

y evitaríamos estos escandalosamente altos márgenes de producción.

¿Qué le llevó a presentarse a las elecciones de la Fundación?

Decidí presentarme cuando empecé a sentir lo duro que es el mercado de la leche, donde se paga a un precio muy bajo un producto que sería merecedor de obtener un mayor beneficio, en relación a lo que va a ser el producto final, en este caso queso manchego. Hasta hace poco, destinábamos toda la leche de la explotación a la elaboración de nuestro queso, pero ahora que hemos aumentado considerablemente la producción y se han superado las posibilidades de nuestra quesería, vendemos más leche de la que elaboramos, y a partir de ahí es cuando he empezado a sufrir en mis propias carnes los bajos precios de venta, que difícilmente hacen viable una explotación.

¿En qué cree que se debe hacer más hincapié por parte de la Fundación C.R.D.O. Queso Manchego?

El tema de promoción no se debe dejar nunca. Tenemos una Denominación de Origen que es de las mejores que hay en España, y no estoy seguro de que el consumidor la tenga totalmente identificada, diferenciando un queso manchego del que no lo es...

Actualmente, a exportación se dedica una cantidad relativamente baja de queso, y hay un mercado inmenso, y para introducirse en él es imprescindible la promoción. Es lo que debe preceder la introducción de un producto en un nuevo mercado. El queso manchego reúne todas las condiciones para competir con los mejores quesos, creo que las posibilidades son innumerables y posee unas expectativas de futuro muy buenas.

Creo que ahí se debería seguir haciendo hincapié, mantener unas inversiones en publicidad, y también en el cordero manchego, para que la gente sepa qué factores distinguen esa carne, qué alimentación tienen los animales, qué manejo, etc.

El ganadero aporta la materia prima para el queso manchego y no se beneficia en la proporción que merece. Es necesario conseguir que un determinado porcentaje del producto final vuelva al ganadero

¿Qué cree que se podría hacer para beneficiar al ganadero dentro de la Denominación de Origen?

Debe de recibir una parte proporcional del producto final. Hemos de conseguir una fórmula en la que el precio de la leche esté directamente relacionado con el precio final de venta del queso. Para evitar que los ganaderos se vayan a otras razas foráneas, la leche debe tener un precio que compense. Sólo los ganaderos de manchega dan la posibilidad de hacer un producto de gran calidad como es el queso manchego, con unas características que le aporta nuestra oveja que lo hacen distinto a otros

quesos de pasta dura.

En este binomio ganadero/quesero, la parte más débil y más perjudicada en estos momentos es el ganadero, por lo que hay que ayudarle en todos los factores, por una parte, conseguir una mejora de la producción, donde AGRAMA tiene un papel fundamental; y por otra, el quesero debe entender que no puede asfixiar al productor, porque corre el riesgo de quedarse sin materia prima con bastante probabilidad, ya que están trabajando con un sector muy tocado.

¿Es usted partidario de que también se acojan otros tipos de quesos en la Denominación de Origen, como el tierno?

De eso estoy convencido. El queso tierno es muy apreciado y ha sido tradicional su elaboración. Esta posibilidad, que rondaría un 20-30 % del consumo que hay en curados, daría un mercado mucho mayor al queso manchego, ampliando a otro tipo de consumidores. Renunciar a la elaboración de queso tierno dentro de la D.O. es un error, además de que a las queserías se les daría una salida del producto rápida. Si aumentamos la venta de queso manchego, con la inclusión del queso tierno, se producirá un aumento en la demanda de leche, con la consiguiente mejora en los precios percibidos por los ganaderos en la venta de la misma, por lo que podría ser una solución para salir de esta crisis.

En la gestión de la reproducción el tiempo, tu mejor aliado

SINCROPART

SINCROPART @ 30mg. Acetato de flugestona 30 mg. **INDICACIONES:** En la oveja en anestro fisiológico: Inducción y sincronización del celo. **POSOLÓGIA Y MODO DE ADMINISTRACIÓN:** Colocación por vía vaginal con la ayuda de un aplicador. La esponja deberá permanecer en la vagina durante 14 días. A los 14 días se procederá a la retirada de la esponja, y se administrará una inyección intramuscular de PMSG. Las ovejas pueden ser cubiertas a las 48-72 horas. **PRECAUCIONES:** Las ovejas deben estar sexualmente maduras y en buenas condiciones físicas. No administrar a hembras gestantes. **TIEMPO DE ESPERA:** El tiempo de permanencia de la esponja en la vagina del animal: 14 días. N.º de Registro 1124 ESP. **SINCROPART** @ 40mg. Acetato de flugestona 40 mg. **INDICACIONES:** Corderas: Inducción y sincronización del celo. **PRECAUCIONES:** Las corderas deben estar sexualmente maduras y en buenas condiciones físicas. N.º de Registro 1123 ESP. **USO VETERINARIO. DISPENSACIÓN CON RECETA VETERINARIA.**



MELOVINE

COMPOSICIÓN POR IMPLANTE: Melatonina 18,0 mg. **INDICACIONES:** Ovejas y Corderas sexualmente maduras: Aumentar la fecundidad. **POSOLÓGIA:** Un implante por oveja o cordera. 40 días tras la administración del implante introducir los moruecos. **ADMINISTRAR** por vía subcutánea en la base de la oreja, mediante una pistola especial provista de una aguja. **ADVERTENCIAS:** MELOVINE, no es un método de sincronización del celo. Los índices reproductivos obtenidos en ovejas tratadas con MELOVINE, para avanzar la estación sexual, no son superiores a los obtenidos durante la estación de reproducción natural. **TIEMPO DE ESPERA:** Carne y leche: nulo. **USO VETERINARIO. DISPENSACIÓN CON RECETA VETERINARIA. Registro N.º: 1274 ESP**





CEVA
SANTE ANIMALE

Innovar en reproducción para construir el futuro

Calle Carabela La Niña N.º12; 5ª planta - 08017 Barcelona
Tel : 902 367218 - Fax : 902 197241
www.ceva.com - E-mail: ceva.salud-animal@ceva.com

