

**Caserio Museo Igartubeiti**

# **LAS INICIATIVAS DE LOS/AS BASERRITARRAS ANTE EL CORONAVIRUS**



Gipuzkoako  
Foru Aldundia  
Diputazioa Foru  
de Gipuzkoa



ETORBIZUNA ORAIN  
Es futuro

Ante la situación excepcional que vive nuestra sociedad, en los diferentes rincones del País Vasco, los/as baserritarras están planteando de manera espontánea y organizada diferentes iniciativas para poder seguir trabajando sus cultivos y alimentar a la población con productos locales. Por ello, desde el Caserío Museo Igartubeiti queremos reconocer y dar visibilidad a esta labor e informar de las iniciativas que van surgiendo en estos días.

Esta crisis sanitaria que vivimos ha manifestado la importancia de los/as baserritarras.

A través de esta ventana virtual periódicamente publicaremos las charlas mantenidas con los/as baserritarras y mediadores/as del sector de Goierri y Urola Garaia que han querido contarnos sus iniciativas.

- Asier Osinalde



El matrimonio formado por Asier Osinalde y Eli Elgarresta, tercera generación en la familia de pastores del Goierri, regenta la quesería Baztarrika, dedicada a la producción de queso elaborado con la leche de sus propias ovejas y alimentadas con materias primas de primera calidad, no modificadas genéticamente (sin transgénicos). La quesería está inscrita a la D.O Idiazabal, y a la Asociación de Pastores Queseros de Artzai Gazta.

Charla mantenida el 28 de abril de 2020, séptima semana del confinamiento.

**Iban:** Kaixo Asier

**Asier:** Bai kaixo

**Iban:** ¿Cómo lleváis estos días un tanto célebres?

**Asier:** Bueno para nosotros no están siendo tan diferentes, continuamos con nuestros trabajos diarios, tanto en la producción como en la venta. En la venta sí que notamos diferencias, pero en general parecido.

**Iban:** ¿Entonces la pandemia tampoco ha obstaculizado tanto vuestro trabajo?

**Asier:** En cuanto al trabajo no, en la elaboración del queso y en los trabajos parecidos no. Tampoco a la hora de sacar a pastar el rebaño. En lo que respecta a la venta sí

que nos está afectando porque la gente no viene al caserío a comprar nuestros productos.

**Iban:** ¿En vuestro sector estos meses son cruciales?

**Asier:** Sí, pero bueno, en nuestro caso la temporada potente es todo el año, porque en cada momento vamos haciendo las tareas correspondientes. Para nosotros es todo el año.

**Iban:** De modo que durante estos meses de pandemia ¿os afectan más las ventas?

**Asier:** Sí sí, por completo. Desde la venta de los corderos hasta el queso y la leche para la cuajada. A algunos productos les afecta más que a otros, pero en general nos está afectando de lleno sí.

**Iban:** Ante esta situación ¿habéis tenido que buscar otra vía o alternativa para vender vuestros productos?

**Asier:** Pues sí. Bueno, desde el año pasado ya estábamos pensando en ello. Incluso el año pasado ya habíamos pedido el permiso a sanidad para empezar con la venta directa de corderos. Para ello nos exigían tener una sala de despiece, como en las carnicerías. En el caserío contamos con un espacio y por lo tanto, poco a poco nos pusimos en ello, pero sin mucha prisa. Hace unos años un mayorista nos compraba todos los corderos a buen precio, por lo menos como para defendernos. Hasta que un día nos dijo que la venta iba mal y que tendríamos que buscar algún otro plan de venta. Entonces pensamos: "esta es la nuestra y decidimos probar con la venta directa de corderos. La primera prueba la hemos realizado con la venta en nuestro pueblo, en Gabiria y de momento ha sido el único porque hemos vendido todos los corderos.

**Iban:** Por lo tanto, ¿la gente ha respondido bien a la venta directa?

**Asier:** Sí sí. Yo y bueno todos los de casa estamos asombrados. Los carniceros afirman que hoy en día no se vende cordero, que la gente no quiere cordero. Yo diría que no es del todo cierto. En nuestro caso teníamos unos 40 corderos, y hemos vendido todos mediante la venta directa a domicilio. El Gobierno de España subvencionará con ayudas económicas estas iniciativas sin intermediarios, es decir, llevar nuestros corderos al matadero y la posterior venta directa. Pero eso sí, es obligatorio que el cordero pase por el matadero, porque se necesitan documentos de sanidad y de control. Es algo que ya lo hacíamos antes también. Esta venta directa de corderos supone un mayor coste, para nosotros, lo asumimos. El primer paso era abrir esa vía y ya lo hemos hecho.

**Iban:** ¿Continuareis con la venta directa y el reparto después de la pandemia?

**Asier:** Sí sí, claro, sanidad ya nos ha dado el permiso para ello y contamos con el local acondicionado. Nos faltaba un último permiso y les informé de nuestra situación, que a pesar de ello habíamos comenzado con la venta directa para dar una salida a los corderos. Nos agradecieron mucho el habernos puesto en contacto con ellos. La verdad es que se han portado muy bien con nosotros porque en 10 días nos prepararon todos los documentos que nos faltaban.

**Iban:** Así que estáis aprovechando este periodo de alarma para poner en marcha vuestro proyecto.

**Asier:** Sí eso es, tal y como he mencionado antes, de momento, la venta directa la hemos puesto en marcha en el pueblo. Nuestra intención es llegar a municipios cercanos, a Zumarraga, Urretxu, Ezkio y Legazpi, pero ya se verá. Tenemos claro que la prioridad es la calidad de nuestra producción y cuál es nuestra capacidad para que sea así. En caso de que aumente la demanda y no podamos hacerlo en el caserío, colaboraremos con el matadero de Oñati. Ya veremos, nos estamos adaptando.

**Iban:** ¿También vendéis a domicilio queso y leche de oveja?

**Asier:** Sí, llevamos ya muchos años haciéndolo, ahora nosotros y antes Amelia. Baztarrika ha logrado ser conocida, la gente nos aprecia y continuamos recibiendo pedidos. Si esto no fuese así nosotros no hubiésemos seguido con la tradición. En esta situación la gente no acude al caserío a comprar. Desde el inicio del confinamiento han acudido unas 20 personas. En la situación anterior vendíamos en el caserío más del 50% de nuestra producción. Por lo tanto, estos meses el golpe que estamos sufriendo es tremendo. Sin embargo, los comercios, las tiendas están vendiendo mucho más nuestros productos. Nuestros clientes, en lugar de venir al caserío, ahora están yendo a las carnicerías o a las pequeñas tiendas. Estamos muy contentos, en eso consiste nuestro trabajo en producir y luego conseguir vender.

**Iban:** Por lo tanto, ¿los compradores han optado por otras vías?

**Asier:** Sí, en nuestro caso, no invertimos el tiempo ni el esfuerzo en las redes sociales. No tenemos tiempo para ello, ese mundo de las redes sociales nos queda un poco grande la verdad. Del reparto se encarga mi mujer, Eli. Seguiremos así, si la gente no viene al caserío, nos acercaremos nosotros.

**Iban:** De modo que habéis abierto otra vía de venta, ¿Cómo os estáis adaptando?

**Asier:** Sí. Para llevar a cabo y atender todo el proceso, algunas tareas quedan postergadas. Tendríamos que contratar a otra persona. Ahora estamos los dos, Eli se encarga del reparto entre otras cosas y yo realizo otros trabajos. Es verdad que las tareas se van acumulando. Nuestros hijos e hijas están en casa y en la medida de lo posible también nos ayudan, y la verdad se agradece un montón.

**Iban:** Ahora que se habla mucho de teletrabajo. En vuestro caso, ¿sería muy difícil instaurarlo para las tareas del caserío?

**Asier:** Claro claro. En el caserío nunca falta trabajo, no hay fin. Nosotros sacamos dos sueldos dignos bueno no sé si pueden considerarse dignos. No podemos contratar a otra persona, es inviable. Hay trabajo hasta para otras dos personas más pero el beneficio no es suficiente para pagar dos sueldos más. Y no estoy dispuesto a contratar a una persona para pagarle una miseria... Pues no! A mi no me gustó cuando me vi en esa situación, por lo tanto, yo no voy a hacer lo mismo.

**Iban:** De modo que en los caseríos hay trabajo y se están buscando nuevas vías de comercializar los productos locales, pero la cuestión o el debate está en la rentabilidad.

**Asier:** Sí, eso es.

**Iban:** ¿Cómo ves el futuro de vuestro trabajo, el de los baserritarras después de todo esto?

**Asier:** El futuro no está únicamente en manos de los baserritarras. El futuro, desde mi punto de vista, está en manos de nuestros clientes o los/las ciudadanos/as en general. Si quieren que haya caseríos fuertes con productos dignos y de calidad, tienen que apostar sí o sí por los baserritarras locales. Al mismo tiempo también hay productos que vienen de fuera que también son de producción sostenible. Es necesario ayudar a la producción local y a los baserritarras. Nosotros tenemos la capacidad de producir y la gente tiene la capacidad de comprar. Si queremos disfrutar de nuestros caseríos, de nuestra historia y del entorno y del paisaje, la sociedad deberá comprar productos locales. Porque a mí me parece muy bonito que en otras entrevistas nos pregunten: “¿qué parte de la producción vendéis fuera?” Yo no quiero vender mi producción en el extranjero. Lo que yo quiero es que nuestros productos los puedan disfrutar a nivel territorial. Claro, desde fuera también vendrán y los disfrutarán, sin duda. A la hora de exportar los precios son desorbitados y no valoran nuestro trabajo en relación al entorno y nuestra historia. La demanda externa lo que busca es un producto diferente o especial, nada más. Por eso digo que si la ciudadanía consume productos locales, a todos y todas nos irá mejor.

**Iban:** Muchas gracias por atendernos.

**Asier:** Gracias a ti.