

9. ANEXOS

TRANSCRIPCIÓN ENTREVISTA

En Estados Unidos llevamos distribuyendo desde el año 2002, íbamos a entrar en Canadá, pero con el tema del Covid-19, paralizando todas las ferias que había en este país se ha parado todo. Tenemos previsto que para el año 2024 se vuelva a retomar.

Para entrar en Canadá nos hemos apoyado en la empresa que nos ayuda a entrar el queso en Estados Unidos, llamada Forever Cheese, ya que estos les venden también a cadenas de supermercados en Canadá. Ellos hacen unas actuaciones comerciales con sus clientes, que se llevan a gente americana y canadiense que tienen cadenas de supermercados aquí a Europa. En uno de estos viajes vino una cadena que está en Estados Unidos y en Canadá y decidió que querían tener el queso de leche de cabra de La Pardina. El problema que surgió es que nosotros no se lo podemos vender a Forever Cheese porque ellos no comercializan directamente para mandar a Canadá, ellos solamente trabajan para las cadenas que están en Estados Unidos. Es decir, hay empresas de supermercados que están en los dos países, pero solamente Forever Cheese vende a los de Estados Unidos. Entonces cuando les comunicamos que teníamos idea de introducir nuestro queso en el país canadiense nos mandaron el contacto de un empresario que importa allí. Mantuvimos unas relaciones con él, en el que llegamos a unos acuerdos, pero debido a la pandemia todo se paralizó.

Como tu preguntabas si teníamos una empresa externa que nos realizaba estudios del mercado canadiense, la respuesta es que no. Si que sabemos que la parte de Vancouver es importante, pero por nuestra parte siempre todo se habló de que íbamos a entrar or la zona del suroeste, donde están Toronto, Montreal, Ottawa, Qebeq...

Muy bien. Hablando ahora un poco de la cantidad (en toneladas) que mandáis a Estados Unidos, ¿Cuánto es?

En un principio cuando negociamos términos y condiciones del contrato se habla de un supuesto de cuanta cantidad quieren, porque nunca se sabe la cantidad exacta de quesos que se van a vender.

Por ejemplo, nosotros con ellos, trabajamos para tres meses vista. Actualmente mandamos tres pales cada 15 días, cada pale de una tonelada de queso. Si se hace una

promoción porque hay una cadena de supermercados norteamericana, por ejemplo, Valduchi, que ha elegido nuestro queso para realizar esa promoción, pues prevemos que suelen ser tres veces más de lo normal la cantidad que tenemos que enviar.

Hay que tener en cuenta que nuestro producto tiene que estar mínimo madurándose 45 días, entonces a un juego de 45-60 días más la leche que nosotros tenemos que prever, necesitamos esos tres meses.

Y toda esta cantidad de quesos, ¿cómo lo transportáis a Estados Unidos?

Todo esto se manda con una empresa auxiliar. Primero lo mandamos a Murcia en transporte de carretera, con su trazabilidad de temperatura, etc. Allí en Murcia lo que se hace es el grupaje, es decir, esta empresa tiene un proveedor como lo tenemos nosotros que lo que hace es almacenar todos los pedidos que ha hecho para realizar ese embarque. Entonces, como ya he comentado el grupaje se hace en Murcia, más concretamente en Jumilla. De ahí vienen dos contenedores de frío que se almacenan y se mandan al puerto de Valencia. Del puerto de Valencia lo que sale es la mercancía en barco hacia Estados Unidos. Esta mercancía tarda en llegar en torno a 22-24 días.

En avión nuestra mercancía ha ido alguna vez, pero siempre ha sido alguna cosa puntual, igual por alguna necesidad de alguna campaña específica, o bien que se ha hecho una feria y no se encontraba queso o igual me han pedido algún producto especial para tenerlo allí, pero de manera habitual no lo hacemos porque saldría muy caro.

Yo te puedo pasar siquieres el protocolo que tenemos que hacer en el tema de la exportación, y más cuando es un país tercero. Por ejemplo, Estados Unidos es el país más escrupuloso a la hora de recibir mercancía. Nosotros tenemos un certificado que le llamamos la sábana blanca, que es una autorización que nos da el ministerio de agricultura, sabiendo ellos la actividad que nosotros ejercemos y también de todas las ganaderías que nosotros nos suministramos para el queso. Este certificado va adosado a un documento de compromiso de responsabilidad social, que en este caso lo hago yo como gerente, al hacer un curso que emitió el ministerio de sanidad de Estados Unidos, LA Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA). El FDA dijo en el año 2019 que todo alimento que entre en Estados Unidos tiene que venir formado por una persona responsable que haya realizado dicho curso. En este caso no valdría el caso por ejemplo de que en una empresa haya un veterinario, un químico... nada de eso, eso nos da igual. Estados Unidos quería impartir unos cursos, que se expandieron por todo el mundo para

hacerlos, y quien haga ese curso y lo apruebe, es quien está autorizado para firmar ese documento de responsabilidad social corporativa

Yo te prepararé toda la documentación que nosotros tenemos que presentar para que eso entre por la aduana.

Claro, si yo no hubiera hecho ese curso tendría que buscar, que de hecho hay gente que se ofrece a certificarte el producto que tu estas exportando. Este documento está en 600-800€, si cada 15 días tenemos que pagar a alguien 600-800€ es una locura.

¿Es complicado sacarse este curso?

Más que complicado es caro, porque nos costó 3000€. Este curso lo realicé a través de las Cámaras de Comercio y eso, te lo hacía gente del FDA. Cuando yo lo hice con la única que coincidí fue con la responsable del departamento de calidad de Chocolates Lacasa. Se hizo en Madrid, se hizo en Zaragoza, y aquí en Zaragoza estábamos 6-8 personas y los únicos de Zaragoza éramos ella y yo. Había bastante gente de Madrid, de productos de farmacia para niños porque llevan zumos, llevan alimentación. También era un documento que era nuevo, entonces, los que estábamos exportando obligatoriamente lo tenías que hacer, de hecho, me extrañó no ver a gente de bodegas. Todo esto te hablo del año 2018.

Claro, pero, por ejemplo, aquí en España conocerás los World Cheese Awards, el certamen internacional de quesos más reconocidos del mundo, que en la última edición ganó un queso español, uno de Jaén, de la quesería Quesos y Besos, más concretamente el queso Olavidia. Entiendo que esta quesería también exporta, y más con este premio, por todo el mundo, por lo que deberían tener este certificado.

Claro, pero ellos son una quesería de laboratorio que no llevan un año en fabricación, trabajado ese queso para un concurso. Esta quesería no tendrá el FDA porque es una quesería nueva y quien les enseño a hacer el queso hizo solo un queso preparado para un concurso. Casualmente hubo mucha gente que en los World Cheese Awards estaban de catadores que les gusto este queso.

Un queso de pasta blanda tiene el momento óptimo en torno a los 8 días. Si yo maduro un queso durante 45 días para que luego su cumbre de disfrute sean en los días 46, 47 o 48, yo ya se cuándo tendría que llevar ese queso a un concurso, porque después ya ese

umbral va bajando. Si resulta que el Corte Inglés quiere ese queso y se lo mando, ¿cuándo coincide el momento cumbre del queso en esos 7-8 días? Cuando decimos que los franceses son los mejores queseros del mundo, los más consumidores y los que más entienden es porque ellos limitan la vida de un queso a una franja de unos 3 meses, como mucho 6. Nosotros por ejemplo le damos vida un año, año y medio. ¿Entonces por qué los franceses le dan una vida tan corta? Porque ellos valoran también las características organológicas del producto.

Si nosotros un queso curado lo sacamos con 45 días y le damos vida un año o año y medio se nos ríen, más que nada porque me ha pasado. Lleve a Lyon unos quesos y cuando estábamos en el laboratorio hablando de la vida de un queso me decían que porque estábamos hablando de un año cuando la grasa se enrancia, el calcio se cristaliza...

Volviendo a la quesería de Quesos y Besos, tu imagínate que ahora el Corte Inglés con sus 123 centros les llaman al día siguiente y les dicen: miren, queremos cuatro cajas de ese queso para cada centro. La quesería les dirá: oiga mire no, que nosotros estamos empezando, ahora mismo no podemos...

Claro, ese queso será exquisito, pero tiene de vida 9 días solamente. Obviamente el precio de este queso lo puedes elevar porque en realidad estás fabricando muy poca cantidad, pero cuando te llama por ejemplo el Corte Inglés que cantidad haces. Este queso lo maduras 45 días y los 7 días siguientes son espectaculares, después ya no vale. Esto es como los quesos que llevan moho blanco, que tú ves por detrás: pasada la fecha de consumo preferentemente, el queso está perfecto, pero usted ventílelo porque tiene unos aromas amoniacales. Esto significa que el moho se está pudriendo y muriendo porque no tiene oxígeno.

Genial, gracias por la explicación. Volviendo un poco al tema de la distribución de vuestros quesos, antes de la entrevista me comentabas que en menor medida repartís también por Europa. ¿Me puedes hablar un poco de esto?

Claro, de nuestra exportación total, un 30% es a Europa. De este 30%, un 27% estamos con Forever Cheese. Los países que exportamos en Europa son los del norte: Suecia, Noruega, Finlandia... Todo este transporte se hace por carretera.

Lo que pasa es que los países europeos a los que exportamos son grandes especialistas de quesos de vaca. Además, ellos van con su política europea, la política agraria, en la que ellos tienen una PAC. Esto es, que todo el kilo que comercializas fuera de tu país se te da una tasa compensatoria, porque ellos tienen la hierba por castigo, y lo mejor del consumo de hierba son las vacas, y como la leche es tan voluminosa lo mejor es transformarlo en queso porque el 80% es agua.

Es cierto que nosotros ahora vamos a Carrefour y un queso Camembert, no francés, sino noruego está a 3€, es económico. Pero claro, ellos para no perder el mercado lo que hacen es darles por parte del gobierno una tasa compensatoria y con eso todo lo que puedan sacar fuera mejor.

Ahora el mercado de leche de cabra está creciendo a un ritmo bastante acelerado.
¿En el año en el que empezasteis, ¿no había tantos competidores no?

Yo creo que cada día hay menos ganaderías de leche de cabra. De hecho aquí en Aragón, de cuando empezamos, nosotros íbamos a recoger leche a Fuendetodos, a Caspe. Hicimos una ruta por Navarra que era Cintruénigo, Citero y luego íbamos a La Rioja a Igea.

Claro, yo entiendo que cuando me explicas esto vais por los pueblos buscando una ganadería de cabras.

Eso es. Íbamos, que ahora ya no lo hacemos.

Y si veis que esa ganadería os convence vais al ganadero y se la compráis.

Eso es. Lo que ocurre que la gente de la que te estaba hablando antes se ha jubilado ya. Nosotros ahora estamos, trayendo cada 15 días leche de Extremadura y de Andalucía. Y es por un tema de rentabilidad y de trazabilidad.

Aquí, desgraciadamente, vamos al mayor postor, que eso es un problema hacia lo que siempre se ha defendido, y es que, nosotros como cualquier europeo, vivíamos con tranquilidad porque el gobierno velaba por las materias primas. Ahora hemos llegado a un momento en el que el comercio ha llegado con tanta fuerza en la que el huevo lo está poniendo Mercadona.

Nosotros aquí tenemos un problema, que igual a partir de agosto es un problemón. La leche de vaca que compramos, el 1 de enero estaba a 0,33€ y ya nos han llamado que la leche viene a 0,52€.

Para que te hagas una idea, la leche de vaca ha tenido toda la vida dos precios: uno de verano y otro de invierno. De marzo a octubre era el precio más barato porque se consumía menos y el de invierno es de octubre a marzo.

Nosotros firmamos una plantilla como productores de materia prima una o dos veces al año. Estamos hablando que nosotros subimos los precios en marzo de 0,390€ a 0,394€, hablamos de 10 céntimos que no pasa nada. Pero tu imagínate que la materia prima ha subido casi un 70%. Si nosotros tenemos que subir eso ahora al Corte Inglés corremos el riesgo de que nos pueda decir que no. Otra opción sería que tras una decisión empresarial se dejará de fabricar en agosto queso fresco y se vayan tres personas a la calle, porque lo que no podemos hacer es que cuanto más produzcamos más perdamos. Es un problema y gordo.

Está pasando con todos los sectores lo mismo, hay un descontrol, una desregularización tremenda.

¿Este precio quién lo debería marcar?

El precio lo tiene que marcar la lonja. La lonja la representa la administración pública, los productores y el comercio.

Es cierto que ahora hay menos leche porque han matado bastante ganado y no está entrando leche a España. Lo que ocurre que ahora Así está consumiendo mucha leche en polvo, y esta leche está carísima. Aún estando así, la leche se sigue haciendo.

Las materias primas agrícolas, una parte son de Ucrania, pero es el tema del maíz, nada más. Nosotros producimos un 33% de lo que consumimos. En estas tres últimas décadas, un empresario que producía en España no era considerado un buen empresario. Se iban a China a montarse su empresa textil y aquí solo venían a comercializar.

En el mercado europeo, ¿cada cuánto vienen a recoger el queso a la fábrica?

Se sirve cada 15 días o por ahí. Nosotros a Europa vendemos a través de una empresa que se llama Quorum Internacional. Ellos el grupaje lo hacen en Traseras, en Gerona.

Y estás empresas con las que trabajáis, como Forever Cheese o Quorum Internacional, ¿os pasan algún informe mensual?

Nada, no los podemos ni ver. Además, Quorum Internacional también trabaja en Estados Unidos. Pero realmente tenemos una muy buena relación, se podría decir que nos fiamos de ellos.

Para ir terminando ya, te quería preguntar sobre la huelga de transportes que sacudió España hará un par de meses y de que manera os afectó esta huelga en vuestra empresa, tanto en distribución, en producción, tiempos de entrega, etc.

Si, si que se notó. De hecho, nosotros hicimos un porte con nuestros vehículos, fuimos a Murcia. Ahora mismo en la empresa tenemos un camión y una furgoneta.

La verdad que para nosotros es importante Forever Cheese, ellos estudian mucho la capacidad de compra que hacen. Un contenedor a Estados Unidos, lo que intentan es no dejar un metro cúbico sin utilizar. Y cuando ellos te asignan tantos kilos es porque saben realmente el espacio que se utiliza y es también un poco el compromiso y la responsabilidad que tenemos nosotros hacia ellos de no dejarles colgados.

Y ya la última. Me comentaste que en España repartís con una empresa que se llama Integrados. Y que de empresas que más compran vuestro queso son Alcampo, Corte Inglés, Carrefour...

Así es. Con Alcampo es con quién más hemos crecido. Ahora ha sacado una gama blanca, que en realidad no es una gama blanca. Ellos lo que realmente quieren es realzar al proveedor.

Claro, ellos tienen su marca.

Si, ellos tienen su marca, que es Auchan

Los meses atrás he estado buscando información del mercado de leche de cabra en España y su distribución y realmente es un mercado en el que hay muy poca información.