

que se comen en el amarre. Además, el vacío aprovecha la rastrojera de la avena en verde... tener tierra es importante porque te ahorra muchos costes.

### **¿Cree que es importante contar con buenas instalaciones para el ganado?**

Es esencial, si no se tienen buenas instalaciones no se puede competir. En nuestra explotación tenemos carro unifeed, cintas de alimentación, divisorias y pasillos en las naves... de esta manera, se emplea menos tiempo en tareas como la alimentación, quedando más disponibilidad para el ordeño, control de los animales y las parideras, y se evitan muchos fallos. Además, se ahorra también en mano de obra, por lo que hacer inversiones en mejoras acaba siendo rentable.

### **La totalidad de la producción de leche de la ganadería va dedicada a la quesería propia, Quesera Campo Rus ¿Cree que es importante poder cerrar el ciclo actualmente para conseguir la rentabilidad? ¿Compran más leche en ganaderías de la zona?**

Sí, porque de esa manera no dependes de terceros para establecer el precio de la leche, y si elaboras un buen queso y tienes suerte a la hora de comercializarlo, se rentabiliza el negocio.

Compramos leche a ganaderías de la zona conocidas, que sepamos que tienen sus instalaciones y sus animales en buenas condiciones y con unas medidas higiénico-sanitarias muy estrictas que establece la quesería, de lo contrario no la cogeríamos. Miramos mucho las células somáticas, la bacteriología y obviamente el extracto quesero, en el momento que detectamos algo no deseable en la leche la apartamos y no elaboramos con ella. Podemos decir que toda la leche que recogemos es de muy buena calidad, muchos ganaderos son también socios de AGRAMA. Nos hemos preocupado antes de conocer perfectamente las ganaderías suministradoras, y estamos muy contentos con ellas.

La quesería lleva funcionando desde 1990, y actualmente entrarán unos 15.000 litros de leche de oveja manchega cada dos días. Empezamos poco a poco, sólo con nuestra leche y una vez establecidos empezamos a comprar en las ganaderías de alrededor. Hay que comenzar así, porque si empezas a extenderte

desde el primer momento puedes darte de bruces.

El queso se vende mucho en la propia quesería y también vienen representantes que se lo llevan a Madrid, Valencia, y también al extranjero, a Chile, Argentina, Italia, Sudáfrica, Suiza, Austria... es decir que está muy extendido, llevamos unos 3 años exportando y ahora también queremos introducirlo en EEUU.

### **Uno de sus quesos acaba de ser galardonado con el premio al Mejor Queso Semicurado Artesano Manchego 2013, premios que otorga la JCCM ¿Cree que estos premios ayudan a la hora de comercializar el producto? ¿Qué sería necesario para aumentar el consumo de queso manchego en nuestro país?**

Sí ayudan, porque nuestro queso está cogiendo muy buena fama, se le hace publicidad y la gente lo prueba, le gusta y sigue comprando. Hemos tenido la suerte de dar en el punto en su elaboración y tiene mucha salida.

Creo que para aumentar el consumo se necesita más publicidad e información, porque hay gente en las capitales que no saben cómo se elabora el queso ni de donde sale, pues no tienen ninguna relación con el sector agrario. En una ocasión, uno de los representantes trajo turistas a la explotación, y se sorprendieron mucho. Pudieron ver las instalaciones, el ordeño, la quesería, las condiciones higiénicas con las que se realiza todo el proceso y todo esto les convierte en consumidores en potencia. Además, también sería muy bueno que el consumidor conociera todos los controles a los que se someten las queserías que elaboran el queso manchego con D.O., para que sepan que no se les está dando gato por liebre.

El problema es que normalmente a la hora de comprar nos regimos por el precio del producto, entonces con un poco más de información quedaría de manifiesto que no todos los quesos son iguales y por tanto tampoco deben costar lo mismo.

Creo que a este respecto, el logotipo "raza autóctona", recientemente aprobado, puede ayudar mucho, y también al cordero manchego, porque es añadir distinción a nuestros productos y evitar prácticas comerciales engañosas, como el uso de la palabra "manchego" o "La Mancha" en quesos y corderos que realmente no proceden de la raza autóctona.

### **¿Cree que la evolución de la ganadería ovina depende del desarrollo de la D.O. queso manchego?**

Yo creo que sí, depende en gran medida de que el queso manchego siga gozando de su buena fama y que llegue cada vez a más consumidores. Haciendo otros quesos fuera de la D.O. no habría futuro, en mi opinión.

Además, siempre recomiendo a los ganaderos que vendan su leche a queserías pequeñas, que sólo produzcan queso manchego dentro de la D.O.

Y en este punto añadiría que hay que cambiar la mentalidad de que la rentabilidad del ganadero depende de que se suba el precio de la leche, pues se está pagando bien. No hay que avasallar al quesero, que precisamente es el que se está preocupando por defender y vender el producto. En cambio, hay que fijarse más en la alimentación, pues los fabricantes de piensos están jugando con nosotros. Aquí creo que la Agrupación que se ha constituido recientemente con ganaderos de AGRAMA puede hacer mucho por sus asociados, negociando buenos precios para los piensos además de para la leche.

Entre todos, debemos defender mucho más a la oveja manchega, porque como desaparezca nos vamos a lamentar. En otras comunidades los ganaderos están más unidos que aquí, y eso también hace mucho a la hora de defender nuestra raza, si estuviéramos más unidos no podrían con nosotros.

### **¿Qué recomendaciones le daría a un ganadero que quisiera comenzar a trabajar en el sector?**

Ahora mismo es muy importante contar con agricultura ligada a la ganadería, para poder elaborar sus propios forrajes, cereales, aprovechar las rastrojeras,... por lo que le aconsejaría que si no dispone de tierras propias, no es el mejor momento para comenzar en el sector, teniendo también en cuenta que las subvenciones van cada vez a menos.

Por otro lado, es muy importante tener buenas instalaciones y mano de obra, lo ideal para mí es que sea un negocio familiar, como es nuestro caso, en el que estén vinculados activamente, y una vez puesto en marcha, si se necesita más mano de obra, recurrir a la contratación ajena.

