



**Unión Europea**  
Fondo Europeo Agrícola  
de Desarrollo Rural



**JUNTA DE ANDALUCÍA**  
Consejería de Agricultura y Pesca

# Estudio de cadena de valor de la leche y el queso de cabra. Campaña 2009



Para más información:

Observatorio de Precios y Mercados  
[www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/obsprecios](http://www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/obsprecios)

Email: [obsprecios.cap@juntadeandalucia.es](mailto:obsprecios.cap@juntadeandalucia.es)



## OBJETIVO

El estudio de la cadena de valor de la leche y el queso de cabra tiene como principal objetivo dotar de mayor transparencia al mercado, mediante el conocimiento de los mecanismos de formación de los precios en cada punto de la cadena, de los costes que cada agente soporta y del margen neto que cada eslabón obtiene.

Para ello se ha realizado el análisis de las principales configuraciones de distribución del queso de cabra, fresco y curado, elaborado en Andalucía artesanalmente en 2009, con leche de cabras andaluzas.

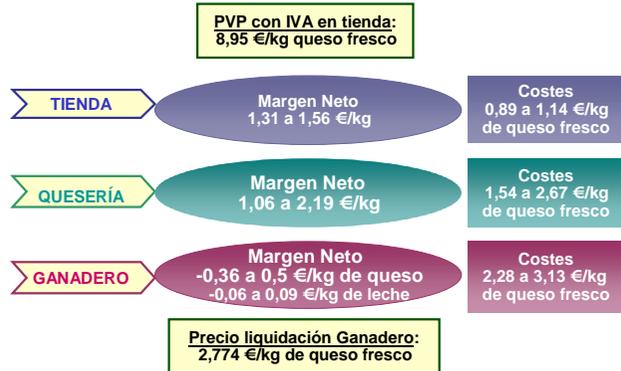
La leche llega a cooperativas con queserías tradicionales y a queserías tradicionales independientes, saliendo en forma de quesos artesanos que se dirigen a los distintos tipos de puntos de venta, de los que se han analizado aquellos al que accede el consumidor final con más frecuencia.

Explotación → Cooperativa / Quesería tradicional → Tienda

## Configuración tradicional de distribución del queso fresco

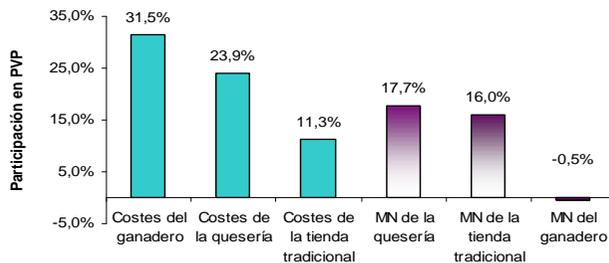
Para el queso fresco elaborado artesanalmente es el canal más importante, ya que canaliza a través de minoristas el 61,1% de las ventas.

### Precios, Costes y Márgenes del queso fresco en configuración tradicional



Nota: El margen neto procedente más frecuente para el ganadero es -0,04 €/Kg de queso fresco.

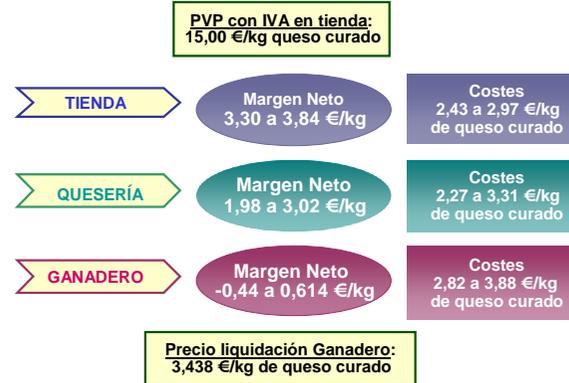
### Participación de los distintos eslabones en el PVP



## Configuración tradicional de distribución del queso curado

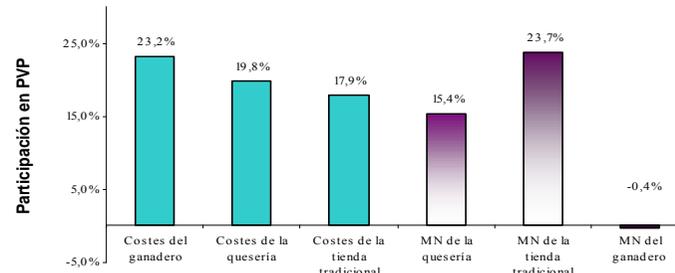
La representatividad del queso de cabra curado artesano en la configuración moderna es escasa, limitándose casi a la gran distribución local. Por ello sólo se estudia la configuración tradicional, que canaliza a través de minoristas casi el 43% de las ventas del queso curado.

### Precios, Costes y Márgenes del queso curado en configuración tradicional



Nota: El margen neto más frecuente para el ganadero es -0,054 €/Kg de queso curado

### Participación de los distintos eslabones en el PVP



**Margen neto:** se usa como estimador del beneficio y se calcula como la diferencia entre ingresos y costes totales

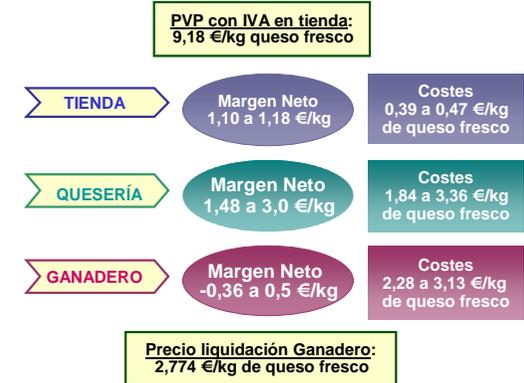
En el primer eslabón de la cadena los ingresos del ganadero no incluyen los ingresos por la venta de carne procedente de los cabritos, por no continuar éstos formando parte de la cadena en los siguientes eslabones.

- El sector productor de leche de cabra está bastante atomizado y la dimensión de las queserías tradicionales es escasa.
- La cadena de valor del queso de cabra artesano se caracteriza por ser corta (sin presencia de mayoristas) y por un alto grado de integración vertical entre las fases de producción y la industrial.
- Las ventas de queso de cabra artesanal quedan en su gran mayoría en un mercado cercano a los centros de producción.
- La fuerte competencia y el precio como factor determinante en las compras del consumidor, presionan a la baja sobre los precios del queso, y ello se traslada a los precios en origen de la leche. Considerando el precio más frecuente percibido por el ganadero por la leche de cabra en 2009 (0,505 €/kg), el beneficio unitario es negativo en la mayoría de las explotaciones ganaderas encuestadas (sin incluir en dicho beneficio del ganadero el ingreso por la venta de los cabritos).
- La explotación ganadera es el eslabón que mayores costes soporta en configuración tradicional, mientras que en configuración moderna el mayor coste lo soporta la quesería, debido a los costes de transporte y plataforma de distribución.
- El beneficio unitario obtenido en la fase de venta minorista por el queso curado es muy superior al obtenido por el queso fresco, debido a la gran diferencia existente entre el precio de adquisición a la quesería y el precio de venta al público. No obstante, hay que tener en cuenta que la rotación del queso fresco es muy superior a la del curado.

## Configuración moderna de distribución del queso fresco

La venta a través de la gran distribución canaliza el 26,4% de las ventas de queso fresco.

### Precios, Costes y Márgenes del queso fresco en configuración moderna



Nota: El margen neto más frecuente para el ganadero es -0,04 €/Kg de queso fresco

### Participación de los distintos eslabones en el PVP

