



Rafael Prieto Rodríguez
Consultor

► OS ARGUMENTOS DESMÓNTANSE POR SI MESMOS E FORMAN PARTE DUN ESTILO, DUNHA FORMA DE FACER AS COUSAS NO SECTOR LÁCTEO GALEGO DESDE HAI MOITOS ANOS, QUE É DICIR QUE “A CULPA FOI DO CHACHACHÁ”, NO CANTO DE RECOÑECER AS PROPIAS CARENCIAS E PÓRSE EN MARCHA PARA SOLUCIONALAS

A finais dos 80 lanzou Gabinete Caligari o seu éxito “La culpa fue del chachachá”, e a frase acabou derivando en retrouso popular aplicable cando alguén tenta sacarse de enriba toda culpa de algo que a ollos de todos é a súa responsabilidade. O sector lácteo galego poderíao adoptar coma himno, porque ata o día de hoxe non oín nunca ningún dos seus integrantes asumir responsabilidade ningunha na situación que atravesamos.

O último episodio, e o que me levou a escribir esta reflexión, vén recollido en dous artigos de *La Voz de Galicia* [1], que fan referencia

O sector lácteo galego e “La culpa fue del chachachá”

á importación de queixo de barra desde outros países da Unión Europea (en concreto, Alemaña, Países Baixos e Polonia) e as dificultades que iso supón para os produtores locais, varios dos cales son entrevistados pola articulista. Os argumentos utilizados non poden ser menos convincentes e en varios casos apuntan á propia falta de capacidade do sector para estruturarse de forma competitiva no mundo actual.

Os feitos expostos son que estes industriais queixeiros (de países cuxa produción láctea cuadriplica no caso de Alemaña e dobra no dos Países Baixos á de España) venden aquí o seu queixo de barra a prezos por baixo do que á nosa industria lle custa produci-lo. A primeira queixa é que “o fan de maneira diferente, non ten a mesma calidade”, e dicímosllo desde España, que é un dos países con menos cultura e consumo de queixo per cápita da UE (posto 25), a produtores dos Países Baixos, Francia ou Alemaña, que, entre outros, lles deron nome ao edam e ao gouda que se mencionan na entrevista. Reclaman selos de calidade ou que se declare a orixe na etiquetaxe, cando existen hai anos selos como “Galicia Calidade” ou “Galega 100%” aos que poden acollerse, iso si, cumprindo as correspondentes normativas.

É queixa habitual dos gandeiros españois que o prezo do leite en España é inferior ao do resto de Europa e tamén é coñecido que o noso

custo de man de obra é inferior ao de Alemaña ou dos Países Baixos, co cal, onde poden estar as claves deste misterio? Pois no que queda, que é a automatización e a innovación que, se falamos dun *commodity* como é o queixo de barra, son claves para alcanzar o mellor custo, única estratexia válida para un produto indiferenciado que, como os propios entrevistados aducen, se vende na súa maioría a través de marcas de distribuidor e, por tanto, cun enfoque especial no prezo.

Os entrevistados chegan a queixarse de cuestións como que, “ademais, tamén aproveitan o soro para facer produtos de valor engadido”, ou de que “teñen unha maquinaria para facer queixo que se nos escapa. Desintegran o leite para facer leite fresco e manteiga e co que sobra fan queixo. Son produtos tan competitivos que para nós é imposible competir”.

[1] ARTIGOS REFERIDOS POLO AUTOR

"Empresas de Centroeuropa se ofrecen a fabricar allí quesos de bajo coste con la marca gallega", María Cedrón, "Somos Agro", *La Voz de Galicia*, 6 de marzo de 2024
<https://bit.ly/3y650lb>

"El queso de barra europeo inunda el mercado a precios inasumibles para el gallego", "Somos Agro", *La Voz de Galicia*, 3 de octubre de 2023
<https://bit.ly/3Wr1p6F>

E chegan a lamentarse tamén de que, cando subiu fortemente o leite, estes produtores si conseguiron repercutir rapidamente a subida á distribución, mentres que aquí se conseguiu con dificultade ao cabo de moitos meses e con importantes perdas para moitas queixerías galegas.

Creo que os argumentos se desmontan por si mesmos e forman parte dun estilo, dun xeito de facer as cousas no sector lácteo galego dende hai moitos anos, que é dicir que "a culpa foi do chachachá", no canto de recoñecer as propias carencias e pórse en marcha para solucionarlas. En primeiro lugar, hai que ter unha estratexia gañadora. Os produtores galegos quéixanse de que estes países usan os excedentes de leite para fabricar e vender barato eses queixos, cando Galicia é altamente excedentaria en leite, só que maiormente a vende en cisternas sen elaborar para que se transforme noutras rexións de España. Quéixanse de non poder competir fabricando un queixo indiferenciado como é o de barra, mentres que recoñecen que os que fabrican queixos galegos baixo o amparo das DOP non teñen ese problema (aínda que teñen outros

coma a súa microescala e que o seu produto apenas se vende fóra de Galicia). E quéixanse tamén de que os seus competidores consigan valorizar mellor que eles o leite "mesmo aproveitando o soro", que aquí se despreza, salvo en contadas empresas.

Ademais de estratexia, fai falta ter unha escala razoable para poder competir, xa que sen ela é imposible acceder aos medios de produción que permiten conseguir eses baixos custos. Dos Países Baixos é Friesland Campina, cooperativa que factura máis de 12.000 millóns de euros anuais e outras, como o danesa Arla Foods ou a francesa Sodial, exceden os 10.000 e os 5.000 millóns de euros anuais, respectivamente.

En España, o maior que temos é CAPSA, que roza os 1.000 millóns. Das queixerías e cooperativas galegas mellor non falemos, porque a súa escala é irrisoria fronte á destes competidores. Co tamaño, ademais do músculo financeiro e produtivo, gáñase poder para negociar mellor a venda dos seus produtos. Por iso, eles si conseguiron repercutir rapidamente as subidas dos prezos do leite e as queixerías galegas non.

Pero todo iso require sentar e falar: gandeiros, industria transformadora, comercializadores, centros de investigación, universidade e centros de formación. Require establecer xuntos as bases para crear un ecosistema enfocado ao valor e non ao volume, que é o único que nos preocupou aquí ata o día de hoxe. Iso fixérono os holandeses xa hai moitos anos creando un espazo como Foodvalley (<https://foodvalley.nl/en/>), pero aquí segue a ser imposible, porque os actores que conforman a cadea de valor apenas falan entre eles e prefiren seguir sendo "cabezas de rato" e lamentarse mentres segue soando "La culpa fue del chachachá". ■

RAIADO OU SALPICADO

DE SUPERFICIES DE FORMIGÓN

☎ 981 88 05 50

📞 641 55 06 56



**Remedio a
pisos
eskorregadizos**

- ✓ Reduce gastos veterinarios
- ✓ Aumenta a seguridade
- ✓ Aumento de celos

...

