

”
SAGPyA - UNC



Lechería Caprina

Análisis de Cadena de Valor

“Una Mirada integral de los factores que afectan al sector”

Fecha: Mayo 2009
MV. Alejo Correa
Ing. Agr. Cristina Deza

MERCOLACTEA
San Francisco
Córdoba



Principales voces escuchadas

Productor

Podemos producir mas leche, pero el precio que se paga no nos alcanza.
Cuando nos incentivan a producir más después nos bajan el precio o dejan de comprar.

Industrial

Falta leche y los precios son muy altos.
Resulta difícil presionar el mercado con precio y volumen.

Comercializador

El producto tiene baja rotación.
Cuando hay demanda no hay queso.

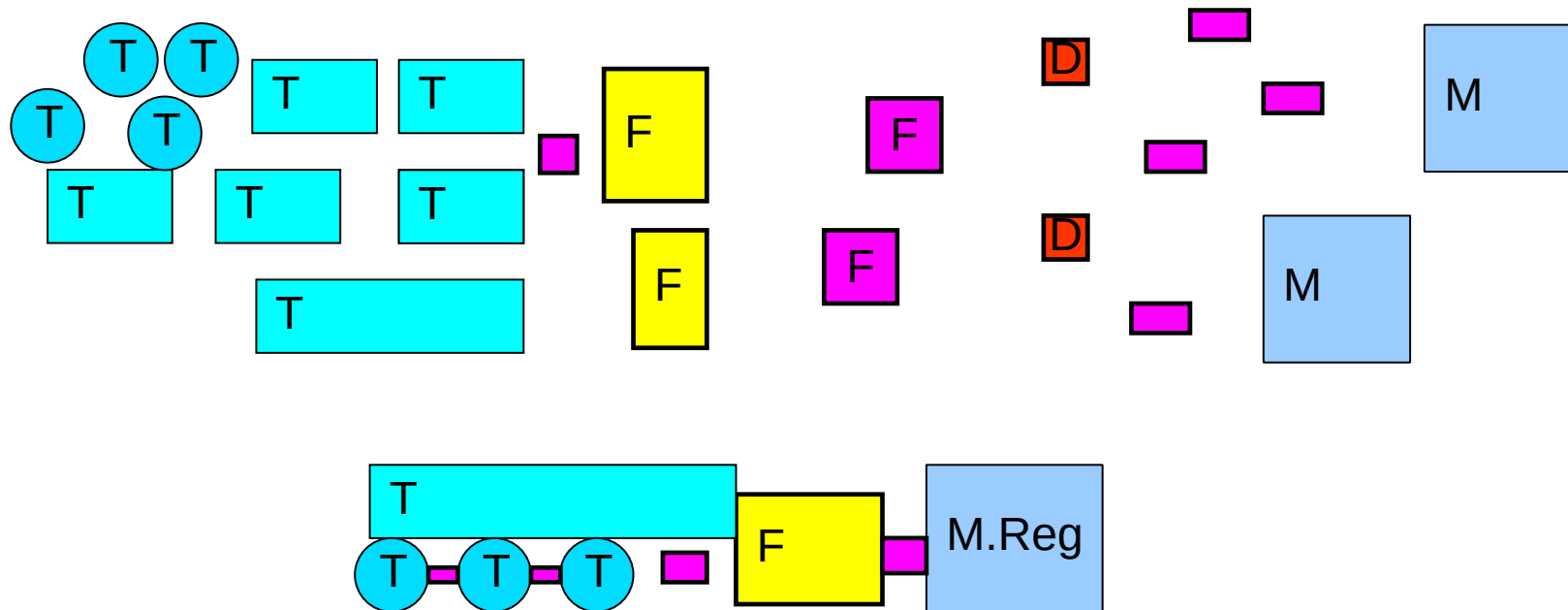
Consumidor

Los quesos son caros.
Sabor muy fuerte.
Nunca son iguales.



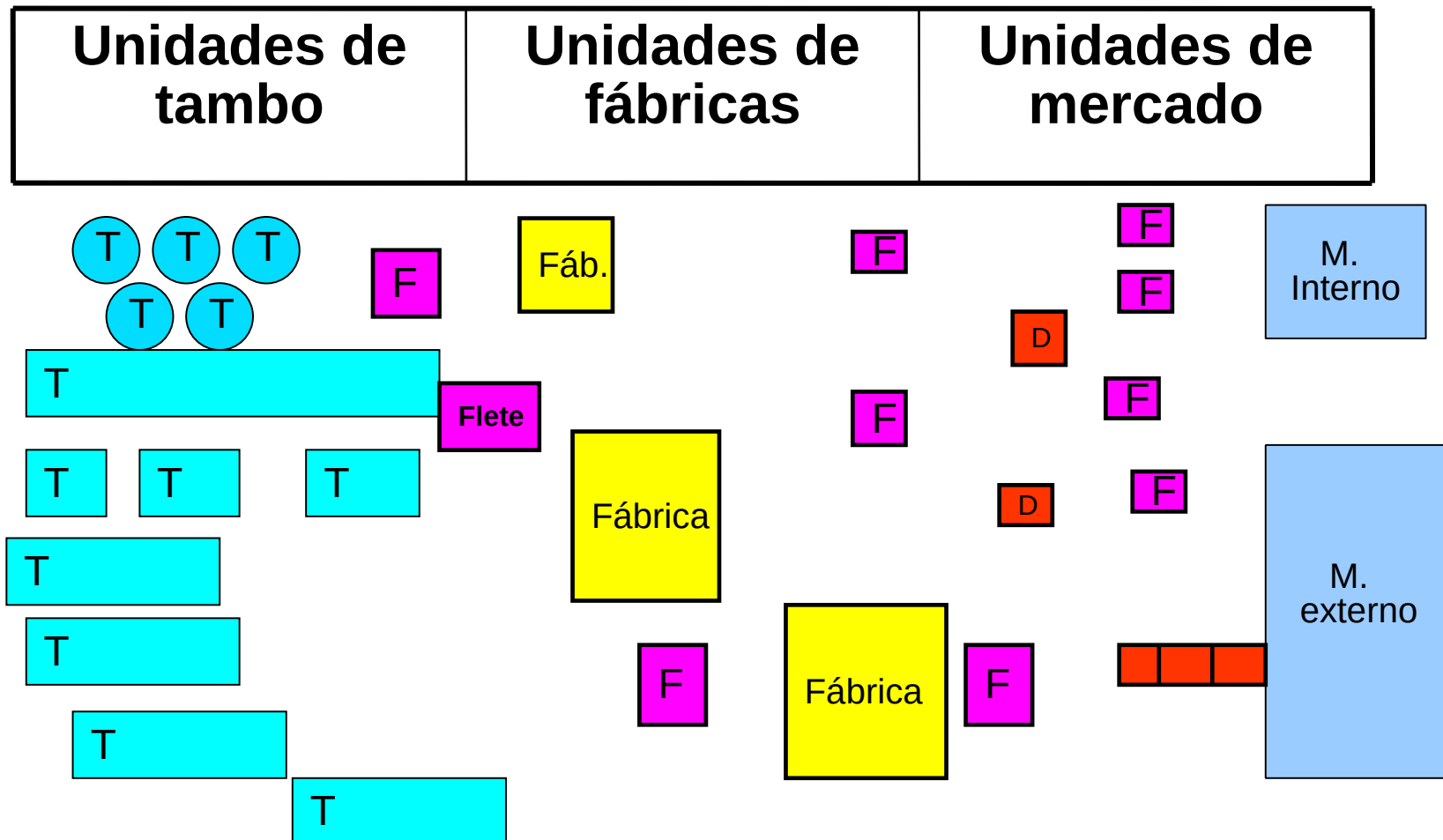
Inter- relación de distintos modelos de cadena de valor

Unidades de tambo	Unidades de fábricas	Unidades de mercado
-------------------	----------------------	---------------------





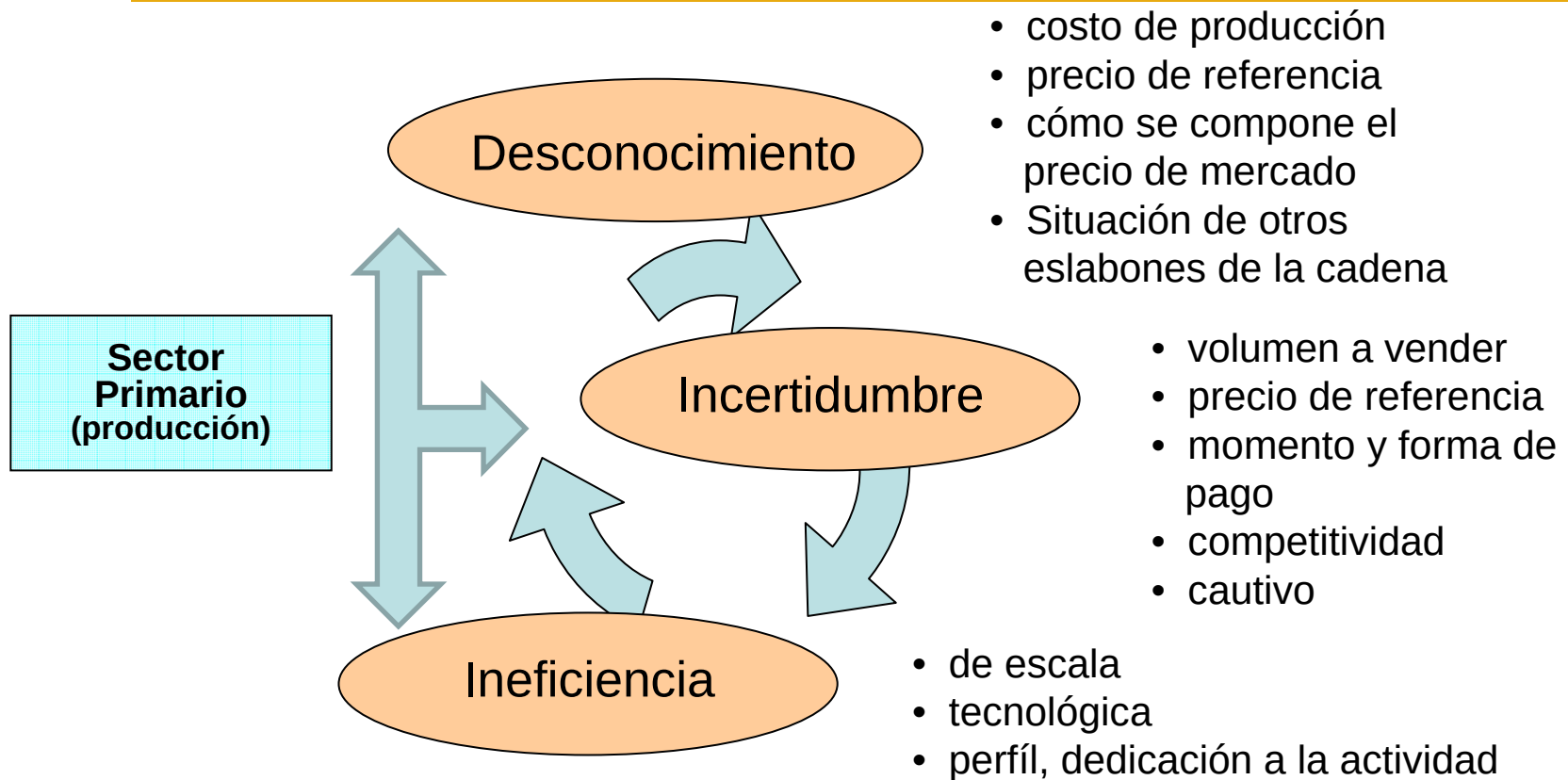
Inter-relación de distintos modelos de cadena de valor





Componentes del análisis

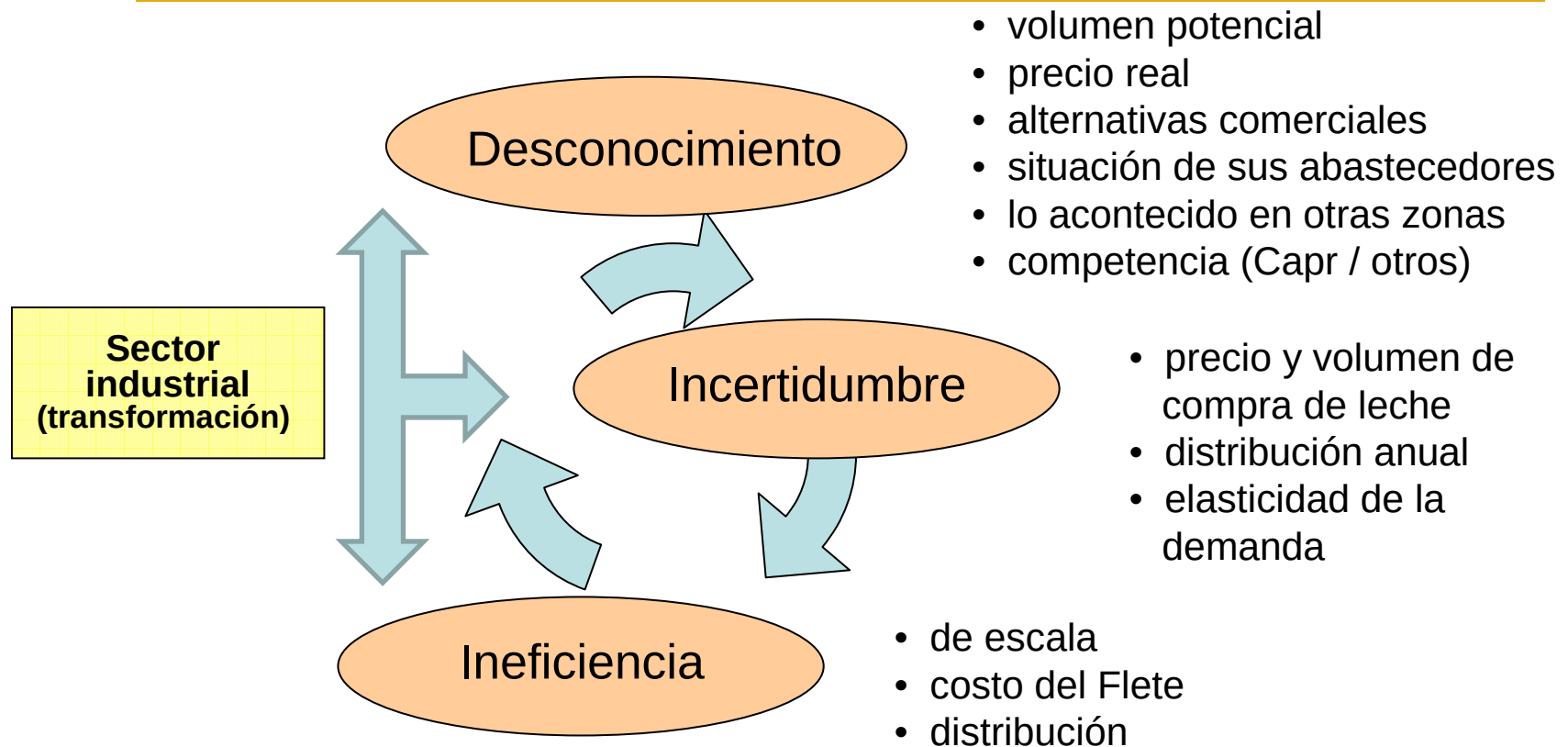
Cadena Láctea Caprina: Sector Productivo





Componentes del análisis

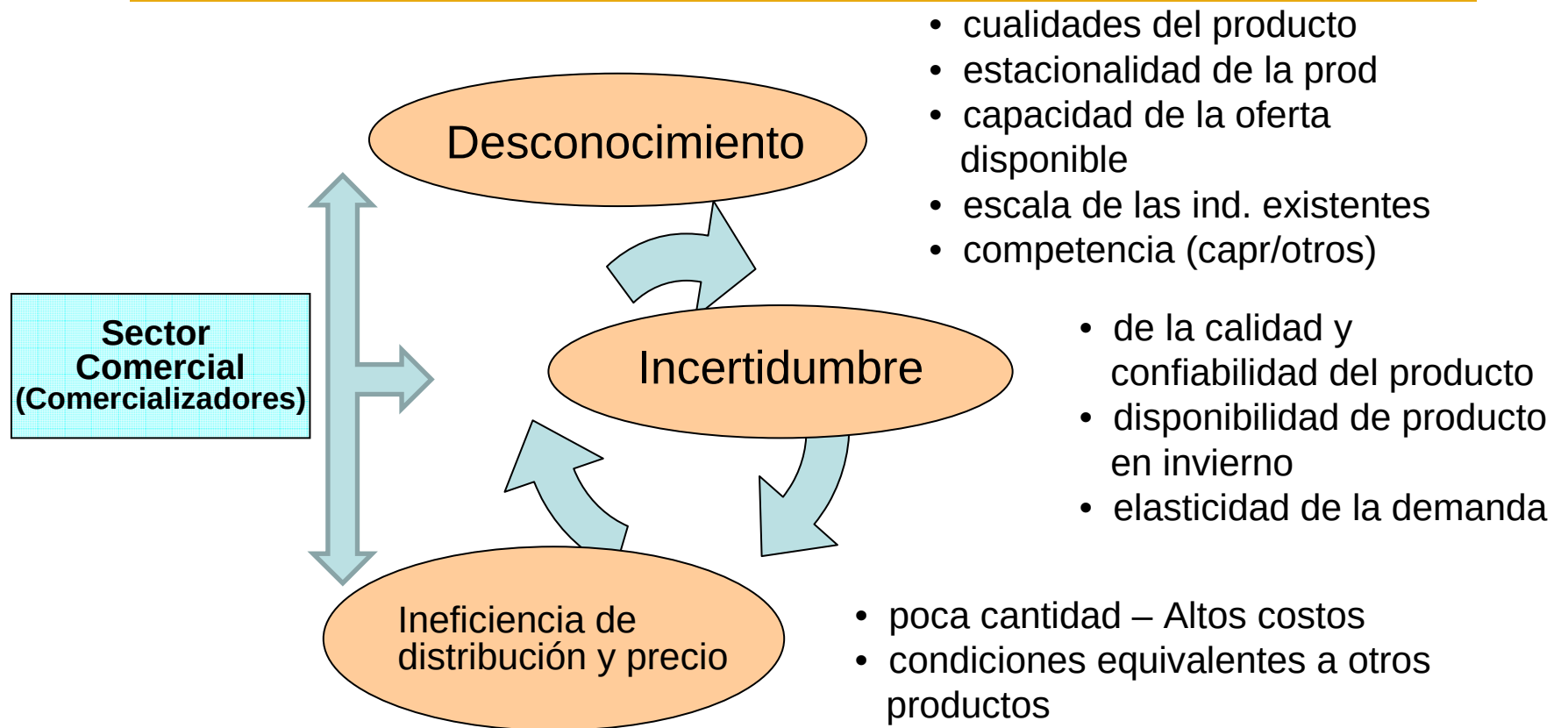
Cadena Láctea Caprina: Sector Industrial





Componentes del análisis

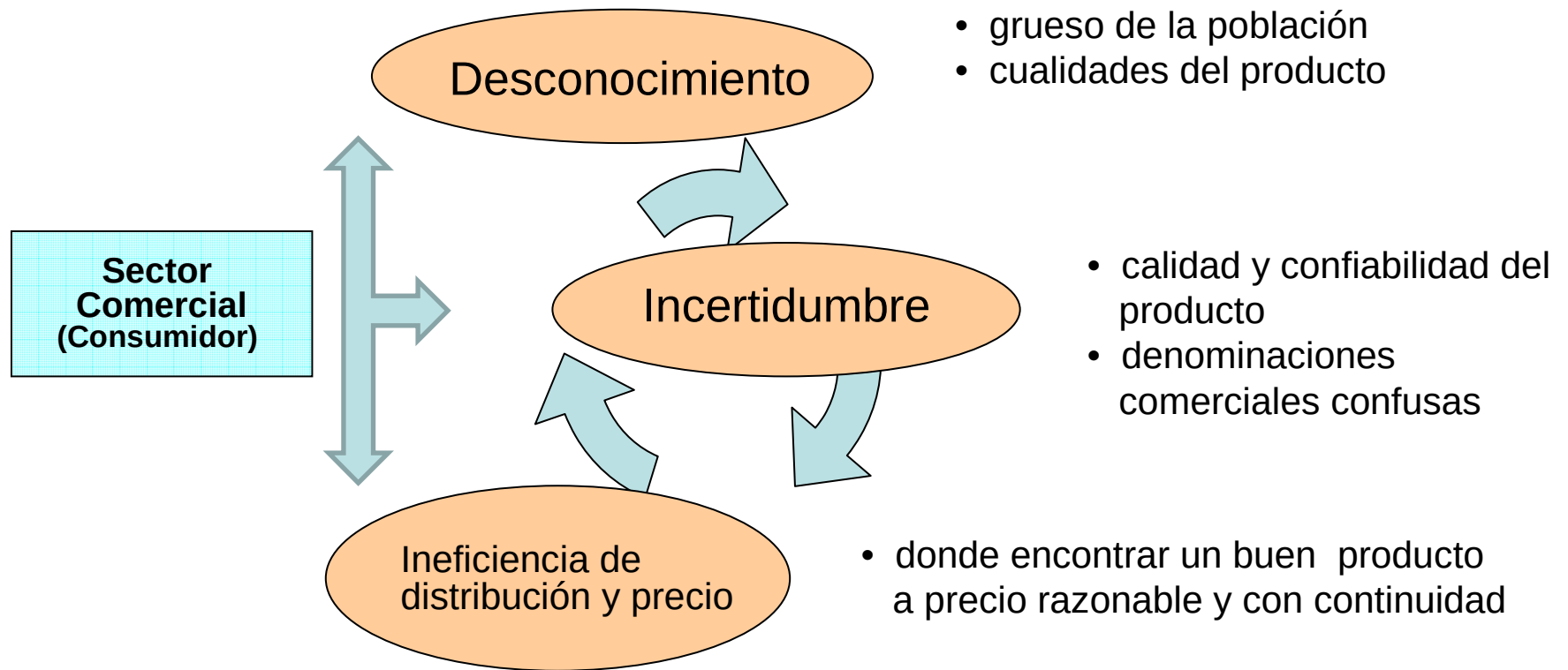
Cadena Láctea Caprina: Sector Comercial (Comercializadores)





Componentes del análisis

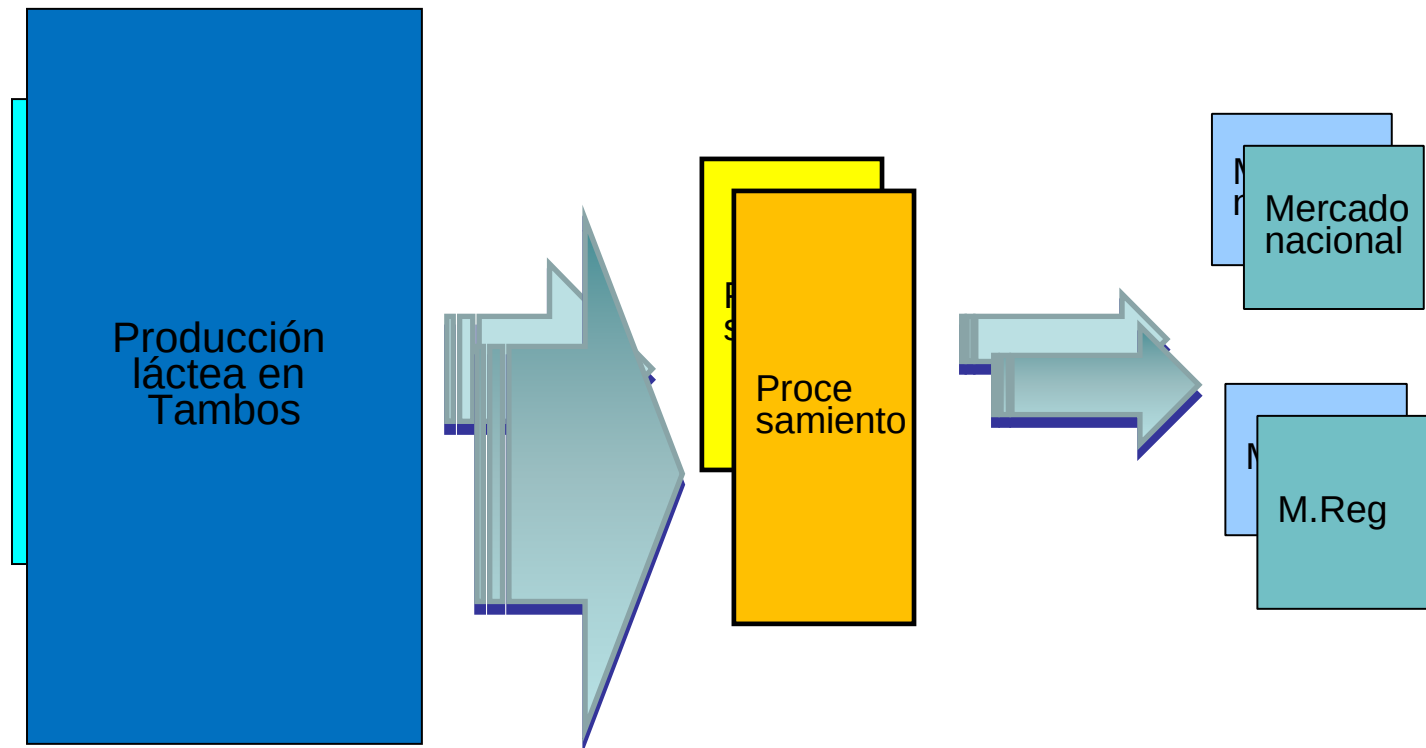
Cadena Láctea Caprina: Sector Comercial (Consumidor)





Inter- relación de distintos modelos de cadena de valor

Unidades de tambo	Unidades de fábricas	Unidades de mercado
-------------------	----------------------	---------------------





Perfil de los microemprendedores

- Lleva adelante en forma personal todas las actividades de la empresa.
- Se basa en su experiencia, desconfía de la capacidad de los otros y por lo tanto le cuesta delegar.
- Se vincula a un mercado muy limitado.
- Tiende a quejarse de las dificultades, poniendo el acento en el afuera sin revisar su propia dinámica.
- No utiliza tecnología, se arregla con personal poco calificado.
- La división del trabajo es escasa, en general hay superposición de roles y de funciones.
- Espera soluciones mágicas.



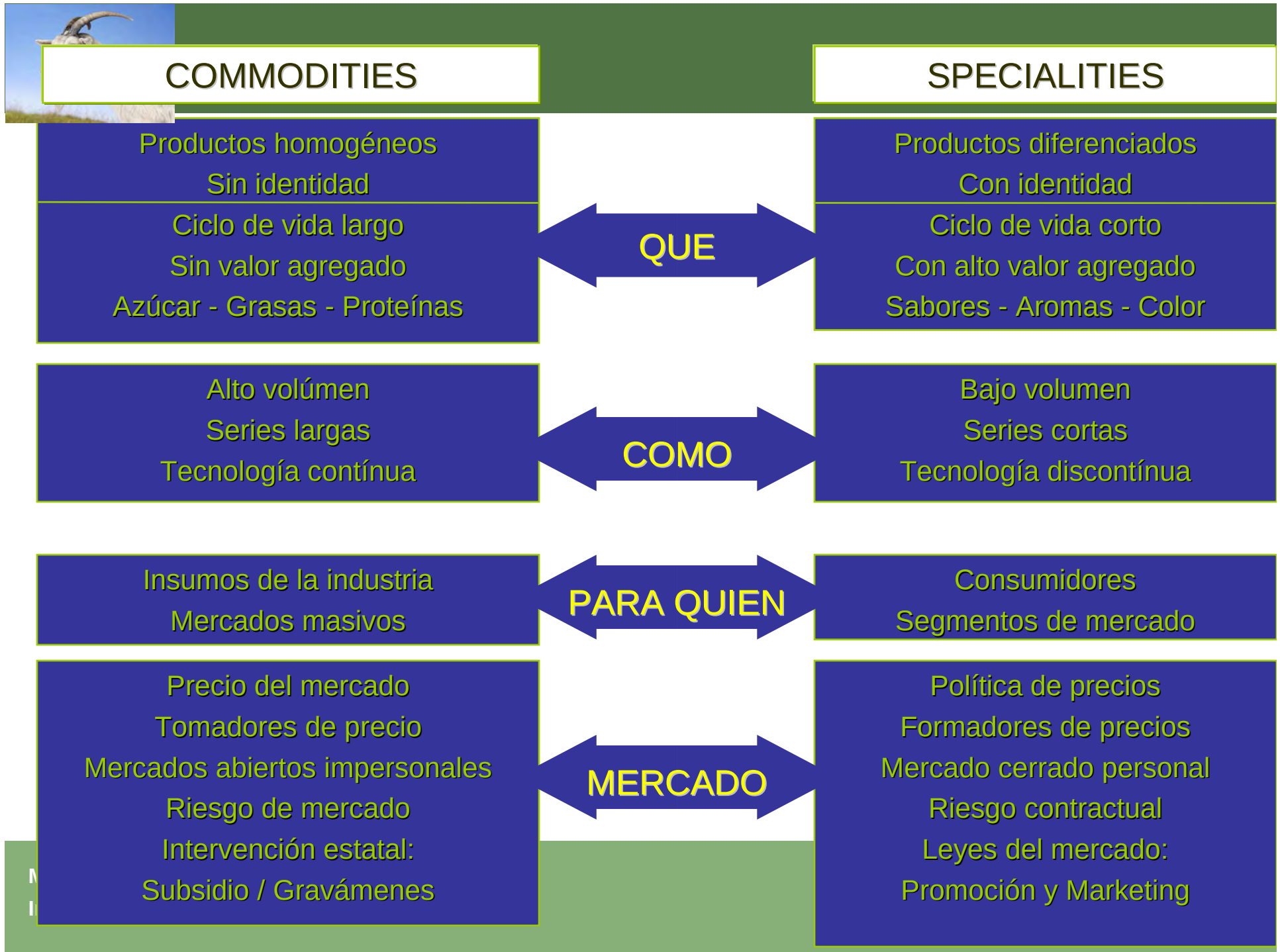
Que producto tenemos ?????

EL VIEJO CONCEPTO

- Bienes Genéricos
- Productos Alimentarios Básicos
- Activos duros: Tierra, maquinaria, edificios
- Los activos manejan el negocio
- Posesión de activos
- Dinero, Finanzas y Activos son la fuente de poder

EL NUEVO CONCEPTO

- Atributos específicos, materias primas diferenciadas
- Moda, Producto de nicho, Servicios
- Los activos intangibles son la fuente competitiva
- El cliente maneja el negocio
- Control de activos
- La información es la fuente de poder





La leche: Cómo se compra? Cómo se paga?

Sistemas

- Precio continuo
- Precio diferenciado: época / calidad
- Sistema base y excedente (base Abril a Septiembre)

Flete

- A cargo de la industria: propio / tercerizado
- A cargo de el/los productores
- Compartido entre industria y productores (inv.)

Precios

- Base \$2,40 Excedente \$1,90 Prom. \$2.05 (en tranquera) Incidencia flete \$0,40/lt
- Precio continuo: Ag-Nov \$1,70, Dic-Marz \$1,55 (en planta) Incidencia flete \$0.25/lt. \$1,10 a \$1,20 (en planta) \$1,55 (en tranquera) Incidencia flete \$0,15 a \$0,50lt
- Precio diferenciado: Calidad \$15/kg de GB + bonific. \$1,60 a \$1,98 inv. a \$1,40 a \$1,60 ver.



La leche: Cómo se compra? Cómo se paga?

Plazos de pago

- Pago semanal (mercado informal, prod. Minifundistas)
- 7 días facturación mensual (Fondo Rotatorio)
- 30 días, facturación mensual
- 30 o 45 días facturación quincenal
- 60,90,120 días facturación mensual (prod. Gdes) verano
- 70% a 45 días 30% a 90 días, facturación quincenal

- Vínculos industria - productor no formalizados.
- Existe una sola experiencia de contrato por compra de leche de cabra. Que establece: volumen de compra anual, distribución mensual y calidad, acordada entre productores e industrial.
- Contratos mejoran relación y diálogo entre partes,(establecieron una dinámica de negociación, pero no han logrado resolver los posibles incumplimientos por parte de alguna de ellas).
- Ejecutar contratos en caso de incumplimiento **NO es una solución**



Los Quesos de cabra : Algunos precios

Precios	28/12/08	22/04/09
Venta directa fábrica consumidor	40 – 50 \$ / kg	=
Venta distribuidor	30 – 40 \$/kg	=
Venta a canal gourmet	40 – 65 \$/kg	=
Venta a supermercado	45 – 56 \$/kg	=
Precio en góndola, quesos nacionales Cabra	53,80 (untables) 47,27 a 99,92 (semid) 139,71 \$/kg Feta oliva	= 52,45 \$/kg =
Precio en góndola quesos importados Cabra	121,00 a 203,98 326,23	156,35 a 214,07; 232,67



Otros Quesos Especiales: Algunos precios

Precios	28/12/08 \$/kg	22/04/09 \$/kg
- Queso de oveja:	158,00	=
- Tres leches	122,85	=
- Especiales de vaca Nacionales	42,69	43,97
Azul		
Brie, Camambert	79,90 -120	70,17 - 88,90
- Especiales de vaca Importados	80,35 265,00	= 559,00
- Quesos de cabra en España:	€8,50 a €12,50/kg(\$41,15 a 60,51)	€14,5 a €30,0/kg(\$66,88 a 143,31)

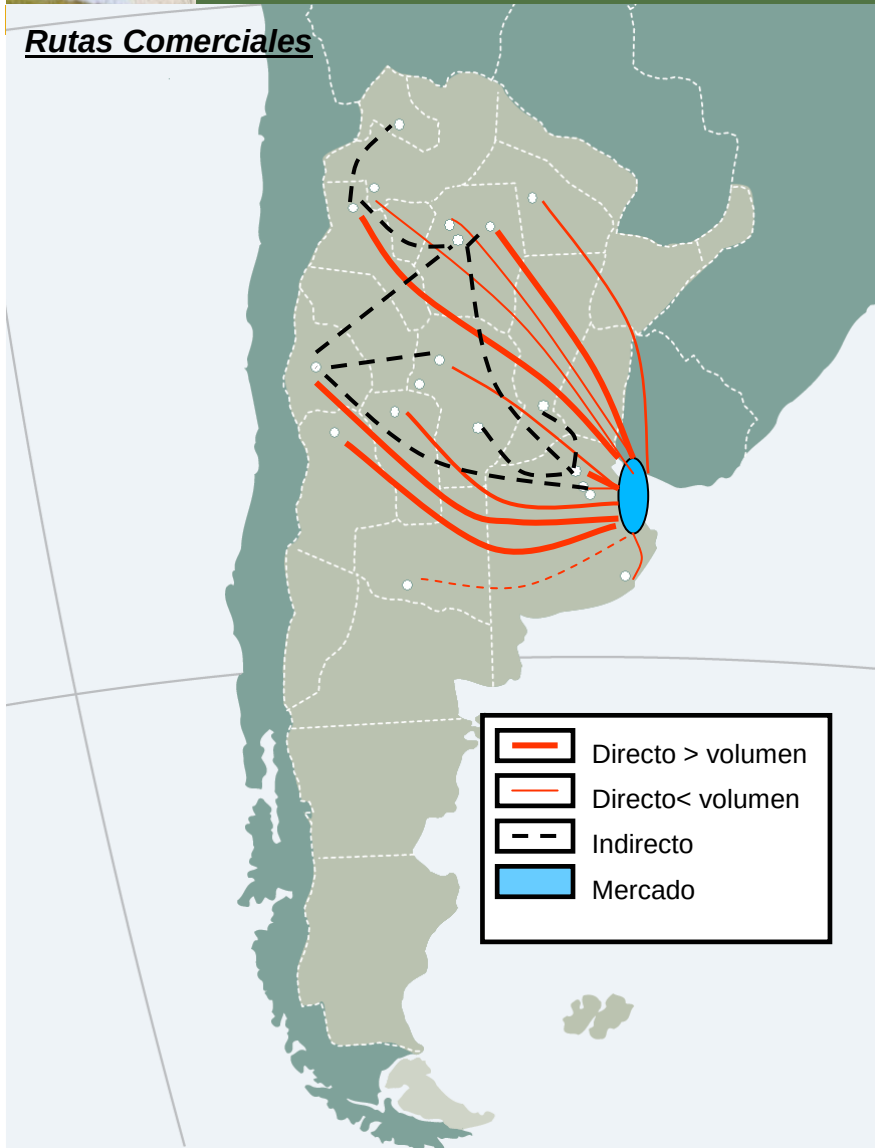
MV. Alejo Correa
Ing. Agr. Cristina Deza

SAGPyA



El mercado: competencia y simbiosis

Rutas Comerciales



- Relaciones comerciales de oportunidad incidencia sobre la demanda de producto y materia prima, su estacionalidad (búsqueda de relaciones otoño-invierno)
- Vínculos entre industrias y cuencas (red)
- Ubicación relativa de los actores respecto del mercado
- Ubicación de los actores de mayor envergadura
- La distancia al mercado: un factor de peso
- Redistribución del mercado frente a salida de actores: Industriales y productores primarios. Efecto de Polarización
- Mercados regionales poca incidencia en la comercialización de las “grandes industrias”, un nicho poco explorado
- Poca o nula asociación para transportar, distribuir o comercializar producto



Los Quesos : Qué pasó con el mercado?

- Las principales industrias encuentran dificultades para abastecerse en la campaña 07-08
- Buscan leche o producto en otras cuencas para satisfacer su necesidad. Proyectan incremento del 10 al 15% para el ejercicio 08-09
- Promueven el desarrollo de productores de la zona. Financian la compra de tambos que cierran a proveedores, para incrementar su abastecimiento.
- Compran tambos o analizan volver a tener su propio abastecimiento, menor dependencia de terceros.
- Crece la oferta de quesos especiales de vaca. Se incrementa la presencia de quesos importados (vaca, oveja, cabra, mixtos)



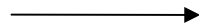
Los Quesos : Qué pasó con el mercado?

- Se impide la exportación de quesos de vaca. Sobre stockeo. Baja de precio de quesos de vaca. Baja precio de leche de vaca al productor.
- Se amplía la brecha de precios entre quesos especiales de vaca y cabra y oveja
- Crisis económica mundial. Incertidumbre frente a la demanda.
- Industrias nacionales no logran aumentar precios de venta a supermercados, se alargan los plazos de pago. Se cierran 300 restaurants gourmets en 5 meses.
- Las industrias y productores deben decidir: Cuanta leche comprar/producir, a qué precio comprar/vender, plazos de pago.
- Renegociaciones de precio en algunas cuencas.
- Enero y Febrero tradicionalmente meses de menor demanda de quesos, en Otoño-Invierno hasta donde se recuperaran las ventas?



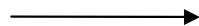
¿ Que visión tenemos ?

Deseable



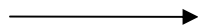
Tener una cuenca lechera
funcionando y exitosa

Queremos



Encontrar solución a los problemas
a corto plazo

Debemos

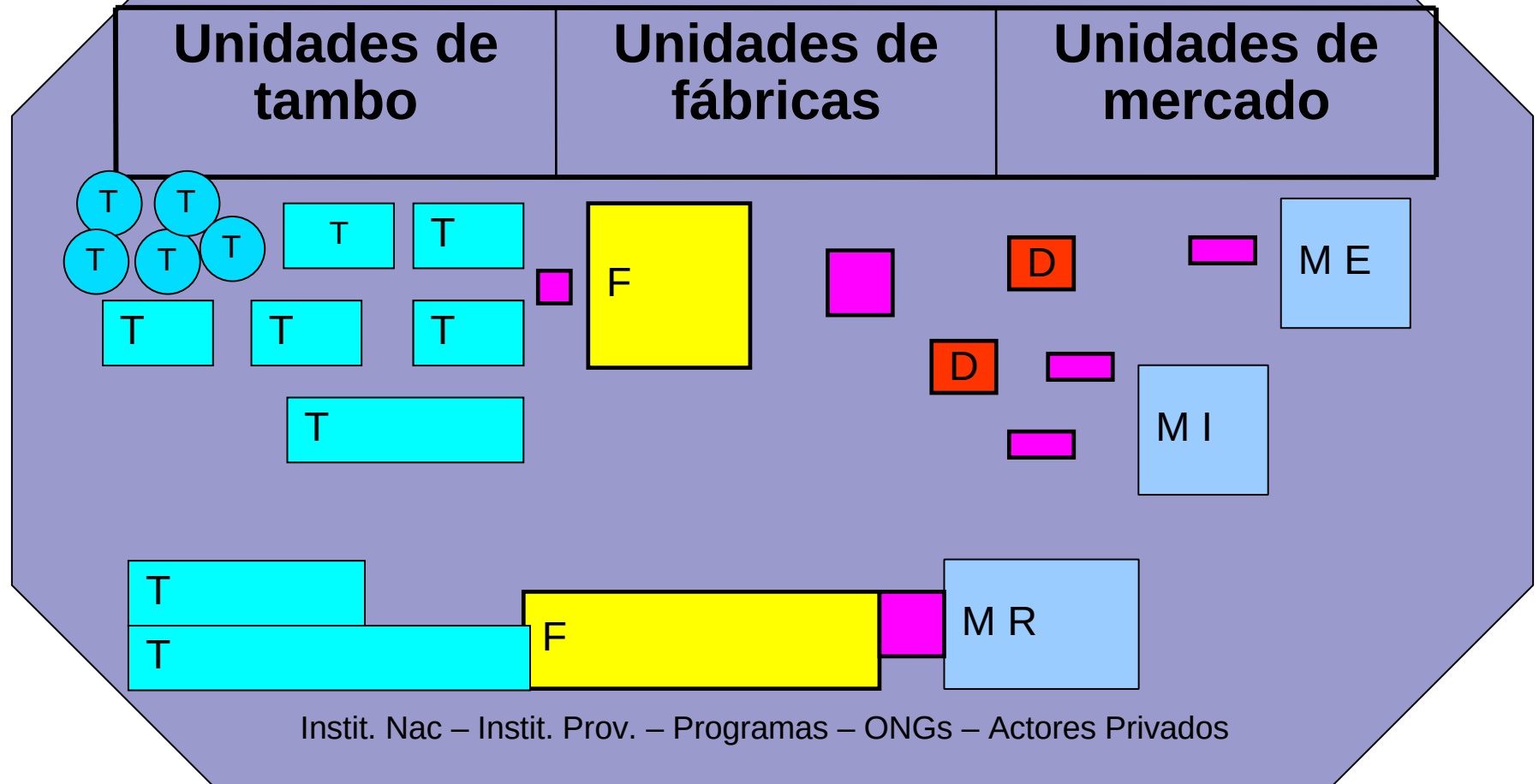


Concebir un proyecto articulado
y exitoso



¿Qué modelo buscamos?

Programa Caprino - Mesa Caprina - Ley 26.141



MV. Alejo Correa
Ing. Agr. Cristina Deza

SAGPyA

Lechería Caprina: se puede progresar!!!!

Tambo Caprino “Los Diegos”
de Diego Varela Marinero e Hijos
Cancha del Agua – Rodeo – Dpto. Iglesia – Prov. de San Juan
1999 -!!!

Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa





Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa





Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa





Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa





Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa



Foto A. Correa

**Seguimos cuesta arriba, pero ya estamos
más cerca!!!**

Foto A. Correa



Algunos disparadores para el debate

- Se puede/debe seguir insistiendo solo con el queso? Que pasa si se elaboran productos menos perecederos o de consumo estival?
- Cómo disminuimos la incertidumbre sobre la que se trabaja?
- El estado agente de financiamiento para compra de la leche (fondo rotatorio), podría colaborar traccionando la demanda?
- En que hay que invertir a corto plazo?



Algunos disparadores para el debate

- Se puede fomentar el desarrollo de nuevos productores en estas circunstancias?
 - Qué perfil?
 - Qué producto?
 - Qué escala?
 - En donde?
- Es posible establecer un Plan Estratégico Sectorial, cuyos componentes sean las estrategias de desarrollo provincial?
- Se puede establecer un Plan Estratégico si no se conoce la problemática de cada uno de los eslabones de la cadena de valor?



Muchas Gracias!!

SAGPyA

MV. Alejo Correa
Área Caprinos SAGPyA
Desarrollo y Monitoreo Cuencas Lecheras Caprinas

Ing. Agr. Cristina Deza
Prof. Adjunta Cátedra de Rumiantes Menores U.N.C
Convenio UNC-Área Caprinos SAGPyA