “queima” moito, porque entre outras cousas, falta esa proximidade que se precisa para darse ánimos a un mesmo, por iso quizais Gabino tivese momentos de certas debilidades e invadía un pouco o pesimismo como a case todos. Esther, pola contra, aínda que se lle escoitan as queixas ás veces, segue teimosa e constante no seu traballo, apercibíndoselle o seu cariño por todo o que rodea o queixo. Na actualidade, o futuro desta queixería é que algún fillo seu aposte tamén polo futuro; aires novos necesarios para avanzar e afianzar a poboación rural.

Demetrio Piñeiro Pernas. Outro dos asistentes a todas as reunións que se celebraron na Casa da Escola no Valado era Demetrio. Sempre foi positivo en todas as proposicións, o cal era de agradecer naqueles momentos tan dificultosos. Tiña como oficio o de albanel, e o gando levábao basicamente a súa muller. Tiña un concepto claro do beneficio para a colectividade parroquial, máis aínda que o seu propio. Era, e segue a ser, un home activo e non moi tranquilo, máis ben todo nervio, de xeito que non quería perder a oportunidade que lle brindaba aquela ocasión; por iso, non dubidou en erguerse naquela última reunión dos comezos, xa que non desexaba quedar atrás. Por diversas circunstancias non lle foi fácil, pero foi insistente e acadou o que quería.

Vivía no barrio das Fontelas e alí quixo instalar a queixería, entrando no quinteto que se implantou entre os anos 1989, 1990 e 1991, que foron os que deron o “do de peito” nos comezos da elaboración.

Considero que Demetrio ao pouco tempo de ter encamiñado o proxecto da queixería, tamén tivo claro cal era o seu futuro: que se fixese cargo dela a súa descendencia. Non tardou tempo en que, efectivamente, un fillo seu, concretamente Javier Piñeiro López, se puxese á fronte da queixería para empurrar a actividade que actualmente desenvolve.

Javier Piñeiro é o presidente da Asociación de Queixeiros, asociación que naceu co fin de atender o que non puidese facer o Consello Regulador. Dende esta posición, Javier actúa un pouco como moderador das tensións que xurdan e axuda a organizar actividades que poidan ser necesarias, como é o caso da feira do queixo de San Simón da Costa.

O seu proxenitor, Demetrio, dende a súa situación de home xubilado, observa con bo agrado como a súa queixería, que tanto desexou, continúa coa actividade que soñaba naqueles comezos, ademais de vela con prosperidade. Segue véndose por todos aqueles eventos que se dan co queixo dentro da nosa terra. Non deixa de ser un fío umbilical para a súa parroquia e o futuro.

Posiblemente o barrio onde se instalou a queixería, de momento, ten garantido o futuro dos habitantes grazas a aquela aposta que no seu día Demetrio fixo de xeito valente e con esforzo.

Crisanto Cuba Cendán. Outra das queixerías vangarda do queixo de San Simón da Costa foi a de Crisanto; non foi dos que saíron na reunión, dos que apostaron pola recuperación do queixo da parroquia de San Simón da Costa, porque Crisanto pertence ao barrio de Moreda da parroquia de Lanzós, do mesmo Concello de Vilalba.

Cando se citara a xente, só se fixera para os da parroquia de San Simón da Costa, porque non resulta difícil de comprender que invitar a foráneos da parroquia orixe sería case como unha falla de respecto, pois tendo en conta a idiosincrasia do noso pobo, naquel momento non se podía entender “que viñeran os de fóra a gobernar os da casa”. Foi posteriormente cando se acadou o acordo para que Crisanto puidese participar dentro da zona de elaboración do queixo de San Simón da Costa. Neste aspecto, tendo en conta o punto de vista expresado, tamén hai que agradecer aos outros queixeiros a súa actitude, que se nos poñemos naqueles tempos hai que recoñecer que non era nada fácil.

No ano 1991 xa tiña rematada a instalación da queixería, foi todo un récord, demostrando o seu verdadeiro interese e superando a outros que estiveran nos encontros iniciais, que ou ben non chegaran a empezar ou se atrasaran ata o ano 1993. Tiña unha gandería importante para a zona, polo que poder transformar o leite producido era considerado por Crisanto como algo relevante.

Por outra banda, tiña fillos, era de supoñer que tamén fosen o punto de mira por parte do proxenitor; de feito, na actualidade parte deles colaboran nos traballos da queixería dándolle aires novos á produción, ademais de garantir a continuidade da actividade.

Pódese dicir que Crisanto foi o que tivo quizais máis atino no que se refire á produción de leite, intentou buscar un equilibrio entre a produción e a transformación, ou mellor dito, transformar todo o seu e se non chegaba, mercar.

A súa queixería foi a primeira que se fixo de novo, non foi unha adaptación de locais xa existentes. Situouna nun espazo aberto, que lle permitiu facilidades para futuras ampliacións, o que demostra ás claras que tiña toda a fe do mundo no proxecto.

Na actualidade transformouse en SAT, denominándose Crisanto SAT; rexentada polas súas fillas María e Rocío Cuba Alonso. Polo seu esforzo e bo facer está garantida a viabilidade desta queixería, sendo unha explotación que mantén en boa produción a gandería de leite.

Outros personaxes importantes. As queixerías que mencionamos anteriormente por ser as primeiras teñen gran importancia, pero non por iso outras non a deixan de ter, de feito a de Fernando Pérez Chao, situada en Pude, que empezou a actividade no ano 1993 e que hoxe rexe o seu fillo, Daniel Pérez Pérez, actual presidente do Consello Regulador, foi un verdadeiro promovedor do queixo a nivel nacional pola súa asistencia a diversos eventos comerciais durante os últimos sete anos. Fernando Pérez Chao foi un dos que asistiu ás primeiras reunións en San Simón da Costa, pero por motivos familiares tivera que atrasarse un pouco na instalación da queixería. Sempre tivo un pensamento positivo no desenvolvemento do proxecto.

Estas queixerías foron o eixe principal de que o proxecto fose adiante, despois gradualmente foron aparecendo outras segundo foi pasando o tempo e se foi ampliando a zona de amparo. Así, a finais do século pasado instalouse outra queixería máis, concretamente no ano 1999; situouse no Valado, preto da igrexa parroquial, a súa titular foi Carmen Cuba Santomé, pasando posteriormente a titularidade ao seu fillo Félix Freire Cuba, que leva as rendas da queixería.

Dentro dos primeiros “animadores” para o desenvolvemento do proxecto do queixo de San Simón da Costa non nos podemos esquecer de Juan Rubiños e da súa dona Abdulmar Seijas, que aínda que non chegaron a elaborar queixo, si estiveron na aventura inicial, e que era e foi de agradecer.

Tampouco nos podemos esquecer dunha das casas que aínda que non ía elaborar queixo, si nos prestou nos primeiros tempos o apoio que estaba nas súas mans, referímonos a Jaime Funcasta Yáñez, veciño da Ribeira, dunha casa de elaboradores de queixo tradicional; como tamén o fixo na mesma circunstancia José Martínez Yáñez que colaborou coa Xefatura do ICA en todo momento.

Pasou un tempo e xurdiron outras queixerías, que coincidiron coa etapa posterior da ampliación da zona de amparo, que tamén, aínda que non estiveron inicialmente naqueles momentos difíciles, si tiveron unha actitude positiva cando se implantaron na nova zona de ampliación, o que permitiu que se uniran os queixeiros dun xeito exemplar; isto repercutiu favorablemente na evolución tanto produtiva como comercial do queixo.

As queixerías que se instalaron foron dúas: Queixería Cas Leiras SL, situada en Noche, Concello de Vilalba, e que rexidas moi ben por Delia Cabarcos e Modesto Toubes están a facer un labor valioso en canto

á promoción do produto, tamén importante por ser xente nova e ben formada, o que permite ser un seguro de garante cara ao futuro. Sen dúbida, ter xente ben formada nas queixerías, como é este caso, sempre dignifica o sector, ademais de abrir camiños que permitan unha mellora do sector en xeral.

Outra das últimas queixerías que se instalou, concretamente en 2010, foi na Pastoriza. O titular Francisco López Valladares partiu dunha explotación de produción de leite ecolóxico, sendo a primeira queixería de San Simón da Costa que está nos dous consellos, tanto de San Simón da Costa como de Agricultura Ecolóxica. Como tal iniciativa, tamén lle axuda a dar nome a esta denominación e tamén a potenciar as posibilidades comerciais.

Posteriormente incorporáronse máis queixerías dedicadas inicialmente a elaborar outro tipo de queixos, sendo o San Simón da Costa un engadido, e aínda que non se citan, tamén teñen a súa importancia porque están potenciando o sector; ademais é unha gratificación para as primeiras queixerías instaladas que ven que o seu traballo esperta interese.

Non nos podemos esquecer neste capítulo, do introdutor dos funcionarios da Xefatura do ICA, como foi Eladio López Orosa; tampouco de Martín Seco Cendán pola súa colaboración no plan enerxético da zona e ao párroco Cosme Insua López que estivo sempre servizal. É tamén preciso lembrar os secretarios, tanto do Órgano Reitor como do Consello Regulador, que resistiron ata agora, referímonos a Pablo Piteira e sobre todo a Ángel Ramil, que leva a maioría do tempo desenvolvendo tales funcións; e a todos funcionarios da Xefatura do ICA, en especial a Antonio Oliveros, Manuel Ferreiro e Abel Yáñez. Tampouco se pode esquecer toda aquela xente anónima que dun xeito ou doutro colaborou, ademais dos funcionarios non pertencentes á xefatura que tamén botaron unha man cando foi preciso para que “vogase este marabilloso veleiro”, aínda que fose só como consumidores, que nos comezos era fundamental.

Como non pode ser doutra maneira, calquera proxecto que se inicia nos tempos actuais, o seu resultado final vai depender do comportamento colectivo. Ben sabemos que sempre ten que existir un director de orquestra que faga soar ben todo con influencia no resultado final, pero por moito director que haxa, se non saben ou non poden tocar os compoñentes da orquestra, tampouco chega. No caso do queixo de San Simón da Costa, se ben nos comezos non aparecían apoios por ningures, despois, cando o proxecto foi collendo xeito, foi cando se viu a resposta favorable na sociedade, e grazas a esta resposta, comprendíase a gran valía da achega ao proxecto por parte das persoas que xa citamos. Sen esa reciprocidade tampouco serviría de moito. Está claro que o traballo colectivo é o que trae resultados tamén colectivos de sumo interese para a sociedade. As excepcións que poidan existir non fan máis que confirmar a regra.



Figura 47. Queixeiros e colaboradores coa presidenta Rosa Rey Pérez. De esquerda á dereita, Demetrio Piñeiro, Crisanto Cuba, Remedios Cuba, Rosa Rey, Gabino Román, Norberto Piñeiro e Fernando Pérez

10ª PARTE

MISCELÁNEA DE ACONTECERES

EVOLUCIÓN DAS QUEIXERÍAS DE SAN SIMÓN DA COSTA

QUEIXERÍAS SAN SIMÓN

EMPRESA	ANO CONSTITUCIÓN	AMPLIACIÓN	CAMBIO DE TITULARIDADE
JESÚS REY PÉREZ	1989 (JESÚS REY PÉREZ)	1994, 1999, 2000, 2005, 2008	
ADELAIDA FERNÁNDEZ CUBA	1990 (REMEDIOS CUBA LÓPEZ)	2003, 2004, 2008, 2009	2001 (ADELAIDA FDEZ)
GABINO ROMÁN BARRIO	1990 (GABINO ROMÁN BARRIO)	1999	
CRISANTO SAT 1306 XUGA	1991 (CRISANTO CUBA CENDÁN)	1999, 2009	1996 (Mª DOLORES ALONSO) 2006 (CRISANTO SAT)
JAVIER PIÑEIRO LÓPEZ	1991 (DEMETRIO PIÑEIRO PERNAS)	1994, 2000, 2009	1999 (JAVIER PIÑEIRO)
FÉLIX FREIRE CUBA	1992 (CARMEN CUBA SANTOMÉ)	1999	2004 (FÉLIX FREIRE)
DANIBERTO SAT 1221 XUGA	1993 (FERNANDO PÉREZ CHAO)	2003, 2009	2005 (DANIBERTO SAT)
QUEIXERÍA CAS LEIRAS SL	2006 (QUEIXERÍA CAS LEIRAS SL)	2008	
CASA ÁNXEL	2010 (CASA ÁNXEL)		
LEITIGAL SL	Foron inscritas na DO San Simón no ano 2010. A súa instalación inicial non tiña por obxecto a elaboración de San Simón.		
LÁCTEOS LORÁN SL			

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 investimento, 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 quedaran 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, restarlllo 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 pilar 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 perdíamos 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 houbera 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 psicolxicamente 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 impoñían un pouco, dado que o lugar de produción quedaba bastante lonxe dun centro de consumo con certa entidade, factor que ben sabemos que é

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 acostumbrados” 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 pretendíamos 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 saíbo 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 saía 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 leira, 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 tiñase 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 agradables. O ambiente de taberna xa se vía vir facilmente, e as sorpresas positivas seguro que serían difíciles de atopar.

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 liñas da agricultura e na transformación de produtos, ademais de ter nado na Galicia profunda, chámanos 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.

Estabamos nun período no que todo o mundo te escoitaba se falabas de especulación e amasar diñeiro, pero o tema agrario non tiña moitos adeptos. Os que apostabamos polos proxectos agrarios de innovación para crear un tecido produtivo para desenvolver o país, a nivel rural non tiñamos moito éxito nas proposicións, a nivel social, si; pero en canto a concretar e aplicar os proxectos non se correspondía esa atención. Existían marabillosos artigos periodísticos sobre cousas que se tiñan que facer na agricultura, por pór un exemplo, pero era difícil plasmar na realidade esa información, pasando moitas veces da euforia momentánea para quedar ao día seguinte todo na nada, na tristura de sempre para aquela xente con inquedanzas.

Un xa estaba canso de soltar a bágoa coa nosa xente que foi asoballada historicamente, pero non estabamos dispostos a soltala por quen segue a usar a bágoa como reclamo, nin tampouco para perder o tempo contemporizando cos predicadores do “debemos de...” ou “temos que...”; non señores! A nosa teima era: fagamos dunha vez! Pois deste enfoque, obviamente moito máis amplamente matizado, saíu este proxecto dende a Xefatura do ICA; foi unha resposta a non renderse á necesidade, cunha dose de rabia pola actitude do noso país; foi aflorar o orgullo san, profundo e con horizonte, lonxe do egocentrismo e do paternalismo, outra das lacras ben explotadas polos poderosos e mediocres cando teñen oportunidade. Foi unha idea para o pobo, sen confusión de ningún tipo; porque non foi a idea de montar unha empresa para dar traballo a uns cantos nunha zona determinada; non!, foi montar varias empresas cos seus distintos donos para que desen máis traballo e repartisen máis a riqueza na zona; que non é o mesmo.

Todo isto non se lles explicou na zona, pero si cousas moi concretas, como que se non se poñían activos, efectivamente, buscaríamos a maneira de montar unha empresa para explotar o queixo, co cal deixarían escapar outra oportunidade máis na súa vida, ou que dificilmente ían atopar outro momento en que se lles axudase tanto como naquel e por parte da xente que estabamos alí para facelo. Estamos a falar dos anos oitenta, hai que pórse no pelexo dos produtores de leite, agora tamén queixeiros, para lanzarse a aquela aventura, porque a diferenza doutros queixos, como podía ser o de Ulloa ou Tetilla, non tiña un mercado actualizado que tivese a suficiente raíz como para pensar que se vendería facilmente. Crer no queixo de San Simón da Costa non significaba tomar o asunto con tanta lixeireza; non, había que suar a gota gorda, pasar noites sen durmir, encherse de rabia e outras vicisitudes que se dan cando hai que mollarse nun proxecto que tivo centos de anos para que fose para arriba.

Despois de ir centrando todos os temas, quizais o máis importante que se esperaba da Administración era o de facer a electrificación da zona, porque senón sería difícil que tivese continuidade o proceso de recuperación do queixo; de feito, a electrificación da parroquia de San Simón, se a memoria non nos falla foi incluída no plan PERGA, co cal quedaba garantida a posibilidade de futuro en canto á elaboración do queixo e á instalación das queixerías. De calquera xeito, tiñase a pretensión de iniciar a recuperación do queixo nas circunstancias que fose, pero resulta obvio que asegurada a electrificación as probabilidades de medrar eran contundentes.



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 preconcebida 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 preocupado 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 esquina da barra e á entrada do local, pedín un café, segundo o estaba tomando, e á vez dándolle voltas ao tema da comercialización, achegóuseme 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 nonoubesen 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 puideren 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 pendente, 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 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 quéirase 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.

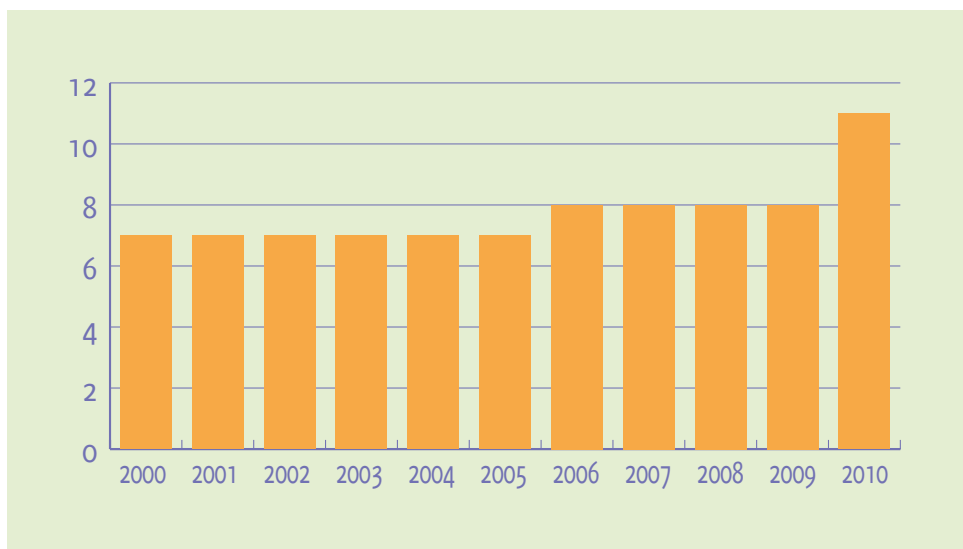
No referente ás explotacións, débese ter en conta, como xa se expresou anteriormente, que inicialmente os produtores eran remisos a entregar a súa produción ás queixerías que a precisaban, e na actualidade pódese afirmar que esa circunstancia está superada. O que é indicativo de que se creou un respecto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

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

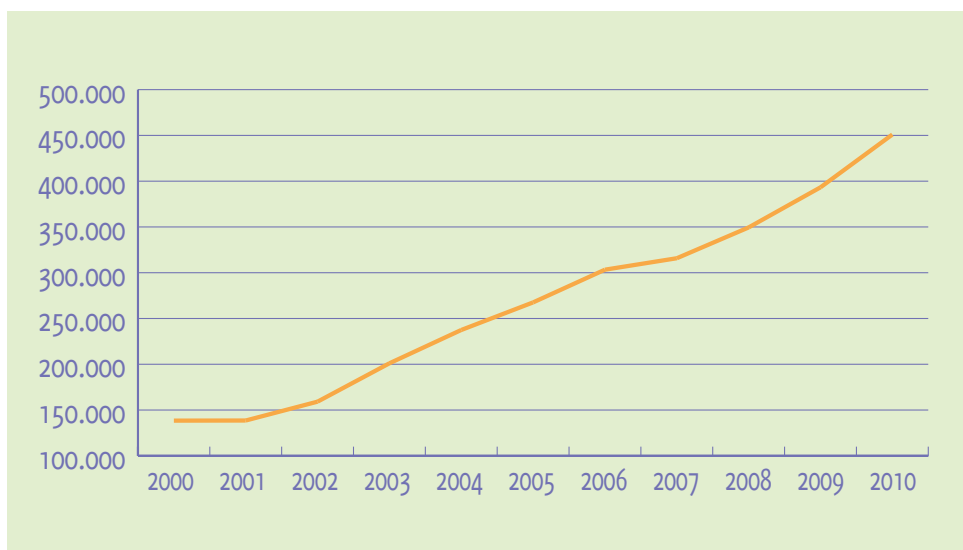
EVOLUCIÓN DOP QUEIXO SAN SIMÓN DA COSTA

	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 saíra do corazón naqueles intreos, cando o corpo estaba acelerado e a mente en quentura; momento que pola experiencia social, sabía que non deba 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 lóxicamente, 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 felicitarnos 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 pór-lles dificultades, a auténtica realidade demostráanos 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 meritorio. 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 formación universitaria e crean novos postos de traballo no medio rural, ese medio polo que todos podíamos facer un pouco máis. Os que amamos o campo, cando vemos ese desenvolvemento con base, dános unha sensación de disfrute 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

fíxose 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, ala! 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 medos 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 ula 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 tivésenos 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 arrepiante, 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

consequinte, 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.*

MAPAS

Área de elaboración do queixo de San Simón (fase inicial)



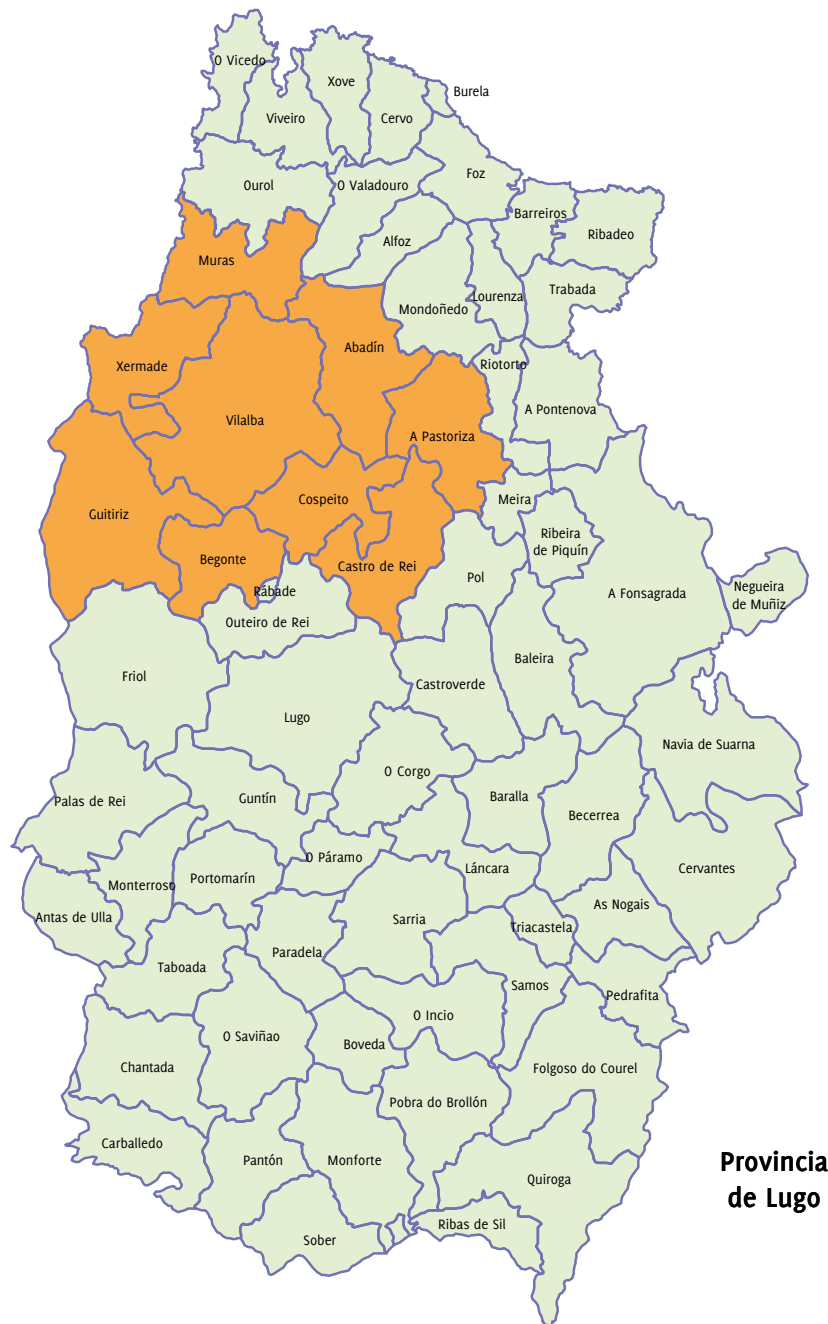
Provincia
de Lugo

Área posible de produción de leite do queixo de San Simón (fase inicial)



**Provincia
de Lugo**

Área actual de produción do queixo de San Simón da Costa



**Provincia
de Lugo**



José Mouriño Cuba naceu no ano 1948 na parroquia de Lou-sada do Concello de Xermade, na provincia de Lugo.

Enxeñeiro técnico agrícola, que pertenceu por oposición ao Corpo Especial de Enxeñeiros Técnicos Agrícolas do Estado.

Licenciado en Ciencias Biolóxicas, que pertenceu tamén por oposición ao Corpo Facultativo Superior da Xunta de Galicia.

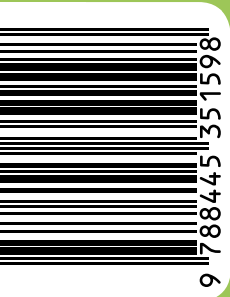
A súa vida profesional estivo dedicada á agricultura. Primeiro no Ministerio de Agricultura, no que comezou a súa actividade, concretamente no Instituto Nacional de Reforma y Desarrollo Agrario.

O maior tempo da súa actividade estivo dedicada ás denominacións de calidade. Participou na maioría das existentes en Galicia, xa que as considera como un medio importante para industrialización agraria e a mellora das rendas no campo galego. A recuperación do queixo de San Simón da Costa é un exemplo.

A súa afección literaria e xornalística levouno a colaborar en xornais e revistas como *El Progreso*, *Semana vitivinícola* etc. O seu primeiro libro é un de poesía dedicado aos adegueiros e produtores da Ribeira Sacra, *Raiolas da Ribeira Sacra*.

Entre outras distincións é Billó de Ouro polo Concello de Chantada.

galicia



Concello de
A Pastoriza



Concello de
Guitiriz



Concello de
Muras



Concello de
Vilalba



XUNTA
DE GALICIA