

**QUESO DE OVEJA ECOLÓGICO:
SU CONSUMIDOR
Y
LA POSIBILIDAD DE SUSTENTAR SU PRODUCCIÓN EN EL SOBREPRECIO.**

J.L. Sáez, (1)
M. Sánchez (2)
C. Aldunate (1)

- (1) Área de Experimentación y Estudios. Instituto Técnico y de Gestión Ganadero s.a.
Avda Serapio Huici 22. 31610. Villava. Navarra.
- (2) Universidad de Pública de Navarra. Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos.
Departamento de Gestión de Empresas. Edificio Madroños. Campus de Arrosadía. 31006.
Pamplona. Navarra.

Palabras clave: Roncesvalles, encuesta, Ibañeta, valorización, precio

RESUMEN

El Instituto Técnico y de gestión Ganadero s.a. de Navarra busca referencias propias en la producción de leche ecológica de oveja en explotaciones de montaña, implantando, desde 2003, este sistema en su Finca Experimental de Roncesvalles empleando raza lacha.

Las conclusiones de este periodo experimental evidencian que la rentabilidad es muy comprometida, incluso con unos buenos índices técnicos, (Sáez J.L.2009).

La disposición media a pagar, detectada por medio de una encuesta, no ha superado la cantidad real adicional que los encuestados habían pagado al comprar queso ecológico: tres euros más por kilo. Todo ello a pesar de tratarse de una muestra de individuos con una alta sensibilidad por el medio ambiente a la hora de elegir alimentos, que conceden alta importancia a la alimentación en el gasto, de nivel cultural medio-alto y nivel de renta medio.

No se han encontrado bases sólidas para decir que la búsqueda de la rentabilidad se pueda basar en una mayor disposición a pagar. Si se ha detectado un grupo de consumidores que está dispuesto a pagar algo más de lo previsto. Son hombres, consumidores de queso de oveja entre una y dos veces por semana y ligados a la compra directa al productor.

Palabras clave: Roncesvalles, rentabilidad, sistema, encuesta, ovino

SUMMARY

The “Instituto Técnico y de Gestión ganadero S.A.” (Technical Institute for Livestock Management S.A.) looks for own references in the biological milk production in mountain’s systems. This study is being carried out from 2003 in an Experimental Farm in Roncesvalles with Latxa sheeps. The conclusions of this experimental period shows that the economic profitability is very uncertain, even with good technical index, (Sáez J.L.2009). After having carried out an opinion poll, it is been verified that people would pay less money than the quantity they were asked for when buying this biological cheese (three more euros per kilo). Even people with a high environmental sensibility when buying food, who consider very important the feeding costs in the daily expenses, with an upper-middle cultural level and with a medium standard of living. There have not been found solid bases to say that the profitability can be based on the surcharge. There is a group of people who would pay a little more (3,7 euro per kilo): they are men, who buy sheep’s cheese once or twice a week and prefer to buy it directly from the producer.

Key Words: Roncesvalles, profitability, system, opinion poll, sheep

ANTECEDENTES

Desde el año 2003, tras un periodo de transición iniciado el año 2000, la finca Experimental Ovino Lechero de ITG Ganadero en Roncesvalles se explota en Régimen de producción ecológico.

En el año 2003 se obtuvo la certificación ecológica para la venta de la leche producida, que es adquirida por la S.A.T. Roncesvalles para su transformación en queso ecológico que se vende bajo el nombre comercial de IBAÑETA.

Desde el inicio de la certificación hasta ahora, no han existido observaciones que se hayan llegado a constar y que hayan supuesto retiradas de conformidad por parte de la entidad certificadora (CPAEN-NNPEK). Toda la leche producida se ha vendido con certificación de producción ecológica a lo largo de más de seis años.

A lo largo del desarrollo de la implantación de este sistema y mediante el análisis de los resultados técnico económicos, se ha observado cuales son los aspectos de mayor sensibilidad respecto a la rentabilidad de este tipo de producción.

En la publicación **“Resultados técnicos y económicos obtenidos en la implantación del sistema de producción ecológico en la explotación experimental de ovino lechero de I.T.G. Ganadero en Roncesvalles”** (Sáez J.L. 2009), se describe, analizando los todos los condicionantes de partida, añadiendo aquellos que supone el cumplimiento del Reglamento (CEE) 2092/91, y considerando los antecedentes técnico-económicos de esta explotación, el establecimiento de un plan y procesos de producción dirigidos a buscar la rentabilidad bajo condiciones de explotación ecológica en montaña y con raza lacha.

Se han obtenido índices técnicos muy satisfactorios pero, uno de los aspectos, que puede condicionar la elección del plan de producción adecuado y que a su vez determina en gran parte los resultados técnico económicos es el precio que podamos obtener por la leche ecológica.

A priori no se conocía este precio, pero el diseño del plan de producción se realizó bajo el supuesto de alcanzar los 1,30 euros por la venta de cada litro de leche.

Estas expectativas se basaban en el precio de un producto similar pero en producción convencional: leche de oveja lacha que se vende en el entorno de los 0,93 euros por litro.

En consecuencia el precio que se fijó desde el inicio de la experiencia para el kilo de queso ecológico “Orreaga”, fue de 15 euros, tres más que el precio de un queso igual que este pero convencional.

Como se concluye en la citada publicación, el precio del producto obtenido a lo largo de estos años, no ha alcanzado las expectativas que se habían fijado en el plan de producción. El tiempo ha devuelto el dato cierto para este caso. En ninguna de las campañas se ha percibido un precio superior a 1 euro por litro de leche vendido. Esta situación se deriva del volumen de ventas del producto realizadas al precio esperado y las ventas que se han tenido que realizar a precios inferiores para dar salida al producto. En definitiva el precio medio de venta, de los años 2003 a 2008, ha sido de 0,892 euros por litro de leche.

JUSTIFICACIÓN

La realización de una consulta a personas que eligen este producto, nos puede ayudar a conocer qué aspectos valora este comprador de queso de oveja ecológico y quién es ciertamente ese consumidor. Esto nos puede ayudar en la mejora de los planes de producción, alimentándonos también de la experiencia desde el año 2003. También nos ayudará a conocer qué es lo que realmente valora el consumidor de este tipo de queso y qué percibe como superfluo dentro de este sistema de producción.

OBJETIVO

Reducir el desconocimiento sobre la potencialidad del precio del queso de oveja ecológico curado y la valoración de sus características por parte del consumidor.

Realizar una aproximación a la caracterización de los compradores de este producto.

MATERIAL Y MÉTODOS

ENCUESTA A CONSUMIDORES

Se planteó un sondeo mediante una encuesta a los consumidores de este queso.

Tres de los puntos donde se vende este queso son: la propia quesería situada al lado de la explotación de ITG Ganadero, el establecimiento situado en las instalaciones de la Real Colegiata de Roncesvalles y el establecimiento EKODENDA, especializado en la venta de productos de alimentación ecológicos.

También recogieron un número mínimo de encuestas a lo largo de una feria de productos ecológicos celebrada en el Baluarte de Pamplona en el año 2006.

Desde 2002 a 2004 se entregó una encuesta a cada persona que compraba un queso ecológico en cada uno de estos puntos de venta, después de que se le ofertasen otros tipos de quesos, según la localización. Por ello el diseño de la encuesta se adaptaba a cada una de las localizaciones.

En la quesería y en la tienda de la Real Colegiata el consumidor elegía este queso frente a dos tipos de queso convencional:

Queso de oveja curado mínimo dos meses, natural, marca ORREAGA

Queso de oveja curado mínimo dos meses ahumado marca ORREAGA

El queso ecológico se ofrecía a un precio de 15 euros/kilo en la quesería o en la tienda cercana, frente a los 12 euros a los que se ofrecía el convencional ahumado o no.

En la feria de productos ecológicos celebrada en 2006 Baluarte sólo se ofrecía queso ecológico a un precio superior al de la quesería o la tienda de Roncesvalles: 18 euros/kilo.

En la tienda EKODENDA el queso se ofrecía frente a otras marcas y tipos de queso ecológicos a un precio parecido al de la feria.

Sólo se recogieron las 48 encuestas completas durante estos años de control. Se optó por mantener el diseño de la encuesta, amplio, frente a ensayar reducirla para quizás conseguir mayor número de encuestas completas entregadas.

Problemas con el correo de retorno también redujeron potencialmente el número de encuestas recogidas.

La inmensa mayoría de encuestas se recogieron en la quesería y en la tienda de la Real Colegiata, 41 del total de 48.

DISEÑO DE LA ENCUESTA

Al final de este documento se recoge el diseño de la encuesta presentada a los compradores que adquirirían este queso en los dos puestos de venta de Roncesvalles.

DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS

1.- Quiénes son las personas que han entregado esta encuesta:

La encuesta fue contestada por personas del siguiente origen y sexo:

Navarra: 4 varones y 10 mujeres

Fuera de Navarra (Alava, Alicante, Madrid, Andorra, Barcelona, Burgos): 20 varones y 13 mujeres

La edad media de las personas que entregaron la encuesta fue de 51 años para las mujeres y 43 para los varones.

La media de hijos por persona que entrega la encuesta es de 1,25 hijos.

Se declaran como de nivel de renta medio en la amplia mayoría de los casos. No obstante las personas que expresan su sueldo mensual neto dicen que su nivel de renta es medio, y afirman ganar unos 1.800 euros al mes de media.

Son personas que en el 70% de los caso reciclan siempre, y casi todos ellos al menos a veces, en sus hogares.

El 60% poseen formación a nivel universitario y el 32% formación profesional.

Las denominaciones Idiazabal, Roncal y Manchego son conocidas por casi todos ellos, en más del 80% de los casos en cada una de ellas. Estas tres son las denominaciones más conocidas ya que el 62% dice no conocer ninguna denominación aparte.

No obstante en muchos casos se confunden denominaciones de origen con marcas u otras, como es el caso de expresar queso de Urbasa como una denominación en una tercera parte de las encuestas.

El 52% se declaran con un nivel medio de conocimiento de quesos, el 40% como poco expertos y el resto como muy expertos. Pero es significativo que la mayoría de los que se declaran como muy expertos han confundido denominaciones de origen con marcas y tipos de quesos.

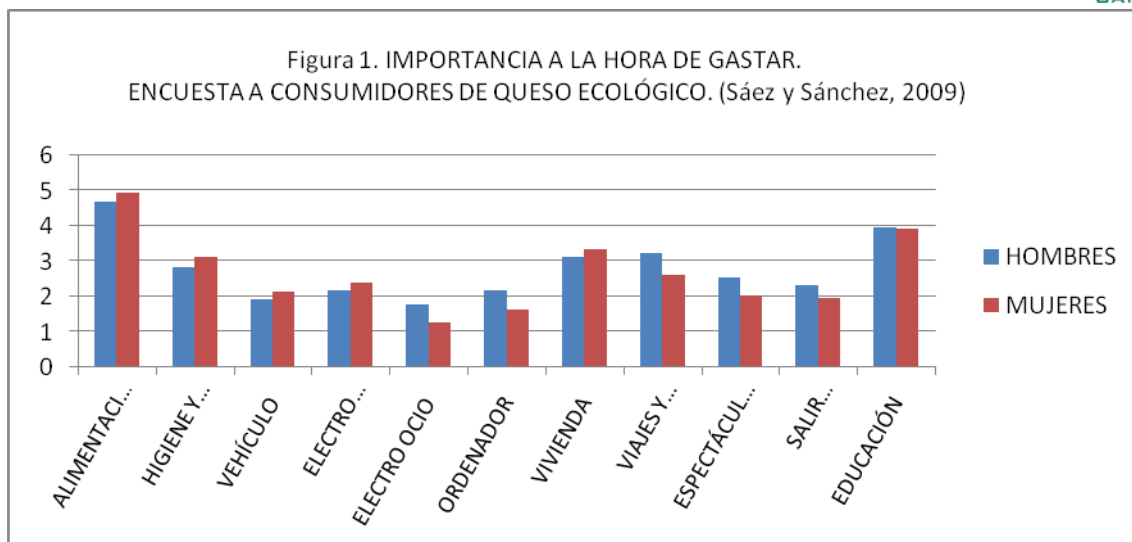
Respecto al grado de conocimiento correcto sobre la producción de la leche para un queso ecológico, de media el 60% de las respuestas a todas las preguntas en este sentido son contestadas correctamente. El mayor grado de conocimiento correcto se da respecto a los modos de cultivos de los forrajes para los animales y el modo de tratamiento sanitario animal.

La mayoría de los encuestados declaran ser la persona que hace la mayoría de la compra en su hogar o al menos de forma compartida.

No obstante son personas que no tienen un gran hábito de consumo de productos ecológicos, el 65% de los encuestados consumen productos ecológicos 2 veces al mes o menos y el resto no consumen más de 3 veces al mes.

El 70% de los casos declara que el queso elegido es para consumo familiar.

A la hora de gastar, la figura 1 recoge la valoración, de 1 a 5, de lo que estas personas han considerado más importante. Destacan la alimentación y la educación, respecto al resto de aspectos.



2.- Cómo eligen el producto:

Son personas que han elegido este queso frente a otras opciones.

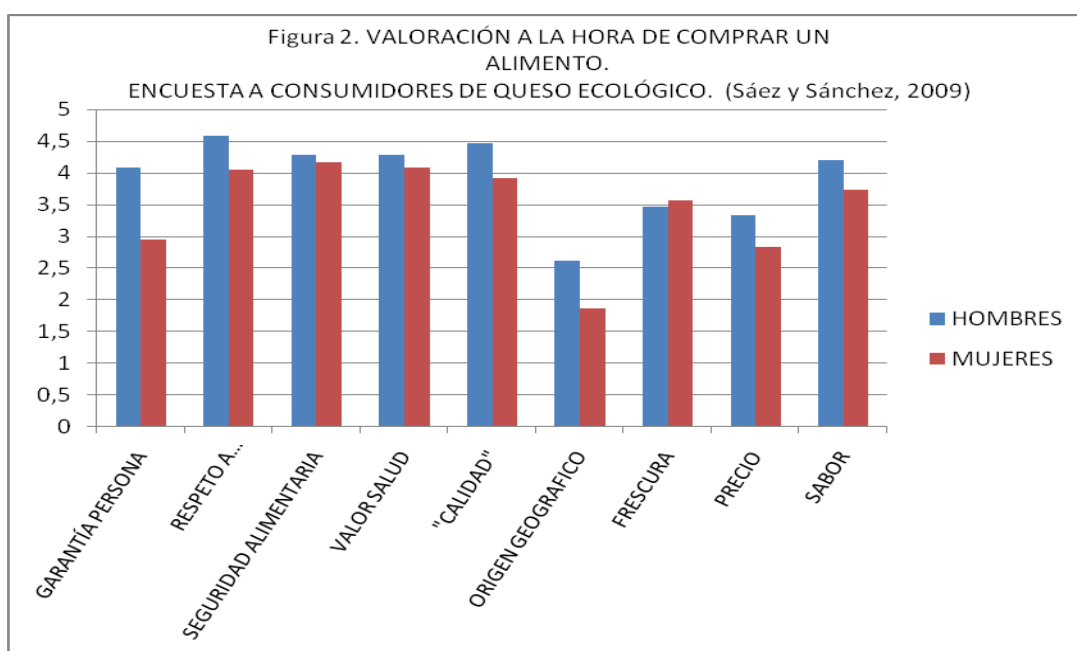
La inmensa mayoría ha elegido este queso frente a un queso similar, curado mínimo de 2 meses (uno menos que éste) en las versiones ahumado o no ahumado.

En 4 de los casos recopilados en la localización EKODENDA, la elección se efectuaba frente a otros quesos de oveja ecológicos o no similares a este, de denominación Idiazabal o Roncal, queso de cabra ecológico y un queso ecológico curado mínimo dos meses de la marca Ibarardigazta.

En los 3 casos recopilados a lo largo de una feria de productos ecológicos en Pamplona no se ofertaba simultáneamente otro queso frente a éste.

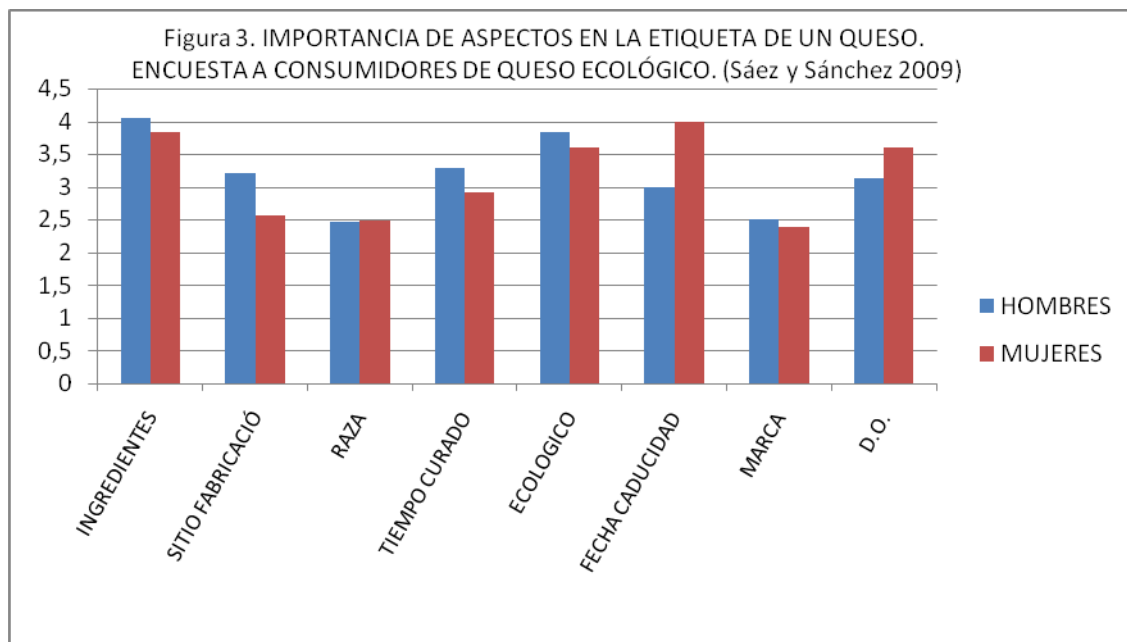
A la hora de comprar un alimento, son personas que lo que más valoran es la forma de producción respetuosa con el medio, la calidad, la seguridad alimentaria, el valor para la salud, el sabor y la garantía de la persona que se lo ofrece. Así se refleja en la figura 2.

La mayor diferencia entre varones y mujeres se da en la valoración del origen del producto y la garantía de la persona.



Cuanto más expertos se consideran se observa cierta tendencia a valorar más el respeto al medio ambiente, el origen geográfico, la frescura, el precio y el sabor.

Los aspectos más valorados en la etiqueta de un queso se muestran en la figura 3.

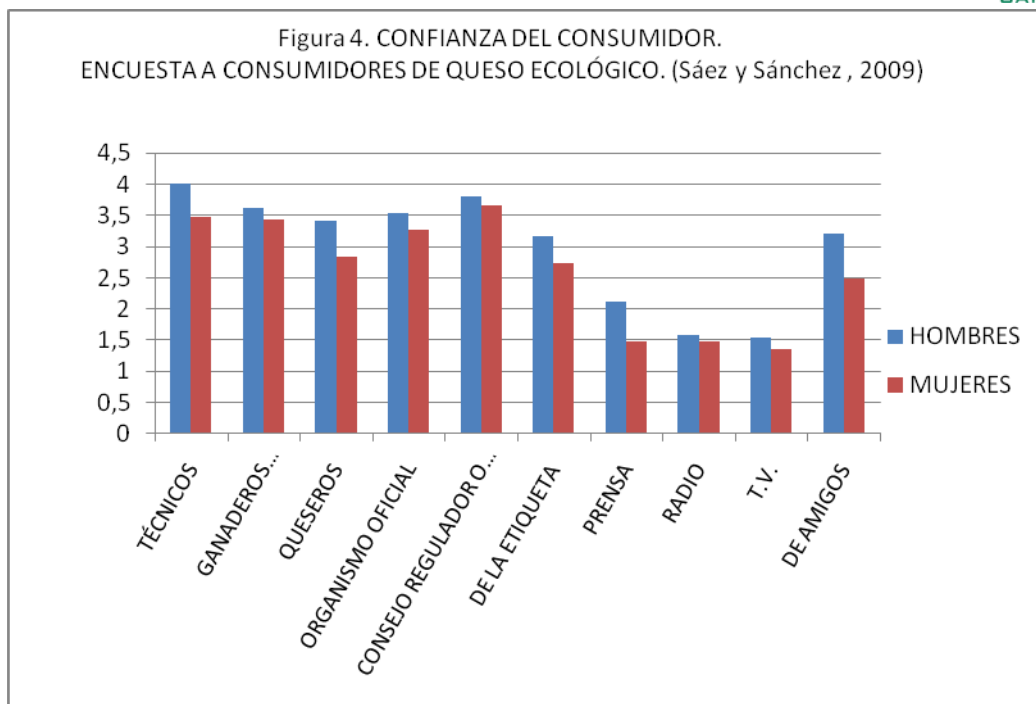


Los ingredientes, ser de producción ecológica, la fecha de caducidad y la denominación de origen han sido los más valorados.

Entre varones y mujeres la mayor diferencia se muestra para la valoración de la fecha de caducidad, éstas le dan la mayor valoración a éste aspecto.

La inmensa mayoría han contestado que piensan que la D.O. cubre sus expectativas sobre un producto.

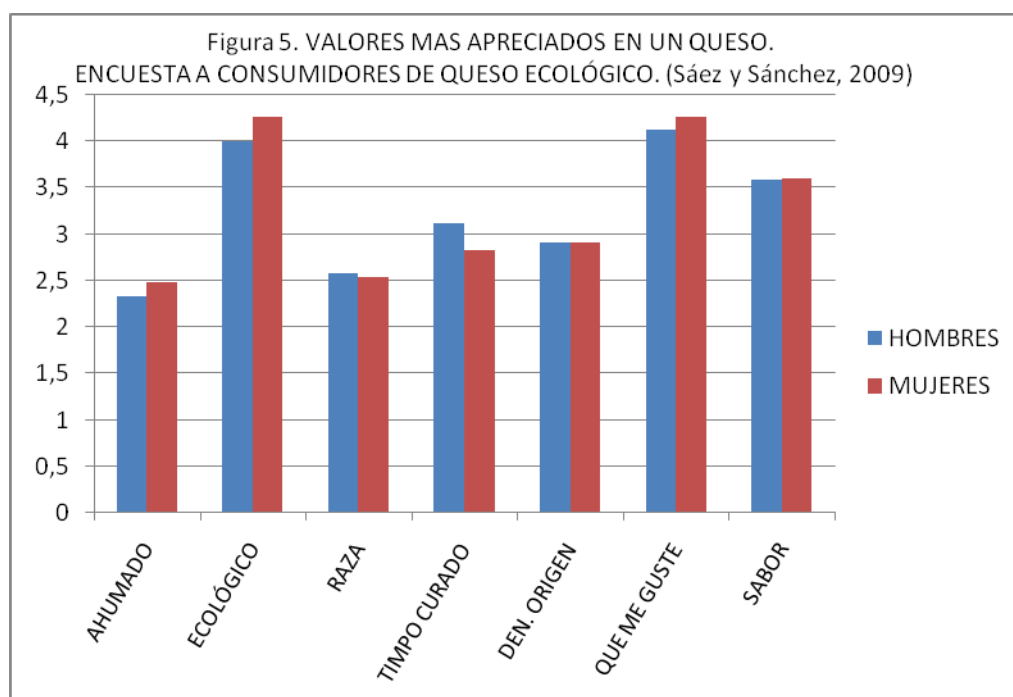
Cuando les hablan de las virtudes de un queso ecológico, los consumidores encuestados muestran la confianza relativa que se recoge en la figura 4, en los diferentes organismos, entidades y medios de comunicación.



La mayor confianza de los consumidores a la hora de comunicar las bondades de un queso, se manifiesta hacia los técnicos, consejos reguladores, ganaderos y organismos oficiales.

No hay grandes diferencias entre varones y mujeres pero los más expertos tienden a valorar más a los técnicos aunque sin grandes diferencias. Curiosamente los que se consideran como más expertos tienden a valorar más la opinión de amigos y conocidos.

Respecto a las características más valoradas en un queso curado de oveja, los encuestados, lógicamente muestran gran valoración del hecho que sea ecológico pero curiosamente la valoración es parecida a que les guste. Según muestra la figura 5.



3.- Frecuencia y localización del consumo

La mayoría de los encuestados compran el queso en los hipermercados. Los hombres muestran, una mayor tendencia a comprar al productor.

Respecto a la frecuencia de consumos de quesos, los encuestados muestran la mayor tendencia a consumir queso de oveja convencional con una frecuencia de una a dos veces por semana y otros quesos en frecuencia próxima a 1 vez por semana.

Consumen queso de oveja convencional: de 1 a 2 veces por semana

Queso de ovino ecológico: o no consumen o menos de 1 vez por semana

Queso de vaca o mezcla convencional: entre menos de una vez por semana y una vez por semana

Queso de vaca o mezcla eco: No consumen ese queso

Otros quesos: entre menos de una vez por semana y una vez por semana

Más de la mitad declaran que no es la primera vez que consumen este queso.

La mayoría han llegado hasta el mismo sin haberlo planeado y por información de ITG o de la zona donde lo han comprado.

4.- Consideraciones respecto al precio del producto

Trece de los encuestados dicen que no conocen el precio de un queso similar a éste pero convencional. De los 29 encuestados que dicen que sí saben cuánto vale, sólo 15 ponen precio al mismo y lo sitúan de forma bastante aproximada al precio real al que se oferta en los puntos de venta de Roncesvalles, 12, 4 euros.

A la mayoría les parece adecuado el precio al que lo han comprado (tanto a 15 euros como a 18), siendo esto igual en todos los casos de nivel de experiencia en conocimiento de quesos (34 casos de los 46 casos contestados a esta pregunta)

En 10 de los 46 casos, el precio de este queso, a 15 euros/kilo, se considera caro y a una persona le parece caro al comprarlo a 18 euros.

Sólo un caso considera el precio de 15 euros barato.

A los que les parece caro fijarían el precio en 11,7 euros.

Pagarían más la cantidad especificada por cada una de las características que se observan en las figuras 6 y 7. La primera figura separa varones y mujeres y la segunda separa niveles de autoconsideración de expertos.

Figura 6. DISPOSICIÓN A PAGAR (EUROS POR KILO) POR LAS CARACTERÍSTICAS DE UN QUESO POR HOMBRES Y MUJERES. ENCUESTA A CONSUMIDORES DE QUESO ECOLÓGICO. (Sáez y Sánchez, 2009)

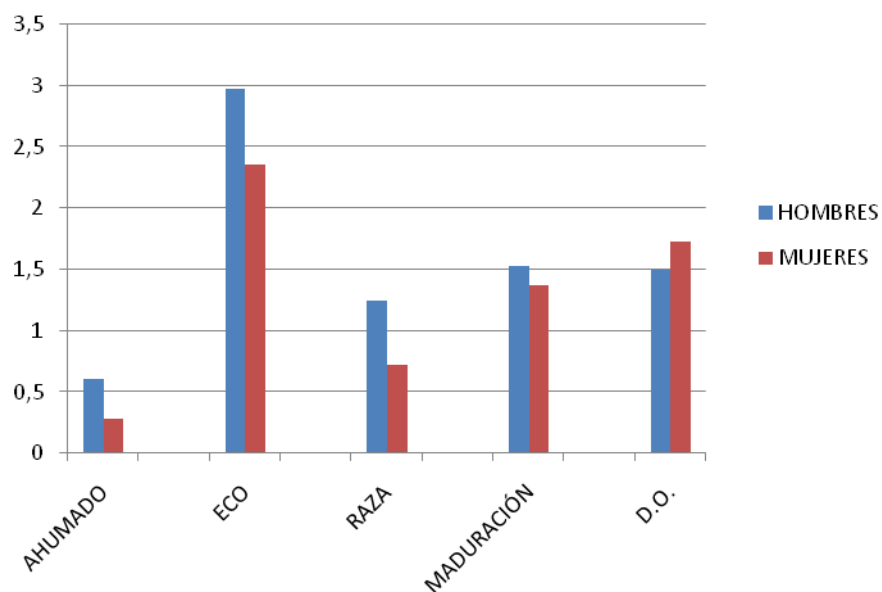
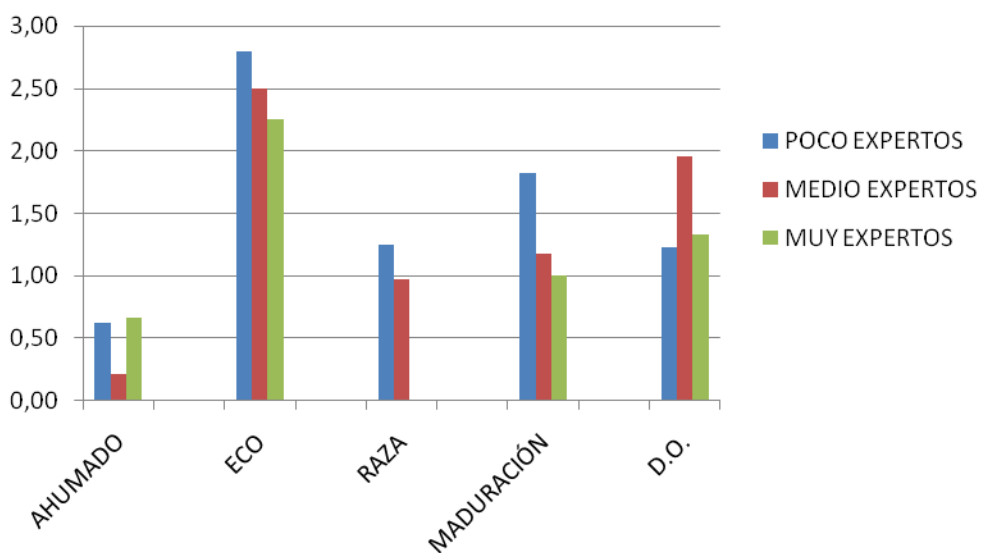


Figura 7. DISPOSICIÓN A PAGAR (EUROS POR KILO) POR LAS CARACTERÍSTICAS DE UN QUESO SEGÚN NIVELES DE EXPERTOS. ENCUESTA A CONSUMIDORES DE QUESO ECOLÓGICO. (Sáez y Sánchez, 2009)



De media, siempre domina la mayor intención de pago adicional para la característica ecológico, pero en una cifra que no alcanza el precio adicional de 3 euros, que es lo que estos encuestados han pagado por ello. Los autoconsiderados muy expertos son los que menos pagarían por esa característica y por la maduración más larga.

La raza de las ovejas con las que se produce y el ahumado son las características menos valoradas.

Los órdenes de valoración relativa de las diferentes características son iguales en todos los grupos aunque rompe esta tendencia el hecho de que, el nivel de experiencia con más casos, el de media experiencia, da mucho valor a la hora de pagar a la denominación de origen.

En el caso del ahumado, sólo se declaran razones para no pagar por ello. Son trece respuestas en las que nueve encuestados dicen que no les gusta ese sabor, uno dice que no le aporta nada, uno dice que no sabe si es bueno para la salud, otro decide que lo prefiere sin ahumar y uno declara que contamina el producto.

La causa de pagar o no porque el queso sea ecológico es muy diversa, aunque sólo declaran la razón 7 casos. Uno dice que pagaría más por ser caro de producir, otro valora la alimentación de las ovejas y el hecho de evitar aplicar antibióticos, otro dice que paga más porque lo asocia a producir menos pero de mejor calidad, otro porque su elaboración es distinta y un último dice que pagaría más porque lo considera más “competitivo” frente a otros. Hay dos casos que dicen que no pagaría más: uno porque considera que todos los quesos debieran ser ecológicos, y otro porque se debiera estimular su compra al siendo el mismo precio al consumidor

Cuatro casos declaran que no relacionan la raza con la calidad y por ello no pagarían más por ella. Cinco casos declaran que pagarían más por si la raza fuera la latxa y uno más dice que por cualquier raza autóctona. La mayoría de los que pagan más por la raza son de la Comunidad Autónoma Vasca y Navarra.

Respecto al tiempo de curado hay pocas respuestas al porqué de la valoración: Dos de los que responden que valoran el curado adicional dicen que es, uno por sanidad y otro por gusto. A tres personas les da igual este aspecto.

Cuatro personas declaran que cuando pagan más por una denominación lo hacen por cualquiera de ellas. En dos casos se anota la D.O. Roncal, en uno Idiazabal y en otro Manchego. Dos casos dicen que pagarían más por queso de Urbasa, confundiendo esto con una denominación de origen.

ANALISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

En una primera visión de los datos se echa de menos que estos no sean más abundantes. El número de respuestas conseguidas compromete la seguridad en las afirmaciones de aspectos, que a veces se observan pero no soportan contrastes estadísticos.

En este apartado sólo expondremos los aspectos que tienen un soporte estadístico para ser afirmados o negados.

Disposición a pagar:

Podemos afirmar que no hay diferencias en la disposición a pagar según el nivel de expertos, aunque como se ha dicho, se observase en primera instancia alguna tendencia en este sentido en la figura 7. Sí que es cierto que los varones pagan más que las mujeres porque el queso sea ecológico.

Las personas que pagan más por producción ecológica también pagarían más por la raza, el mayor tiempo de curado y la denominación de origen.

No se han descubierto relaciones entre la disposición a pagar y las características buscadas en los alimentos.

Tampoco entre la disposición a pagar y aspectos como la edad, el número de hijos o el nivel de renta.

El motivo de consumo tampoco marca diferencias en la disposición a pagar.

Es muy interesante observar como las personas que más consumen ecológico más valoran al componente ingrediente.

Grupos por disposición a pagar:

A pesar de que la media de sobreprecio a pagar por la característica “ecológico” se ha mostrado inferior a lo que realmente han pagado (la mayoría de ellos han pagado 3 euros más por kilo), se han observado dos grupos en cuanto a la disposición a pagar un sobreprecio por esta característica:

- Los que pagarían en torno a los 3,7 euros más por kilo:
- Los que pagarían en torno a 1,13 euros más por kilo

En la tabla 1 se recogen las características por las que se definen estos dos grupos. Los aspectos que más diferencian a estos dos grupos son:

El sexo: en el grupo con menos disposición a pagar dominan las mujeres

La valoración de aspectos de vital importancia en un alimento como la caducidad o la importancia para la salud: las valoran más los que menos pagarían por que el queso fuese ecológico

La compra directa al productor: los que más compran de forma directa al productor son los que muestran mayor disposición a pagar.

La mayor frecuencia de quesos curados de oveja.

Tabla 1.- Descripción de los grupos detectados en función de la intención de pagar más por la característica “ECOLÓGICO”

	GRUPO 1. SOBREPRECIO 3,7 EUROS/KILO. (51% de la muestra)	GRUPO 2. SOBREPRECIO 1,13 EUROS KILO. (49% de la muestra)
PORCENTAJE DE CASOS	51%	49%
SEXO	70% HOMBRES Y 30% MUJERES	28% HOMBRES Y 72% MUJERES
EDAD	42,25 AÑOS	47,72 AÑOS
IMPORTANCIA DE LA ALIMENTACIÓN EN EL GASTO	4,67 SOBRE 5	4,94 SOBRE 5
ADQUISICIÓN DIRECTA AL PRODUCTOR	NO 30% SI 70%	NO 72% SI 28%
FRECUENCIA DE CONSUMO DE QUESOS		
QUESO DE OVEJA CONVENCIONAL	Entre una y dos veces por semana	Una vez por semana
QUESO DE VACA	Menos de una vez por semana	No consumen este queso
OTROS QUESOS	Menos de una vez por semana	Una vez por semana
CONSUMO CON AMIGOS	NO 80% SI 20%	95% 5%
IMPORTANCIA DE LA SALUD EN LA COMPRA	3,75 SOBRE 5	4,53 SOBRE 5
VALORACIÓN DE LA FECHA DE CADUCIDAD	3,05 SOBRE 5	4 SOBRE 5

Llama la atención que el grupo que tiene menor disposición a pagar sea un grupo que da más importancia a la alimentación en el gasto y al valor de un alimento para la salud.

Respecto a las características socio demográficas no existen diferencias entre estos dos grupos para: el nivel de renta, nivel de estudios, número de hijos, actitud hacia el reciclaje, el lugar de adquisición del queso, la valoración de los motivos más importantes de gasto o el tipo de consumidor.

No hay diferencias en estos dos grupos para el nivel de auto consideración de experiencia en quesos.

En cuanto al lugar de compra destacan únicamente las diferencias en cuanto a adquisición al productor, que es superior en el grupo que está dispuesto a pagar una cantidad mayor.

El consumo de distintas variedades de queso es más alto en los consumidores que pagarían más por ecológico, excepto en la variante “otros quesos” en donde el grupo que menos cantidad de sobreprecio está dispuesta a pagar es mayoritario.

No existen diferencias entre los segmentos ni por motivos de consumo de este queso ni por frecuencia de compra de productos ecológicos o de este propio queso ecológico.

CONCLUSIONES

El número de encuestas recopilado ha sido escaso respecto a las pretensiones que se tenía: un mínimo de 75 en total frente a sólo 48 recogidas. Este hecho no ayuda a constatar determinadas observaciones en la descripción de resultados que luego no soportan los contrastes estadísticos.

Llama la atención como aspectos como la raza de la oveja con la que se produce el queso es una de las dos características menos valoradas en la disposición a pagar. No obstante éste es un aspecto estrechamente ligado a determinadas denominaciones, que son valoradas de media en segundo lugar, tras la característica “ecológico”.

No hay un perfil claro, o al menos parecido a alguno de los esperables, en cuanto a las características de los grupos en la disposición a pagar por que el queso sea “ecológico”. Aspectos como el sexo masculino, la mayor frecuencia de consumo de queso de oveja y la adquisición directa al productor, son definitorias de grupos con mayor disposición a pagar. Contrasta que la importancia de la salud en la compra de alimentos es más valorada por los que menos pagarían.

La disposición media a pagar ni siquiera supera la cantidad adicional que realmente han pagado por este producto ecológico, incluso en el entorno de personas que han elegido el queso ecológico frente a otro, y que se caracterizan de media por:

- Tener con un conocimiento medio de las características de la producción ecológica
- Ser consumidores habituales de queso de oveja
- Estar sensibilizados con el medio ambiente a la hora de valorar alimentos
- Dar una importancia alta a la alimentación en el gasto
- Tener un nivel cultural y de renta medio-alto

De los resultados de la encuesta no se deducen bases sólidas para decir que es posible alcanzar un sobreprecio sólo por la característica “ecológico” superior al que se suponía al inicio de la adopción de este sistema de producción en el caso de estudio: tres euros más por kilo de queso. Hay que recordar que dentro de las características que más han valorado estos consumidores en un queso, la valoración media ha sido parecida para la característica de ser ecológico y para el hecho de que les guste (Figura 5).

La relación entre el gran esfuerzo que supone la consecución de la característica ecológica y su retribución por el consumidor se muestra menos atractiva que otras como pudieran ser la propia denominación de origen o el tiempo de maduración a la hora de valorizar el producto, en principio más sencillas de conseguir. De hecho los ganaderos que emplean la misma raza de oveja y están en su mayoría bajo la Denominación de Origen Idiazábal, consiguen un precio de leche incluso superior al que se ha obtenido por la venta del queso ecológico elaborado con la leche de la Finca Experimental de Roncesvalles desde 2003. Estos ganaderos se ven sometidos a menos condicionantes en su producción, obtienen un precio de leche superior y soportan unos precios en las compras de concentrados y forrajes inferiores, lo que les permite alcanzar un mayor rendimiento económico que el conseguido con la producción ecológica en Roncesvalles.

Sin embargo, al analizar desde el punto de vista técnico y económico el sistema de producción de leche de oveja ecológica (Saéz J.L., 2009), se concluye que es necesario un sobreprecio del 35% del queso para rentabilizar el sistema.

La ayuda económica por parte de la administración para pagar las externalidades positivas de estos sistemas sigue siendo necesaria para mejorar la rentabilidad de este tipo de producción en zonas de montaña.



(Código Orreaga)
 EL INSTITUTO TÉCNICO Y DE GESTIÓN GANADERO S.A. ES UNA ORGANIZACIÓN SIN ÁNIMO DE LUCRO QUE PERSIGUE LA MEJORA DE LAS EXPLOTACIONES Y DEL SECTOR GANADERO DE NAVARRA.



Este Instituto gestiona una finca de ovino de raza latxa "cara negra" en Roncesvalles dedicada a la producción de leche ecológica.

Con esa leche, la Sociedad Agraria de Transformación Roncesvalles elabora este queso ecológico denominado IBAÑETA, que usted acaba de adquirir.



ES UN QUESO DE OVEJA LATXA MADURADO DURANTE AL MENOS 4 MESES PROVENIENTE DE GANADERÍA ECOLÓGICA.

Con esta encuesta, el Departamento de Experimentación de ITG Ganadero, en colaboración con la Universidad Pública de Navarra, pretende conocer:

- ◆ LAS PREFERENCIAS DE LOS CONSUMIDORES EN GENERAL
- ◆ EL TIPO DE CONSUMIDOR DE ESTE PRODUCTO Y LAS PREFERENCIAS DEL MISMO
- ◆ LOS MOTIVOS POR LOS QUE LOS CONSUMIDORES ELIGEN LA OPCIÓN DE PRODUCTO ECOLÓGICO EN EL CASO DE QUESO DE OVEJA



En nombre de los ganaderos que puedan estar pensando su paso a la producción ecológica, gracias por 8 minutos de su tiempo.

1. - Es usted:

- ♣ Hombre ♣ Mujer
- 2.- Indique su año de nacimiento

3.- Indique su país y, en su caso provincia, de residencia:
 País.....
 Provincia.....



4. - ¿Dónde ha adquirido usted este queso?

- ♣ En la **quesería** de la SAT Roncesvalles



- ♣ En La **tienda** de la Real Colegiata de Roncesvalles



5. - Marque usted **qué otros quesos le han ofrecido** junto a éste, en el lugar dónde lo compró

- ♣ Queso de oveja curado mínimo 2 meses, natural, **marca ORREAGA**
- ♣ Queso de oveja curado mínimo 2 meses ahumado **marca ORREAGA**

6. - Marque las **denominaciones de origen** que usted conozca, y si usted conoce **otras**, cítelas:

- ♣ Idiazábal
- ♣ Manchego
- ♣ Roncal
- ♣ Urbasa
- Otras:**.....

7. - ¿ En qué **grado** se situaría como **conocedor** de quesos? :

- ♣ Muy Experto/a
- ♣ Medianamente experto/a
- ♣ Poco experto/a



8. - ¿Dónde compra usted queso habitualmente?

- ♣ En un hipermercado
- ♣ En una tienda especializada en productos de **alta calidad**
- ♣ En una tienda de mi **barrio**
- ♣ Se lo compro a un **productor** directamente
- ♣ En una tienda especializada en productos **ecológicos**



9. - Si usted **no** suele comprar quesos similares a éste **no conteste a esta pregunta.**

¿Cuánto paga usted aproximadamente normalmente por un kilo de queso de oveja **no ecológico** pero similar a éste, **curado 4 meses mínimo** y producido con **leche de oveja latxa**?

.....euros

No lo sé

10. - ¿Respecto a lo que ha pagado por este queso (15 euros el kilo), cómo considera el precio?

- ♣ Me parece **caro**
- ♣ Me parece **barato**
- ♣ Me parece un precio **adecuado**

11. - Conteste **sólo si no le parece adecuado**; ¿qué precio le parece adecuado?

.....euros/kilo

12. - Indique la **importancia** que usted concede a cada uno de los siguientes **aspectos cuando compra un alimento**. Puntúe **todas** las opciones.

(**5 es la mayor importancia y 1 ninguna importancia**)

- ♣ La garantía de la **persona** que se lo vende
- ♣ Su forma de producción respetuosa con el medio ambiente.
- ♣ La seguridad alimentaria
- ♣ Valor para la **salud**
- ♣ La calidad
- ♣ El origen geográfico
- ♣ Frescura
- ♣ Precio
- ♣ Sabor



13. - ¿En que grupo de los siguientes se encuentra representado como consumidor, marque sólo la posibilidad que más le represente?

- ♣ Soy la persona que hace la **mayor parte de la compra de alimentos** en mi hogar
- ♣ Realizo la compra de alimentos de forma **compartida** con otras personas
- ♣ Sólo compro **eventualmente** alimentos que me llamen la atención
- ♣ Sólo me encargo de la compra del **queso**
- ♣ No suelo comprar alimentos **casí nunca**.



14. - ¿Valore a qué le da usted más importancia en la etiqueta de un queso cuando lo compra? (5 es la puntuación de aquellos aspectos a los que más importancia concede y 1 es la puntuación de aquellos aspectos a los que menos importancia concede)

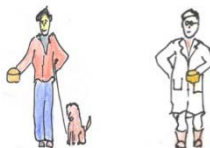
- ♣ Los ingredientes
- ♣ En que **sitio** se ha fabricado
- ♣ La **raza de oveja** que se ha empleado en la producción
- ♣ El tiempo de curado
- ♣ Si es ecológico o no
- ♣ La fecha de **caducidad**
- ♣ La marca
- ♣ La denominación de origen

15. - ¿De quién se fía más si le cuentan las **bondades** de un queso ecológico?

(5 es la puntuación de aquello en lo que **más se fía** y 1 es la puntuación de aquello en lo que **menos se fía**)

- ♣ De un **técnico** relacionado con la producción de quesos
- ♣ De un **ganadero** que produce sus propios quesos
- ♣ De un **quesero**
- ♣ De un **organismo oficial** relacionado con los quesos y la ganadería

- ♣ Del Consejo regulador o denominaciones de origen u otras denominaciones
- ♣ De lo que pone en la **etiqueta**
- ♣ De la **prensa**
- ♣ De la radio
- ♣ De la televisión
- ♣ De lo que me dicen **conocidos o amigos**



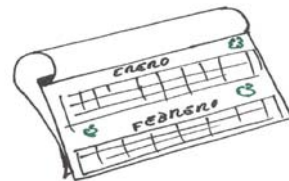
16.- Qué cree usted que es verdad en el caso de un queso ecológico, marque **SÓLO** las opciones que usted crea que son ciertas:

- ♣ Que las **ovejas** han podido comer **pienso** pero **siempre ecológico**.
- ♣ Que **por lo menos el 90%** de la comida de las ovejas es ecológica
- ♣ Que las ovejas han consumido **sólo hierba**.
- ♣ Que las ovejas **nunca** han recibido un tratamiento con medicinas convencionales
- ♣ Que las ovejas sólo reciben un tratamiento con medicinas convencionales **cuando no queda otro remedio**
- ♣ Que las tierras donde pastan los animales **no reciben** ningún tratamiento **químico**, ni **abonos**, ni **herbicidas** ni **insecticidas**.
- ♣ Que las ovejas no se vacunan de nada
- ♣ Que cuando se trata una oveja con **medicamentos convencionales**, la leche es **apartada** de la producción por un periodo del **doble de tiempo** que lo que marca la ley en **producción convencional**.

17. - ¿Con qué frecuencia consume cada uno de los siguientes tipos de queso?
Ponga una **cruz** en la **cuadrícula** correspondiente

	Mas de DOS veces por semana	Entre UNA y DOS veces por semana	UNA vez por semana	Menos de UNA vez por semana	No Consumo Este queso
Quesos de Oveja Convencional					
Queso de Oveja Ecológico					
Queso de Vaca o mezcla Convencional					

nal					
Queso de Vaca o mezcla Ecológico					
Otros quesos					



18. - Suponga que usted paga un precio base de 12 euros el kilo (2000 pesetas) por un queso: de oveja que le gusta curado mínimo 2 meses no ahumado



¿Cuánto dinero más estaría dispuesto a pagar por cada una de las siguientes características por encima del precio base citado? Tenga en cuenta que el dinero que usted esté dispuesto a pagar se suma a los 12 euros de partida. Si no esta dispuesto a pagar nada más ponga un cero y escriba porque brevemente en la línea de puntos que hay a continuación de cada opción:
Pagaría ... euros más porque fuese ahumado.
.....
Pagaría ... euros más porque fuese ecológico.....
Pagaría... euros más porque las ovejas fuesen de raza.....(ponga la raza que le gustaría)
Pagaría ... euros más porque el tiempo mínimo de curado fuese de más de 2 meses.....
Pagaría

.....
...euros más porque el queso fuese de denominación de origen :
.....
(ponga la denominación)
.....

19.- A la hora de gastar ¿En qué considera más importante gastar?

Puntúe de 1 a 5, siendo 5 aquello en lo que considera más importante gastar y 1 aquello en lo que considera menos importante gastar

- ♣ Alimentación
- ♣ Higiene personal y Cosmética
- ♣ Gastos en su vehículo
- ♣ Electrodomésticos de cocina
- ♣ Electrodomésticos de ocio: vídeo, DVD, televisión, aparatos de música, videojuegos
- ♣ Ordenador para uso didáctico o de ocio
- ♣ Vivienda (Compras de vivienda o alquiler)
- ♣ Viajes y vacaciones
- ♣ Asistencia a espectáculos
- ♣ Salir con los amigos cotidianamente
- ♣ Educación propia o de su familia, hijos.....

20. - ¿Qué **importancia** da usted, a cada una de las siguientes características de un **queso curado de oveja**?

Puntúe de 1 a 5, siendo 1 ninguna importancia y 5 la mayor importancia, poniendo la puntuación en la casilla correspondiente:

- ♣ Ser **ahumado** o no ahumado
- ♣ Ser ecológico o no ecológico
- ♣ La **raza** de ovejas que se ha empleado en su producción
- ♣ El tiempo de **curado** mínimo
- ♣ Que sea de una **denominación** de origen u otra
- ♣ Que tenga un **sabor** que me guste
- ♣ Sabor



21. - ¿Cree usted que el sello del **Consejo Regulador de Producción Ecológica** le garantiza las sus **expectativas** del producto?

- ♣ Si ♣ No

22.- ¿Cuántos **hijos** tiene usted?
.....

23.- ¿Cómo considera usted su **nivel de renta**?

- ♣ Muy alto
- ♣ Alto
- ♣ Medio
- ♣ Bajo
- ♣ Muy bajo

24.- ¿Cuanto gana usted en un año aproximadamente despues de pagar sus impuestos? Si quiere conteste en pesetas al mes.
.....ptas
/año

.....ptas
/mes

25.- ¿**Separa** usted las basuras en su hogar?

- ♣ A veces
- ♣ Siempre
- ♣ Sólo a veces
- ♣ Nunca

26.- ¿Había probado usted este queso antes de comprarlo?

- ♣ Si ♣ No

27.- ¿Puede decirnos su nivel de formación académica? Marque con una cruz el nivel que posea.

- ♣ Estudios Universitarios en cualquiera de sus grados.
- ♣ Formación profesional en cualquiera de sus grados
- ♣ Estudios básicos (EGB, ESO.....)

28. - ¿Es la primera vez que adquiere un queso ecológico?

- ♣ Si ♣ No

29.- ¿Cómo ha llegado usted a este queso?

- ♣ En la zona donde lo he comprado me han dicho que existía
- ♣ Me lo he encontrado cuando iba a comprar
- ♣ Me he enterado por los medios de comunicación de su existencia
- ♣ Me lo han citado amigos o conocidos
- ♣ Me lo han citado técnicos de ITGGanadero
- ♣ Me lo ha citado otra persona que lo compró

Si no encaja en ninguna de las opciones anteriores cite como lo ha conocido:.....

30. - ¿Suele **comprar** algún alimento ecológico?

- ♣ Nunca
- ♣ Menos de una vez al mes
- ♣ Una vez al mes
- ♣ Dos veces al mes
- ♣ Tres veces al mes
- ♣ Más de tres veces al mes
- ♣ Sólo compro productos **no ecológicos** si no tengo otro remedio

31. Señale el **destino** de este queso:

- ♣ Un regalo
- ♣ Consumo familiar habitual
- ♣ Consumo en hostelería
- ♣ Consumo **compartido** con sus amigos

♣ Lo voy a consumir **yo sólo/a**
Muchísimas gracias por su colaboración

