

Caso de estudio

Una cooperativa que practica la trashumancia

Foto de Pablo Resco.

Información básica

Promotor principal:

Cooperativa Los Apisquillos

Inicio de la práctica: 2000

Localización:

Puebla de la Sierra, Madrid, España

Sitio web: <https://apeloyalana.wordpress.com/>

Organizaciones implicadas:

Cooperativa(s)

Superficie total de tierra cultivada en ha:

500 ha

Propiedad de la tierra utilizada para la ganadería trashumante:

- Terrenos públicos alquilados 480 ha
- Terreno de cooperativa(s) 20 ha
- La Casa de Campo, el mayor parque público de Madrid, con una superficie de 1.722,6 ha.

Productos básicos:

- Carne
- Queso
- Yogur



Introducción

La cooperativa «Los Apisquillos» desarrolla su actividad agrosilvícola en Puebla de la Sierra. Esta cooperativa cuenta con unos 400 animales, principalmente de razas en peligro de extinción. Vende principalmente carne a grupos de consumidores o a consumidores finales, aunque ahora la cooperativa está dispuesta a vender también otros productos altamente demandados como queso y yogur.

Situación antes de la puesta en marcha/cambio/continuación

La cooperativa inició su actividad en el año 2000. Entre los socios fundadores de la cooperativa había agrónomos, silvicultores, veterinarios y biólogos. Conocían Puebla de la Sierra porque habían trabajado en las unidades de extinción de incendios. Además, Cristina, una de las socias fundadoras, era de Puebla de la Sierra y su familia tenía una larga tradición ganadera. Cuando comenzó la actividad, la cooperativa trasladaba a sus animales varios kilómetros por los prados del municipio, situados a diferentes altitudes. En 2018, la cooperativa inicia una actividad de trashumancia que cubre distancias más largas. Tras firmar un contrato con el ayuntamiento de Madrid, los animales se trasladaron unos 100 km hasta La Casa de Campo, donde la cooperativa posee además una pequeña estancia. Al tratarse de un parque público y no tierra agrícolas, la cooperativa no recibe ayudas por las tierras a través de la Política Agrícola Común (PAC). Las ovejas pastan en los pastos de verano y otoño de la Sierra del Rincón, y durante el invierno se alimentan de los pastos y bellotas de La Casa de Campo. Sólo se proporciona forraje adicional en caso de necesidad.

Los comienzos fueron difíciles por la falta de recursos económicos suficientes y porque no se contaba con infraestructura para desarrollar una cooperativa ganadera. Con la ayuda de jóvenes agricultores se compraron 400 ovejas, uno de los últimos rebaños de ovejas rubias de Molar y, un año después, un rebaño de 300 cabras a un cabrero del pueblo. La cooperativa también tiene gallinas, cerdos y varios huertos, que complementan la economía de autoconsumo del grupo.

Además de comprar ganado, la cooperativa compró una antigua casa en el pueblo de Puebla de la Sierra para que sirviera de residencia a los cooperativistas. Se construyó una casa nueva, conservando los viejos muros de piedra originales con materiales reciclados. El coste económico fue pequeño, pero la cantidad de trabajo necesario fue enorme.

Descripción de la empresa de ganadería trashumante

Tipo de paisaje

Categorización Corine de la Cubierto Terrestre:

- Prados
- Bosque latifoliado
- Zonas agroforestales (dehesa)
- Bosque mixto, asociaciones de vegetación arbustiva y/o herbácea
- Praderas naturales y tierras de cultivo no irrigadas (cuando no hay cultivos)

Tipos/razas de animales

Tradicional, autóctona: oveja 'Rubia del Molar', oveja castellana negra y cabra de Guadarrama autóctona y en peligro de extinción.

Patrones de movimiento

La cooperativa mueve el rebaño horizontalmente, entre pastos propios y comunales, y verticalmente, llevando el ganado al monte municipal de La Casa de Campo, en la ciudad de Madrid. Todos los desplazamientos se hacen a pie, aprovechando los pastos y caminos que encuentra el rebaño.



Refugio invernal para ovejas cerca de Madrid.
Foto de Pablo Resco.

Tipo de cooperación

La toma de decisiones se realiza por consenso, un método con una larga tradición. La cooperativa gestiona comunitariamente la organización del trabajo y la economía. El principio que rige el grupo es «a cada uno según sus necesidades». Estas necesidades se definen colectivamente. La cooperativa no paga ningún salario (ni subsidio), sino que dispone de un fondo al que todos pueden recurrir. Cada miembro toma lo que necesita y anota lo que ha tomado. No hay horarios ni vacaciones.

Mercados a los que se dirige/venta de productos

El producto principal es la carne. La cooperativa intenta vender toda la carne directamente a los consumidores. Los productos que no se venden se venden a mataderos o carnicerías, pero sin certificación ecológica. La cooperativa también vende queso a los consumidores durante algunos meses.

El esquila complementa la economía de grupo. En primavera, los miembros de la cooperativa «Los Apisquillos» salen de Puebla de la Sierra y se desplazan a distintos pueblos de Madrid y Guadalajara

para esquila numerosos rebaños. De este modo, recuperan la tradición del esquila de ovejas, casi olvidada por el bajo precio de la lana.

Amenazas y retos

Vender carne es cada vez más difícil. El consumo de carne disminuye fuertemente en las generaciones mayores y es cada vez más controvertido con el auge del veganismo. El consumo de carne roja se relaciona con dietas poco saludables. La ganadería se asocia a la crueldad con los animales y a problemas medioambientales, sin distinguir entre métodos de producción. Los sistemas intensivos y extensivos se meten en el mismo saco sin tener en cuenta las externalidades positivas del pastoreo tradicional. La burocracia es abrumadora y requiere mucho papeleo. Se llevan a cabo muchas investigaciones y proyectos, pero pocas de esas actividades se traducen en aplicaciones prácticas que sean útiles para los agricultores y faciliten su trabajo. Las políticas medioambientales que pretenden repoblar los sistemas naturales no tienen sentido en ecosistemas que han sido gestionados de forma sostenible por el ser humano durante cientos de años, como las dehesas.



Los corderos. Foto de Pablo Resco.

Decisiones tomadas

Razonamiento

Las motivaciones que llevaron a los miembros de la cooperativa a unirse a ella y a practicar la trashumancia son diversas. Sin embargo, el rechazo del trabajo asalariado, el deseo de recuperar la cultura campesina, estar en contacto con la tierra y despojarse de todos los aspectos superficiales de la sociedad unen a los miembros.

Decisión sobre el tipo de animal/raza específica

La cooperativa quería ayudar a recuperar una raza autóctona bien adaptada a la zona. Se trata de una raza productora de leche, ya que siempre se ha considerado la mejor para producir queso y otros productos. El sistema de producción de la cooperativa consiste en dos rebaños: uno de ovejas autóctonas «Rubia del Molar» y ovejas negras castellanas, en peligro de extinción, y otro de cabras autóctonas de Guadarrama, en su mayoría en peligro de extinción.



Decisión sobre el sistema de producción

El sistema de producción es totalmente extensivo, centrado en la producción ganadera agroecológica basada en el modelo silvopastoral tradicional del pueblo. El pastoreo en pastos comunales y el ramoneo constituyen la base de la dieta. El pastoreo y el ramoneo se complementan con cereales orgánicos de la región durante los periodos de mayor demanda. Además, la cooperativa mantiene huertos, cerdos y colmenas para el autoconsumo, complementando su producción global.

Diversificación de ingresos

La cooperativa tiene múltiples fuentes de ingresos. Las fuentes de ingresos incluyen subvenciones de la Política Agrícola Común (PAC), ingresos generados por la venta de carne y productos lácteos, pequeños pagos por crear cortafuegos con el ganado e ingresos por esquilarse otros rebaños.

Aspectos multifuncionales

La cooperativa pretende revitalizar los paisajes abandonados, en los que muchas propiedades ya no están habitadas permanentemente y sólo se utilizan para el turismo. Gran parte de los terrenos abandonados se han plantado con pinos con fines industriales. Por ello, se han descuidado especies arbóreas más apropiadas para la zona, como el roble.

La cooperativa colabora con la Escuela de Pastores. La cooperativa ofrece clases prácticas de esquila y adiestramiento de perros pastores, además de proporcionar oportunidades de prácticas para aspirantes a pastores. La cooperativa también lleva a cabo un proyecto con grupos escolares en La Casa de Campo. Debido a la baja densidad ganadera, se evita el sobrepastoreo. De este modo, la práctica contribuye a la regeneración de las dehesas al tiempo que fertiliza los campos.

Un rebaño de ovejas con perros guardianes y un pastor hablando con ciudadanos de Madrid. Foto de Pablo Resco.



Corderos en el refugio invernal de ovejas. Foto de Pablo Resco.

Formación/habilidades para establecer el negocio

Los miembros de la cooperativa han estudiado veterinaria y agronomía. Uno de los miembros procede de una familia con tradición ganadera.

Próximos pasos para avanzar

La cooperativa vende todo a través de grupos de consumidores. Los productos que no se han vendido se llevan al mercado normal. A pesar de producir ecológicamente, la producción no se ha certificado debido a los costes. La falta de certificado hace que los productos tengan menos valor en el mercado.

La cooperativa quiere ahora centrarse más en productos de valor añadido basados en la leche. Los miembros de la cooperativa han estado trabajando e invirtiendo en un edificio para montar una quesería. Lidar con el proceso de obtención de permisos ha sido todo un reto. La cooperativa quiere automatizar el proceso de ordeño. Sin embargo, el ordeño automatizado requeriría menos movilidad. Existe tecnología que permitiría más movilidad, pero es cara.



Cita y recomendación del promotor

‘Vivir donde quieras, como quieras y según tus principios es el mayor ingreso.’

Los miembros de la cooperativa disfrutan mucho compartiendo su proyecto, educando a la gente y promoviendo el pastoralismo.

Recomiendan trabajar en equipo cuando se trata de ganadería extensiva, ya que es imposible hacerlo todo uno solo.

‘Necesitas tener gente en quien confiar. Los pastos son esenciales. Con este tipo de producción, necesitas vender directamente al consumidor, ya sea a través de grupos de consumidores, restaurantes o directamente al consumidor final. Debes planificar cuidadosamente dónde llevar el ganado para su sacrificio y despiece. Es un mundo complejo. La logística de la entrega de la producción puede ser un reto, ya que requiere permisos, infraestructuras, vehículos e instalaciones.’