

Cadena de valor de la leche y el queso de cabra en Andalucía en el primer semestre de 2010



Febrero de 2011

La Secretaría General del Medio Rural y Producción Ecológica se ha encargado de la coordinación y dirección facultativa del estudio.

La asistencia técnica y redacción del trabajo ha sido llevada a cabo por el departamento de Prospectiva de la Empresa Pública de Desarrollo Agrario y Pesquero, participando en el mismo los siguientes técnicos:

María José López Baldovín

David Polonio Baeyens

Trinidad Manrique Gordillo

Rubén Granado Díaz

Este estudio ha sido financiado con el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural.

CADENA DE VALOR DE LA LECHE Y EL QUESO DE CABRA EN ANDALUCÍA EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2010

Contenido

- 1. Antecedentes y Objetivos**
- 2. Metodología**
- 3. Descripción de la cadena de valor**
- 4. Análisis de la información**
- 5. Resultados del análisis**
- 6. Conclusiones en 2010**

1. Antecedentes y objetivos

1.1. Antecedentes

1.2. Objetivos

1.1. Antecedentes

Teniendo como precedente el estudio sobre la cadena de valor de la leche y el queso de cabra en Andalucía en 2009, se elabora este trabajo con el que se pretende dar continuidad a este tipo de trabajos en el sector de la leche y el queso de cabra, ampliar el conocimiento de la cadena de valor y, así, como contribuir a una mayor transparencia de los mercados agroalimentarios.

1.2. Objetivos

Objetivos generales

- ➔ Dotar al mercado de una **mayor transparencia**, contribuyendo a la detección de posibles ineficiencias en la cadena.
- ➔ Contribuir a la **mejora del conocimiento** de los mercados a partir de la composición y funcionamiento de los agentes comerciales.

Objetivos específicos

- ➔ Cuantificar los **costes en cada eslabón** de la cadena de valor.
- ➔ Cuantificar los **márgenes netos** de los distintos eslabones de la cadena en el primer semestre de 2010.

2. Metodología

2.1. Definición del producto objeto de estudio

2.2. Esquema metodológico

2.1. Definición del producto objeto de estudio

El producto objeto de estudio de la cadena es el **queso de cabra elaborado en Andalucía en el primer semestre de 2010 a partir de leche de cabras andaluzas. Se diferenciará entre queso fresco y curado.**

Justificación:

La leche es la producción más relevante del sector caprino. No obstante, dado que el destino mayoritario de la leche de cabra es la elaboración de queso, y que se pretende hacer el seguimiento de la utilización de la leche de cabra que es producida, elaborada y distribuida en Andalucía (aunque ésta se reduce a un pequeño porcentaje del total, de alrededor del 10%); se van a incorporar los siguientes eslabones de la cadena de valor: la fase industrial y la de venta minorista, por lo que la cadena de valor resultante corresponderá al queso elaborado con leche de cabra.

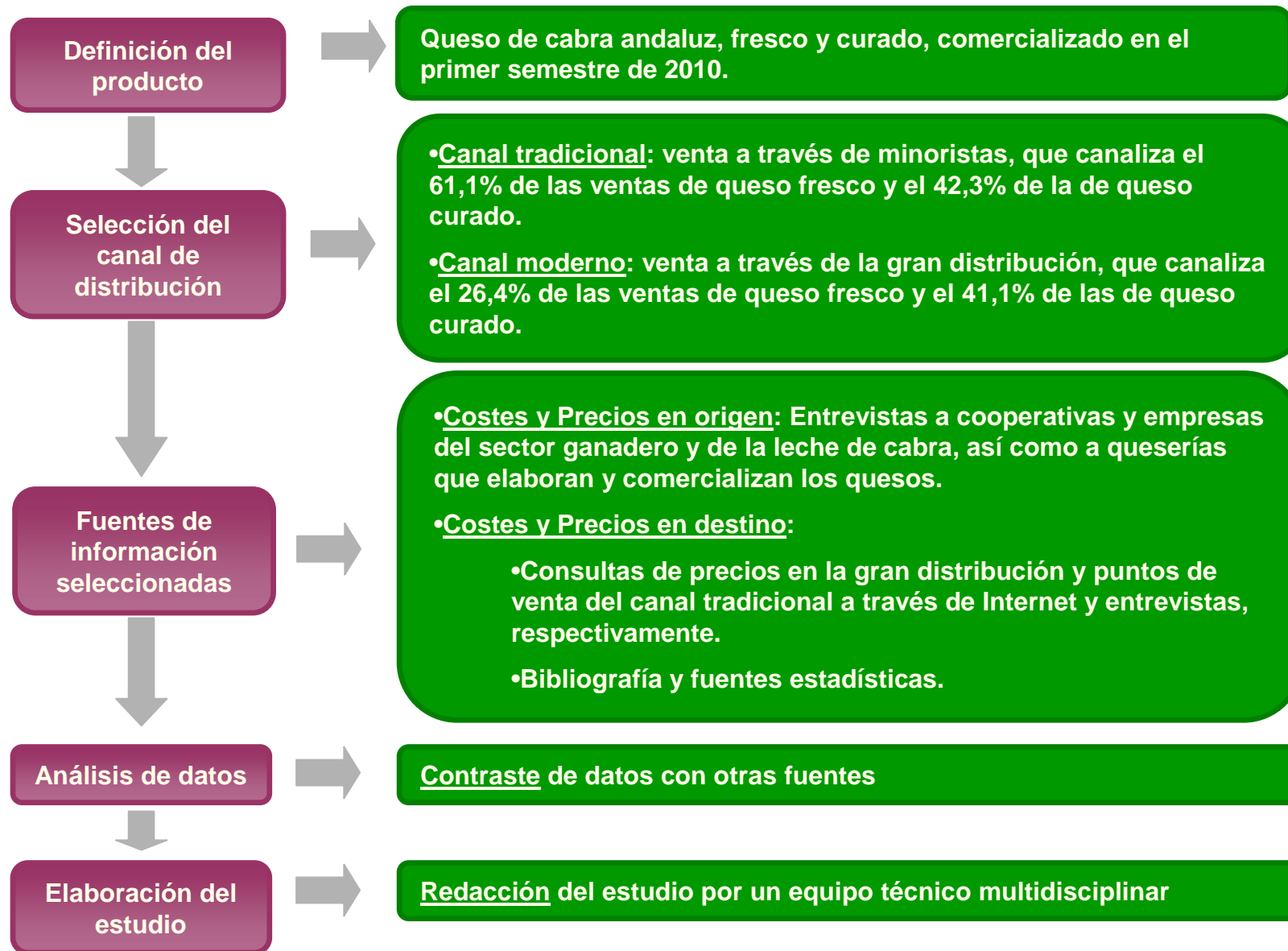
2.2. Esquema metodológico

Para la elaboración del trabajo se ha seguido el mismo planteamiento metodológico realizado en el documento “Cadena de valor de la leche y el queso de cabra en Andalucía en 2009”, y que se muestra en la siguiente diapositiva.

En relación al análisis de los datos, cabe citar las siguientes apreciaciones:

- ☞ El precio en origen de la leche está referido al primer semestre de 2010 y se ha consultado en fuentes estadísticas de la Consejería de Agricultura y Pesca. Los precios del queso a la salida de la quesería proceden de las queserías consultadas.
- ☞ Los costes de la explotación ganadera y de transformación de la leche en queso, han sido consultados a cooperativas ganaderas, fábricas de quesos y queserías tradicionales en el año 2009, actualizándose posteriormente para el primer semestre de 2010.
- ☞ Los costes de los puntos de venta han sido consultados en bibliografía.
- ☞ Los precios del queso en tienda tradicional han sido consultados a gestores de las mismas, mientras que los precios en puntos de venta de la gran distribución fueron consultados a través de internet.
- ☞ Los resultados obtenidos en el estudio han sido validados por técnicos expertos.

2.2. Esquema metodológico (continuación)

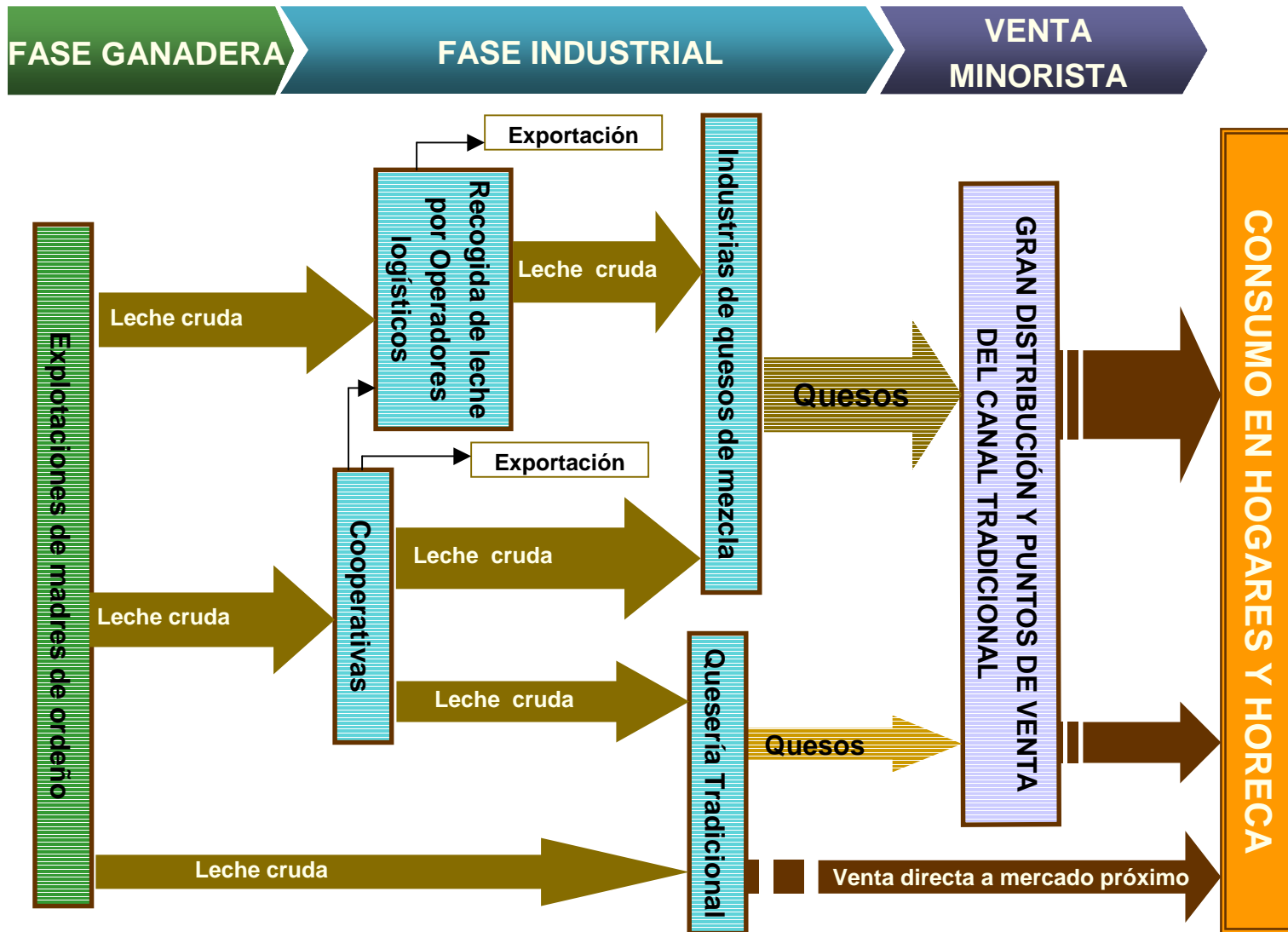


3. Descripción de la cadena de valor del queso de cabra

3.1. Fases de la cadena de valor en Andalucía

3.2. Configuraciones de la cadena seleccionadas

3.1. Fases de la cadena de valor en Andalucía



Fuente: Elaboración propia a partir de consultas al sector.

3.1. Fases de la cadena de valor en Andalucía (continuación)

En la cadena de valor del queso de cabra, intervienen:

- el sector caprino productor de leche y
- el sector transformador de la leche en queso.

La mayor parte de la leche de cabra se suele dirigir a la elaboración de quesos de mezcla por parte de grandes industrias transformadoras, que generalmente se encuentran integradas con las industrias que realizan la recogida de la leche. Pero esta fase industrial, a pesar de ser la predominante, no se incluye en el estudio, por tener lugar el proceso de transformación fuera de Andalucía.

La elaboración del **queso artesano** en **queserías tradicionales** sí que tiene lugar dentro de Andalucía. En este caso, los sectores productor y transformador se suelen integrar verticalmente, ya que existen una serie de explotaciones de hembras de ordeño destinadas a producir la leche que se emplea para elaborar los quesos artesanos, dentro de la cooperativa, o en la quesería tradicional independiente relacionada con dichas explotaciones. Además, la mayoría de este queso es comercializado por las mismas cooperativas y queserías tradicionales al comercio tradicional y a la gran distribución. Una pequeña parte de los quesos se vende en tiendas propias de las queserías y otra pequeña parte se suministra directamente al canal HORECA. En consecuencia, se produce una verticalización amplia de la cadena de valor.

La elaboración del queso sigue múltiples modelos productivos alternativos, conllevando la existencia de numerosas configuraciones de la cadena de valor. El estudio se centra en la cadena de valor de la leche de cabra a la que se le puede hacer el seguimiento, por haberse producido, transformado y distribuido en Andalucía.

3.2. Configuraciones de la cadena seleccionadas

En el estudio se han seleccionado dos configuraciones en función del tipo de punto de venta al que accede el consumidor final con más frecuencia, según se desprende de las entrevistas realizadas:

- Moderna**: cuando los puntos de venta al consumidor pertenecen a la gran distribución.
- Tradicional**: cuando los puntos de venta al consumidor son tiendas tradicionales, supermercados locales, mercados de abastos o tiendas especializadas.

En el estudio no se incluye el volumen de queso vendido mediante las tiendas propias de las queserías, ni el suministrado directamente al canal HORECA.

El estudio diferencia entre queso fresco y queso curado, por necesitar distintos volúmenes de materia prima para obtener 1 kg de producto y por diferir en sus costes de transformación, así como en sus precios de venta.

En el caso del queso de cabra curado su representatividad en la configuración moderna es muy limitada, por lo que en esta configuración sólo se incorporará al estudio el queso fresco de cabra.

3.2. Configuraciones de la cadena seleccionadas (continuación)



4. Análisis de la información

4.1. Consideraciones

4.2. Estimación de costes en los eslabones de la cadena

4.3. Precios en los eslabones de la cadena

4.1. Consideraciones

- La información sobre precios y costes de referencia utilizados en el estudio ha sido facilitada directamente por los propios agentes sectoriales, a excepción de los precios de la leche liquidados al ganadero, que proceden de fuentes estadísticas.
- En la cadena de valor del queso de cabra debe reflejarse el proceso de conexión entre el sector productor de leche y el sector transformador, así como la secuencia de actividades, precios y costes en cada proceso. El inicio de la cadena coincide con la actividad de producción de la materia prima básica del proceso de fabricación del queso de cabra (la leche de cabra), pero las partidas de costes vienen expresadas en €/kg de queso, para lo cual se necesita multiplicar cada partida de costes expresada en €/kg de leche por la cantidad de kg de leche necesarias para elaborar 1 kg de queso fresco y 1 kg de queso curado:

5,2 – 6,0 Kg de leche / Kg de queso fresco

6,6 – 7,0 Kg de leche / Kg de queso curado

- Se han identificado los valores máximos y mínimos de las horquillas de costes dentro de las cuales oscilan los valores de cada una de las partidas de costes. El rango de costes totales corresponde a los costes agregados que asumen los ganaderos y queserías, y no a la suma de las partidas.

4.1. Consideraciones (continuación)

- Se han identificado los valores máximos y mínimos de las horquillas de precios entre los cuales oscila el producto en cada eslabón.
- El rango del margen neto expuesto más adelante en la estructura de costes y precios, corresponde a la diferencia entre el rango de costes soportados por las queserías y los ingresos obtenidos como consecuencia de aplicar el precio más frecuente.
- En el cálculo de los ingresos del ganadero se consideran únicamente los obtenidos en la venta de la leche con vistas a formar la cadena de valor del queso, excluyendo los ingresos procedentes de la venta de los cabritos.

4.2. Estimación de costes en los eslabones de la cadena

4.2.1. Costes de la explotación de madres de ordeño

	COSTES DEL GANADERO						
	Rango (€/kg de leche)		Costes más frecuentes (€/kg de leche)	Rango (€/kg de queso fresco)		Rango (€/kg de queso curado)	
Alimentación	0,278	0,377	0,384	1,53	2,07	1,89	2,57
Sanidad	0,015	0,019	0,019	0,08	0,10	0,10	0,13
Mano de obra	0,051	0,152	0,049	0,28	0,84	0,35	1,04
Gastos generales	0,021	0,063	0,061	0,12	0,35	0,14	0,43
COSTE TOTAL	0,416	0,572	0,514	2,28	3,14	2,83	3,89

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas.

4.2. Estimación de costes en los eslabones de la cadena (continuación)

4.2.2. Costes de la quesería

COSTES DERIVADOS DE LA COMPRA Y RECOGIDA DE LA LECHE EN 2010				
	Rango en queso fresco		Rango en queso curado	
Recogida y transporte hasta planta de transformación	0,20	0,36	0,26	0,46
Almacenamiento y conservación	0,00	0,12	0,00	0,09
TOTAL (€/kg de queso)	0,20	0,48	0,26	0,55

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas.

RANGO DE COSTES DE TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN EN CONFIGURACIÓN TRADICIONAL				
	QUESO FRESCO		QUESO CURADO	
Transformación en queso, envasado, etiquetado y expedición	1,09	1,78	1,09	1,78
Maduración			0,61	0,69
Costes generales (amortizaciones, impuestos, electricidad, etc.)	0,04	1,05	0,04	1,05
Total (€/kg de queso)	1,44	2,82	2,13	3,43

RANGO DE COSTES DE TRANSFORMACIÓN Y DISTRIBUCIÓN EN CONFIGURACIÓN MODERNA		
	QUESO FRESCO	
Transformación en queso, envasado, etiquetado y expedición	1,09	1,78
Costes de plataforma distribución y transporte a tienda	0,65	1,67
Costes generales (amortizaciones, impuestos, electricidad, etc.)	0,04	1,05
Total (€/kg de queso)	1,83	3,73

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas.

4.2. Estimación de costes en los eslabones de la cadena (continuación)

4.2.3. Costes del punto de venta

Costes del punto de venta en canal tradicional para el queso fresco

Transporte a tienda	0,09 - 0,12
Mano de obra	0,47 - 0,62
Gastos generales	0,37 - 0,44
TOTAL COSTES (€/kg)	0,92 - 1,18

Costes del punto de venta en canal tradicional para el queso curado

Transporte a tienda	0,09 - 0,12
Mano de obra	0,47 - 0,62
Gastos generales	1,95 - 2,34
TOTAL (€/kg)	2,52 - 3,08

Costes del punto de venta de la gran distribución para el queso fresco

Mano de obra	0,21 - 0,24
Gastos generales	0,11 - 0,13
Servicios Centrales	0,09 - 0,11
TOTAL COSTES (€/kg)	0,40 - 0,48

Nota: Los gastos generales atribuibles al queso curado se han mayorado respecto a los del fresco porque éste último tiene mayor rotación en el estante. El coeficiente de mayoración se ha obtenido de la proporción entre el volumen de queso fresco vendido y el volumen de queso curado vendido por las queserías entrevistadas.

Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas y estudios de cadenas de valor del MARM.

4.3. Precios en los eslabones de la cadena

Para el cálculo de los ingresos del ganadero se utiliza el precio medio de la leche en el primer semestre de 2010. Para el cálculo de los ingresos en los siguientes eslabones de la cadena se utiliza el precio más frecuente, obtenido de ponderar las ventas dirigidas a las distintas configuraciones por el precio correspondiente.

4.3.1. Precios liquidados al ganadero

El precio pagado a los ganaderos por la leche en el primer semestre de 2010, osciló entre 0,41€/kg y 0,53 €/kg de leche, siendo el precio medio de 0,48 €/kg de leche.

El precio considerado para los cabritos lechales ha sido de 4,37 €/kg. Para expresar este precio en €/kg de leche se ha considerado una explotación tipo de 274 cabras, con una producción lechera de 471 kg de leche/cabra en el caso de multíparas y 351 kg de leche/cabra en el caso de primíparas (Fuente: MARM (2006): Análisis de la Economía de los sistemas de producción, resultados técnico-económicos de explotaciones de ganado caprino de leche en Andalucía, Castilla-La Mancha y Murcia en 2005”).

	Precio medio liquidado al ganadero (€/kg de leche)	(€/kg de queso fresco)	(€/kg de queso curado)
Por la leche	0,486	2,67	3,31
Por los cabritos	0,137	0,75	0,93

Fuente: Elaboración propia.

4.3. Precios en los eslabones de la cadena (continuación)

4.3.2. Precios de venta del queso en la quesería

Los precios del queso a la salida la quesería varían en función de la cooperativa o empresa consultada, según si se trata de queso fresco o curado, y según el tipo de cliente al que se destina el queso.

Precio liquidado a la quesería artesanal		Rango	Precio más frecuente
Queso fresco (€/kg)	Canal Tradicional	6,4 - 7,0	6,5
	Gran Distribución	7,5 - 8,0	7,6
Queso curado (€/kg)	Canal Tradicional	8,7 - 9,9	8,7

Fuente: Elaboración propia.

4.3.3. Precios en puntos de venta al consumidor final

Los precios de venta en tienda correspondientes a la configuración tradicional se obtuvieron directamente de tiendas cuyo perfil corresponde al del canal tradicional. Los precios de venta en tienda del queso fresco correspondientes a la configuración moderna se obtuvieron a través de internet.

	PVP en Gran Distribución		PVP en Canal Tradicional	
	Rango	Precio más frecuente	Rango	Precio más frecuente
Queso fresco (€/Kg)	9,0 - 11,90	9,18	8,95 - 12,00	8,95
Queso curado (€/Kg)			15,00 - 18,00	15,00

Fuente: Elaboración propia.

5. Resultados del análisis

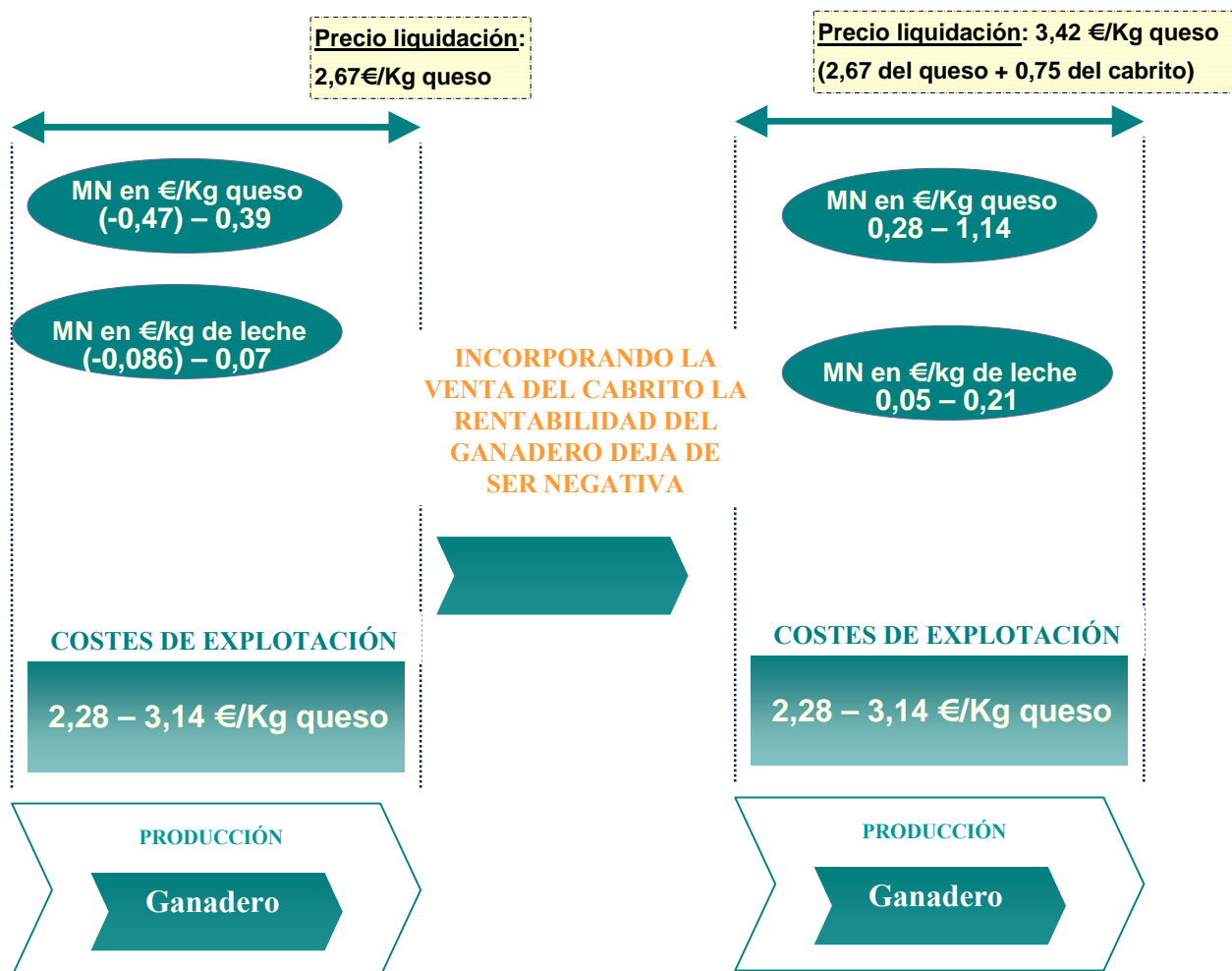
5.1. Resultados del queso fresco en configuración tradicional

5.2. Resultados del queso fresco en configuración moderna

5.3. Resultados del queso curado en configuración tradicional

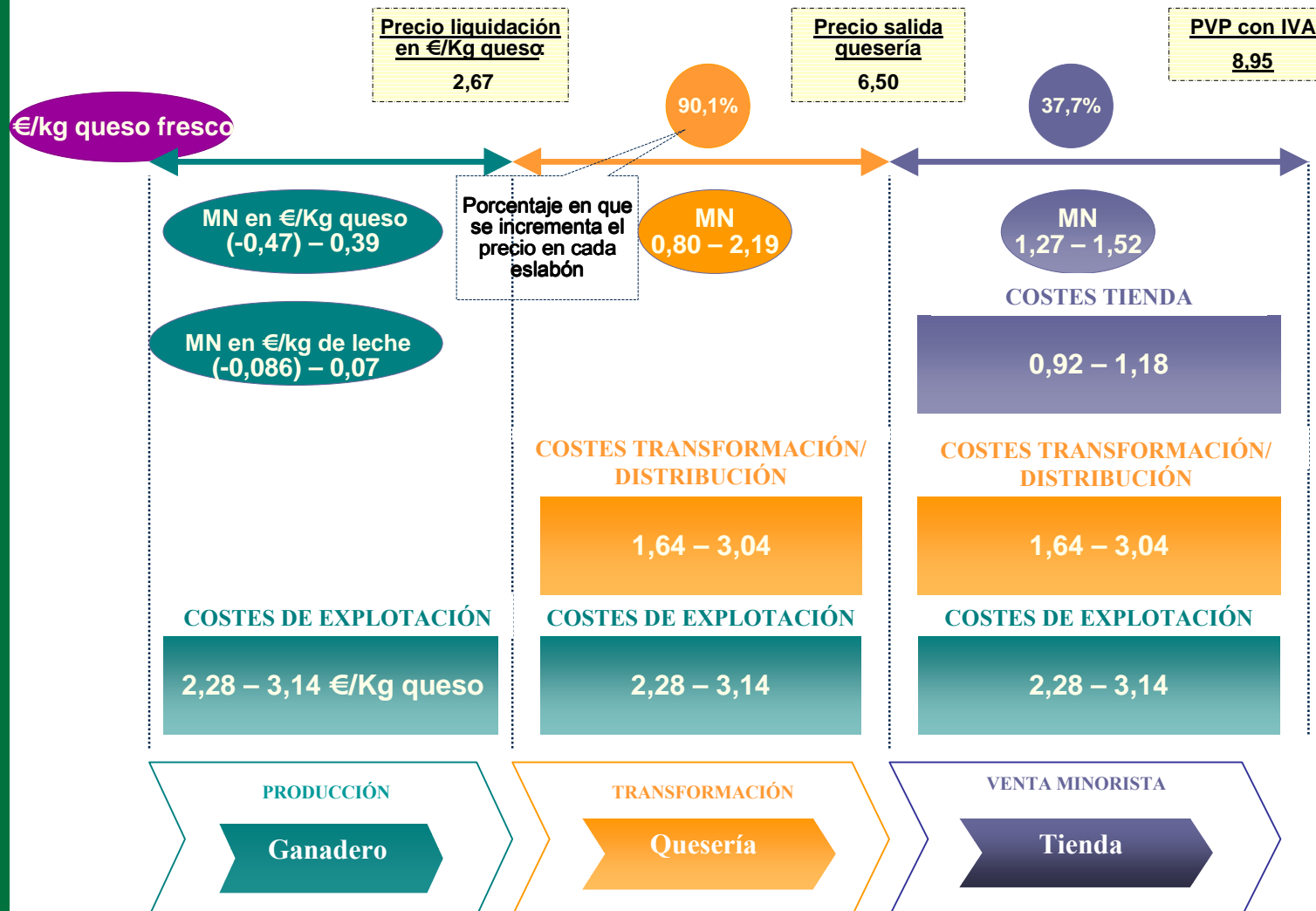
5.1. Resultados del queso fresco en configuración tradicional

5.1.1. Estructura de costes y precios del eslabón de producción.



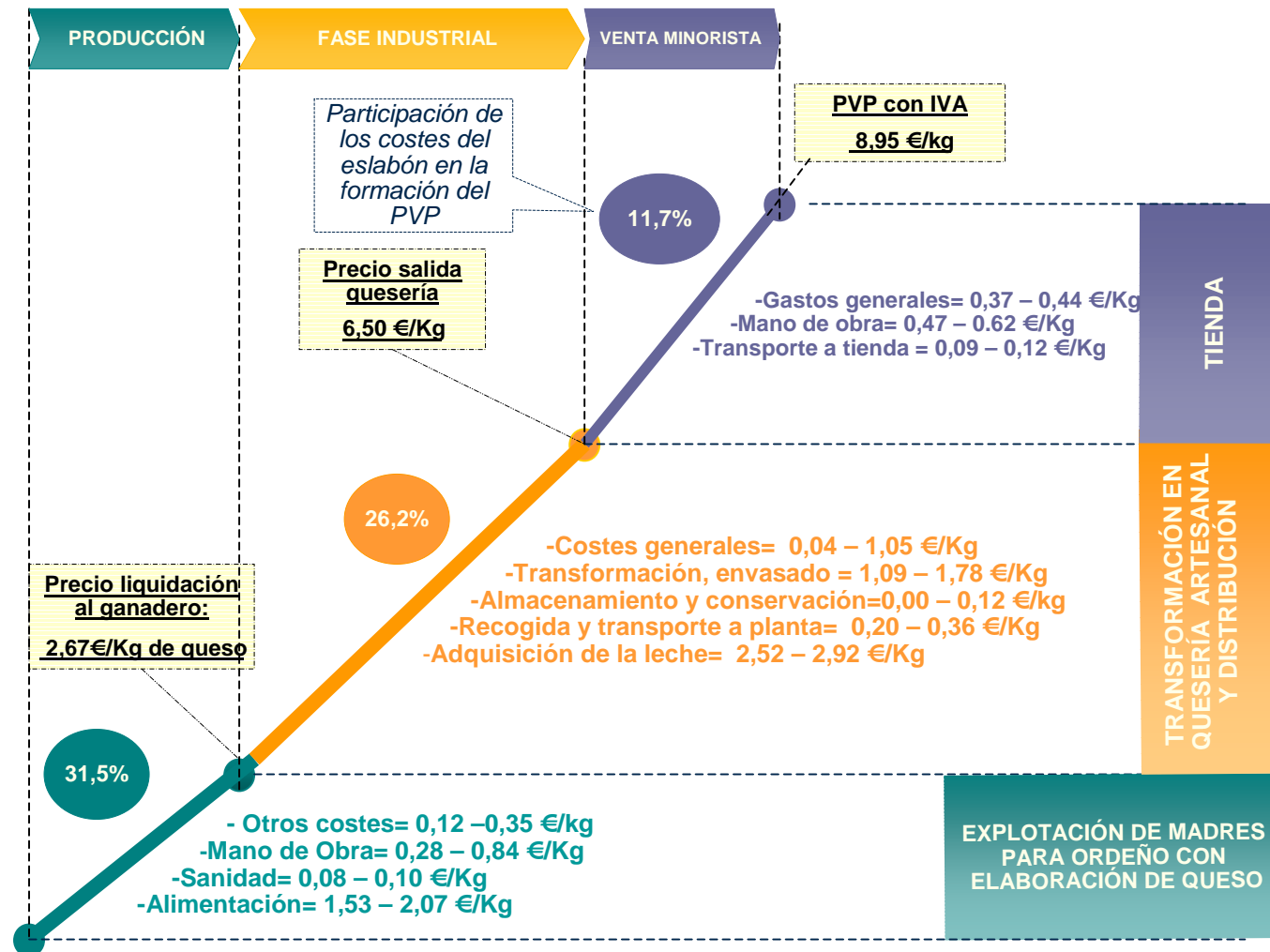
5.1. Resultados del queso fresco en configuración tradicional

5.1.2. Estructura de costes y precios del queso fresco en configuración tradicional



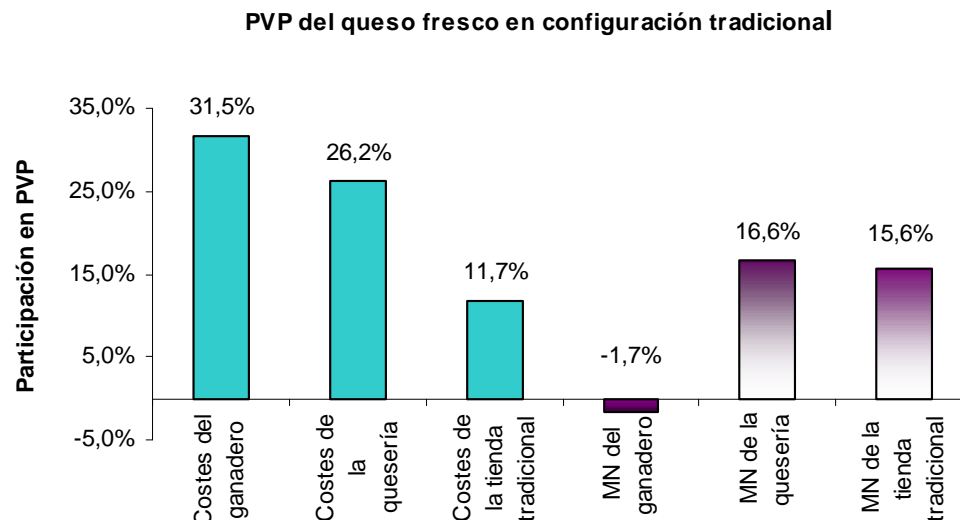
5.1. Resultados del queso fresco en configuración tradicional (continuación)

5.1.2. Cadena de valor del queso fresco en configuración tradicional



5.1. Resultados del queso fresco en configuración tradicional (continuación)

5.1.4. Participación de los eslabones de la cadena del queso fresco en el PVP en configuración tradicional

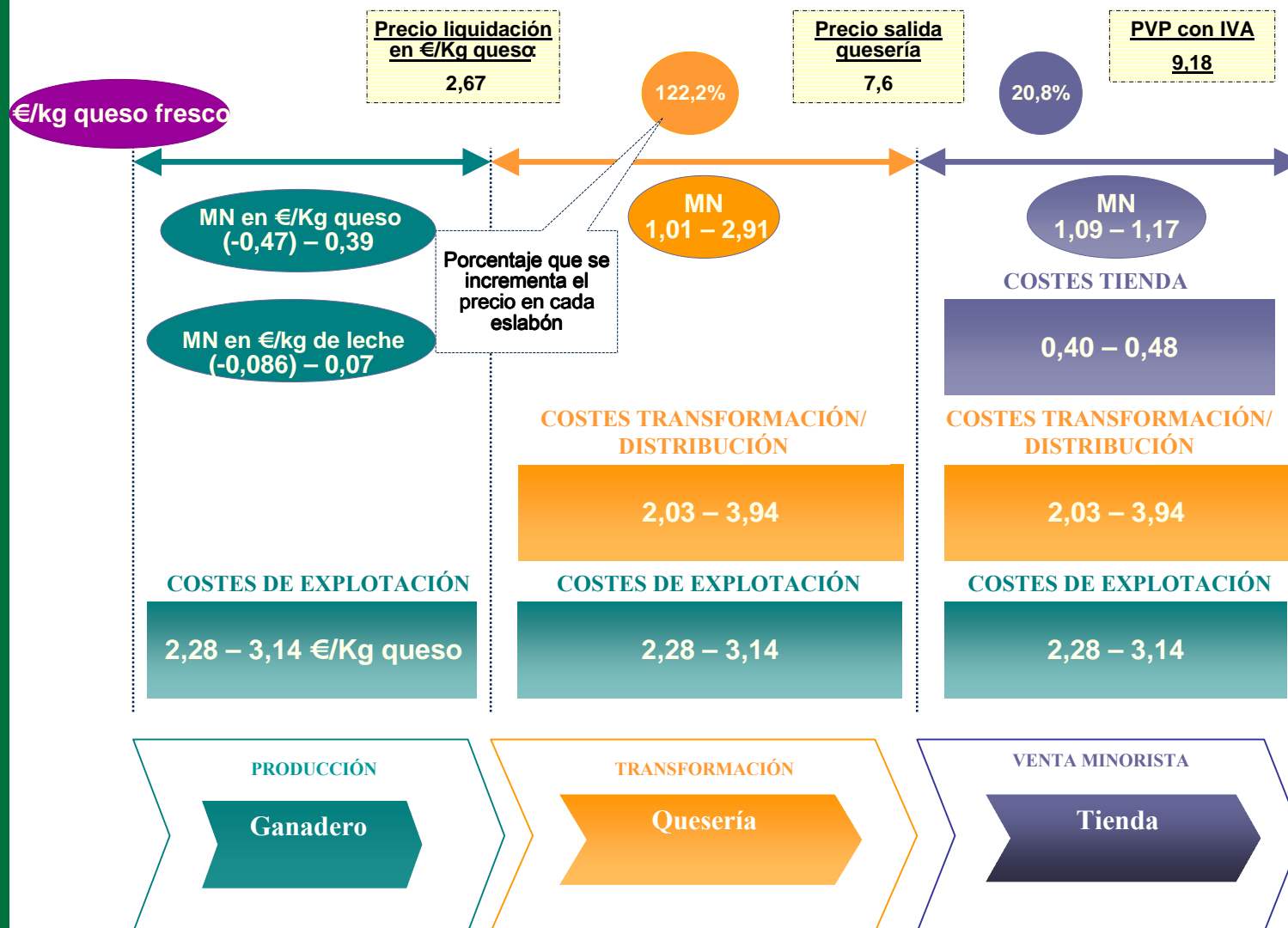


Nota: El margen neto más frecuente que el ganadero obtiene por la leche es (-0,15 €/Kg queso)

- Los **costes** generados en la cadena de valor del queso fresco hasta su venta en un establecimiento de la configuración tradicional (teniendo en cuenta los costes más frecuentes de las fases de producción e industrial y los costes medios de la fase de venta minorista en la configuración tradicional), suman el 69,5% del PVP.
- En el coste total el mayor peso corresponde a la fase de producción o fase ganadera (31,5%), seguida de los costes soportados en la fase industrial o quesería. Ambos suman alrededor del 58% del precio de venta.
- Los **márgenes netos** de todos los eslabones del canal tradicional en la cadena de valor del queso fresco (teniendo en cuenta los precios de venta más frecuentes), suponen el 30,5% del PVP. El eslabón con mayor **margen neto** es el de la fase industrial (el 16,6% del PVP), seguido de venta minorista. El margen neto de la fase de producción es negativo, teniendo en cuenta el precio más frecuente de venta de la leche.

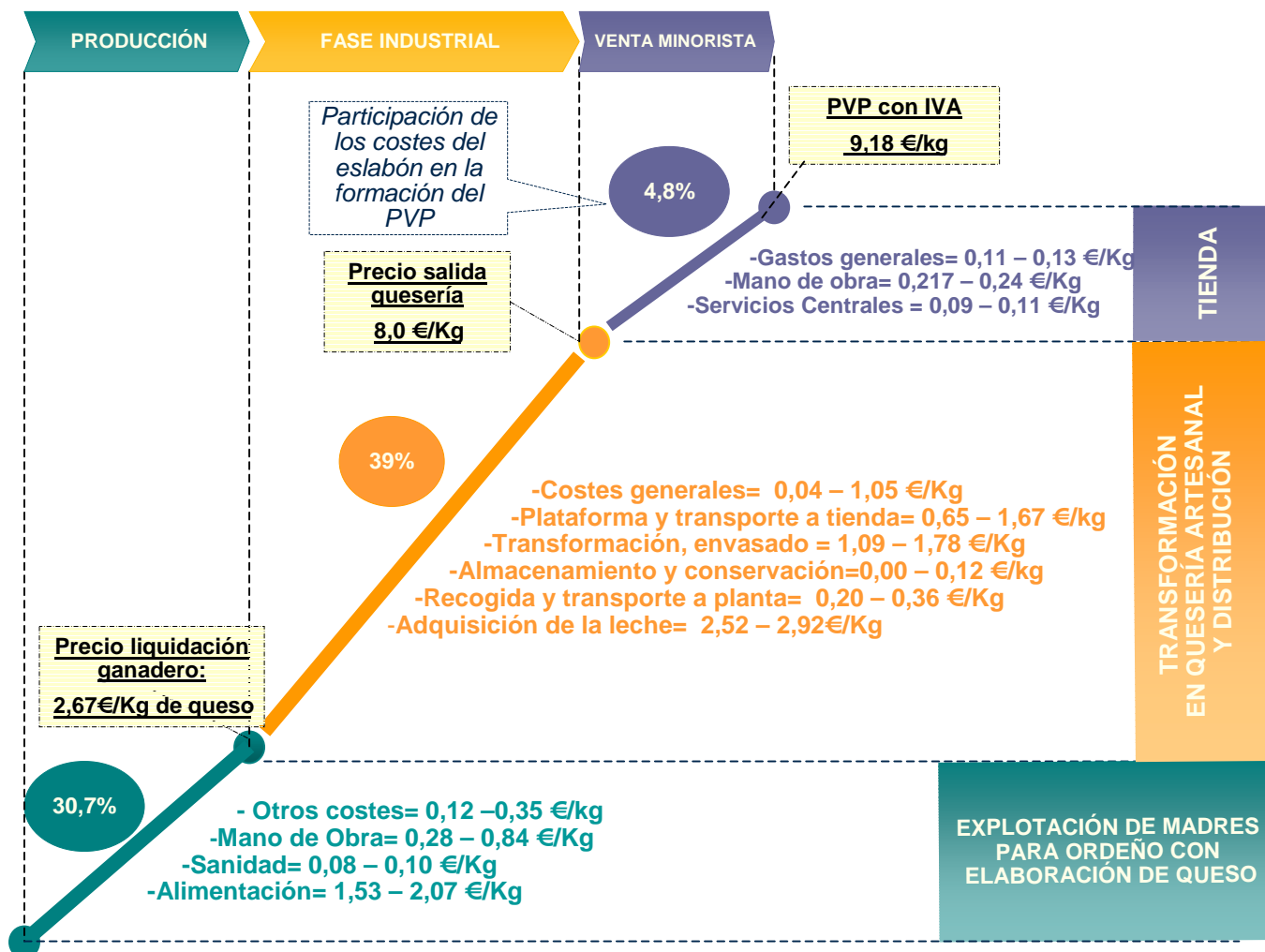
5.2. Resultados del queso fresco en configuración moderna

5.2.1. Estructura de costes y precios del queso fresco en configuración moderna



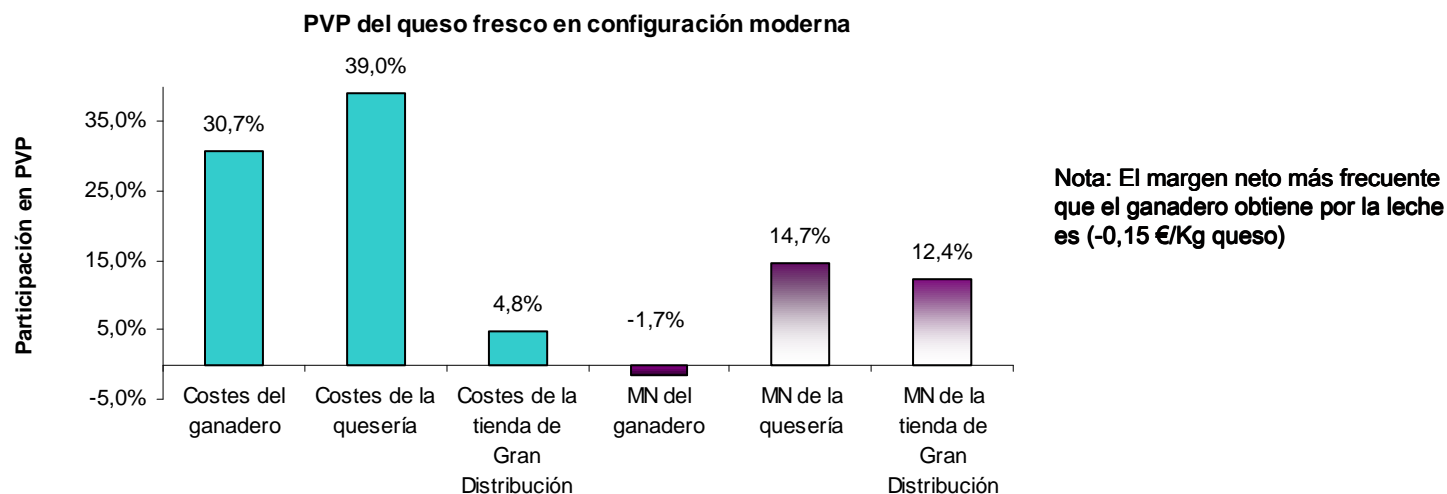
5.2. Resultados del queso fresco en configuración moderna (continuación)

5.2.2. Cadena de valor del queso fresco en configuración moderna



5.2. Resultados del queso fresco en configuración moderna (continuación)

5.2.3. Participación de los eslabones de la cadena del queso fresco en el PVP en configuración moderna

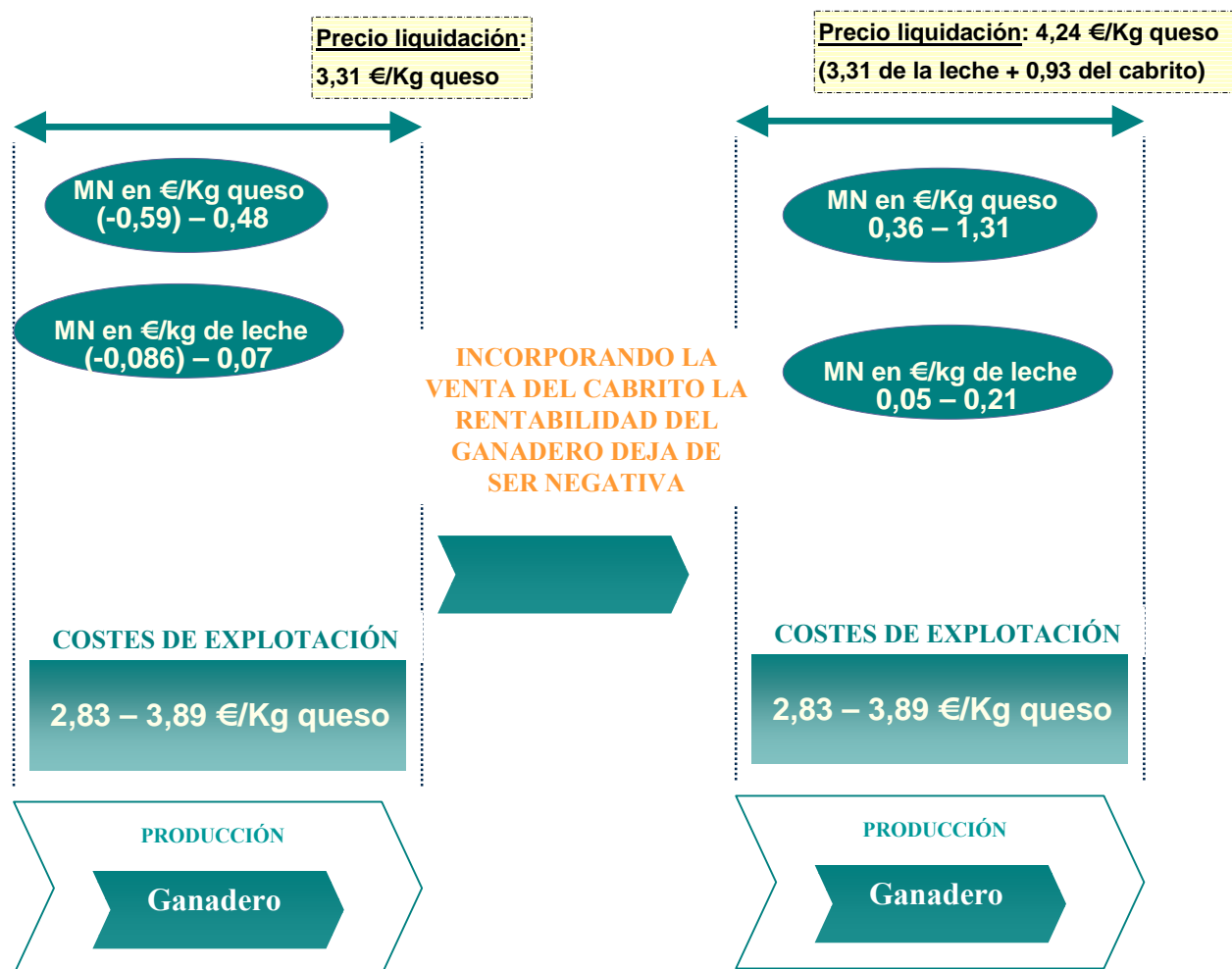


• Los costes generados en la cadena de valor del queso fresco hasta llegar al punto de venta de la gran distribución (teniendo en cuenta los costes más frecuentes de las fases de producción e industrial y los costes medios de la fase de venta minorista de la configuración moderna) ascienden al 74,5% del PVP. En dichos costes totales el menor peso corresponde a la fase de venta minorista, ya que las fases ganadera e industrial suman casi el 70% del precio de venta.

• El margen neto de todos los eslabones de la configuración moderna de la cadena de valor del queso fresco representa el 25,5% del PVP. El margen neto mayor corresponde a la quesería (casi el 15% del PVP), seguido del beneficio unitario obtenido por la tienda (12,4% del PVP). El margen neto del ganadero vuelve a ser negativo, teniendo en cuenta el precio más frecuente de venta de la leche.

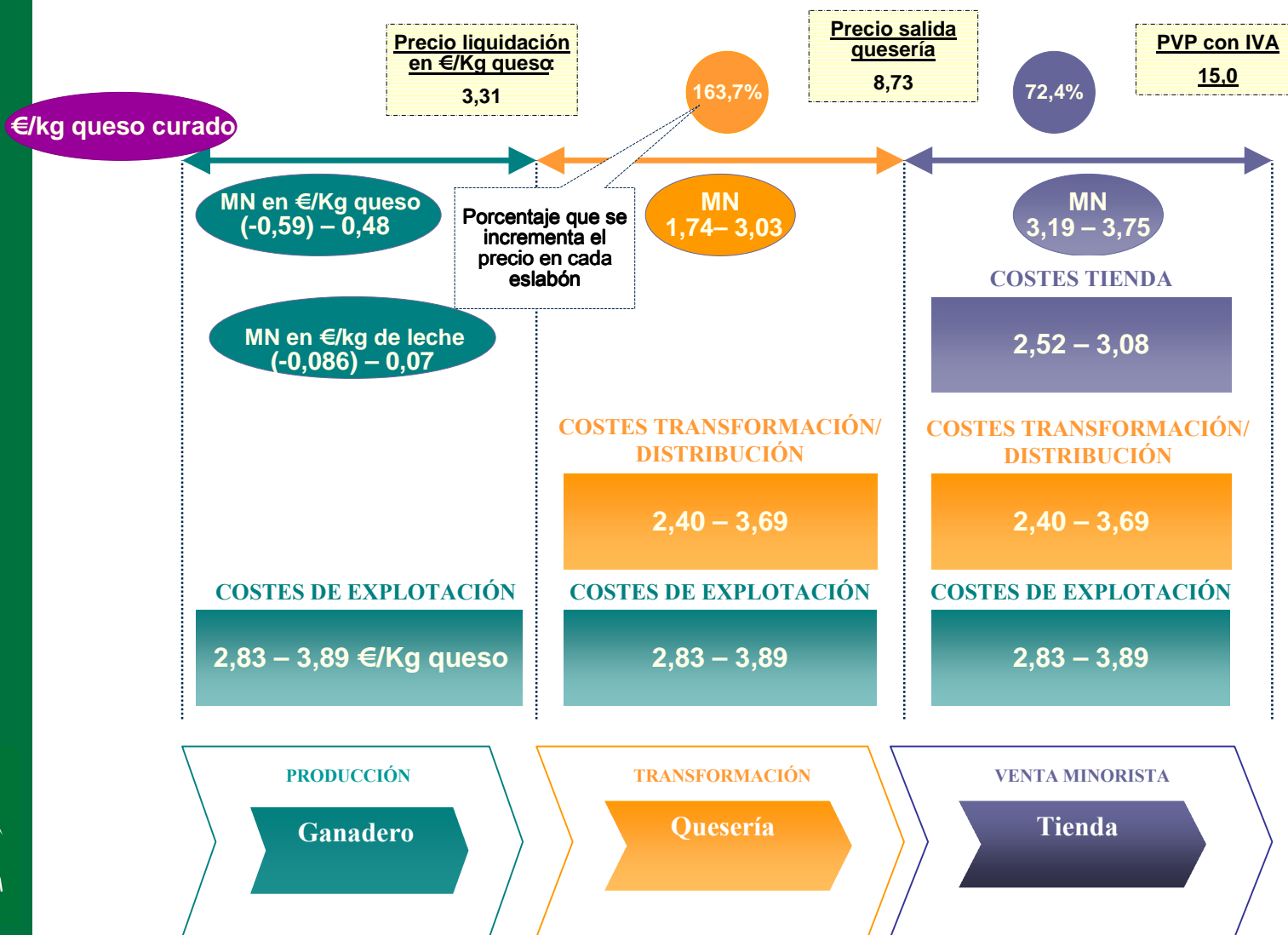
5.3. Resultados del queso curado en configuración tradicional

5.3.1. Estructura de costes y precios del eslabón de producción



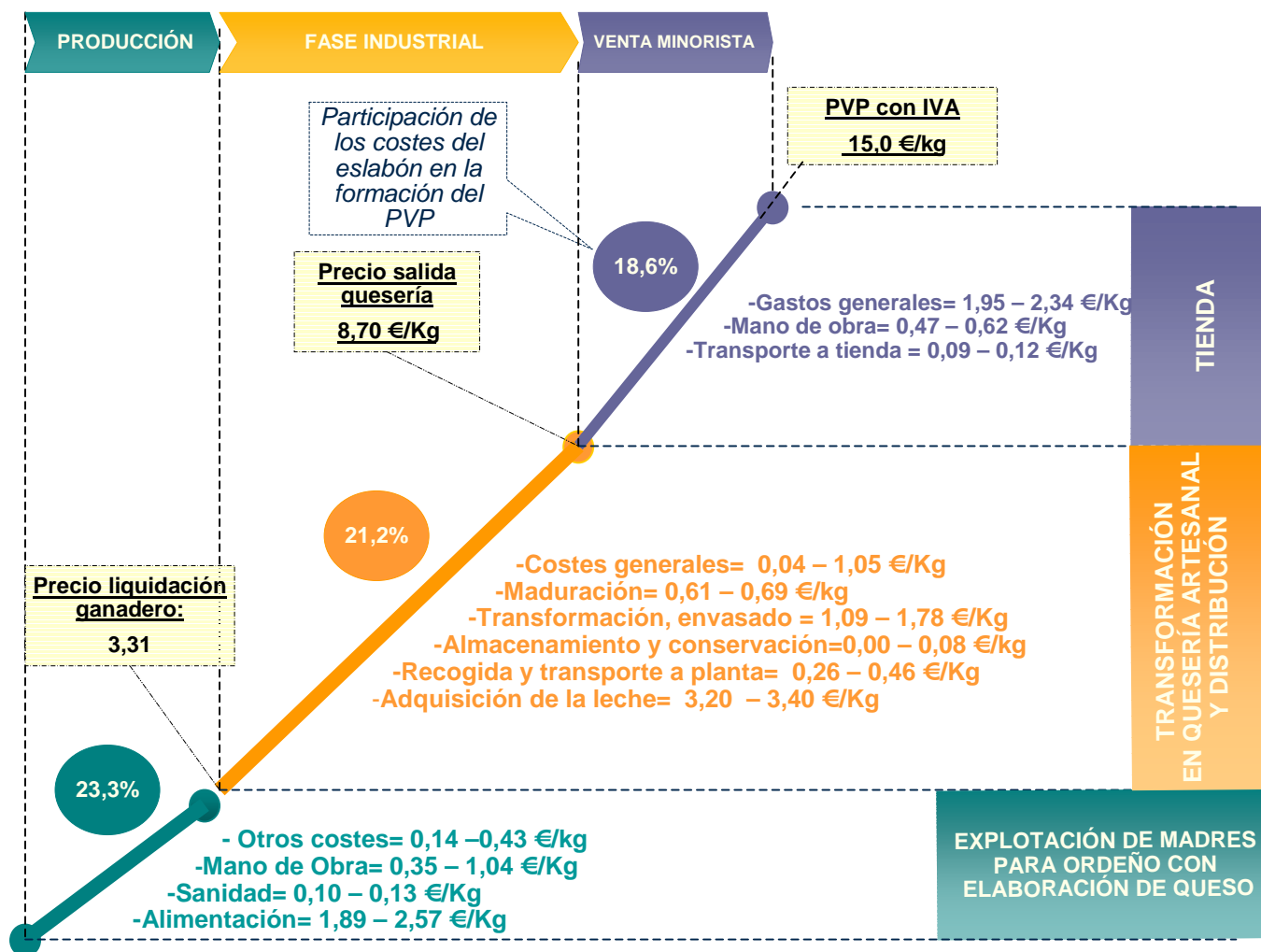
5.3. Resultados del queso curado en configuración tradicional

5.3.2. Estructura de costes y precios del queso curado en configuración tradicional



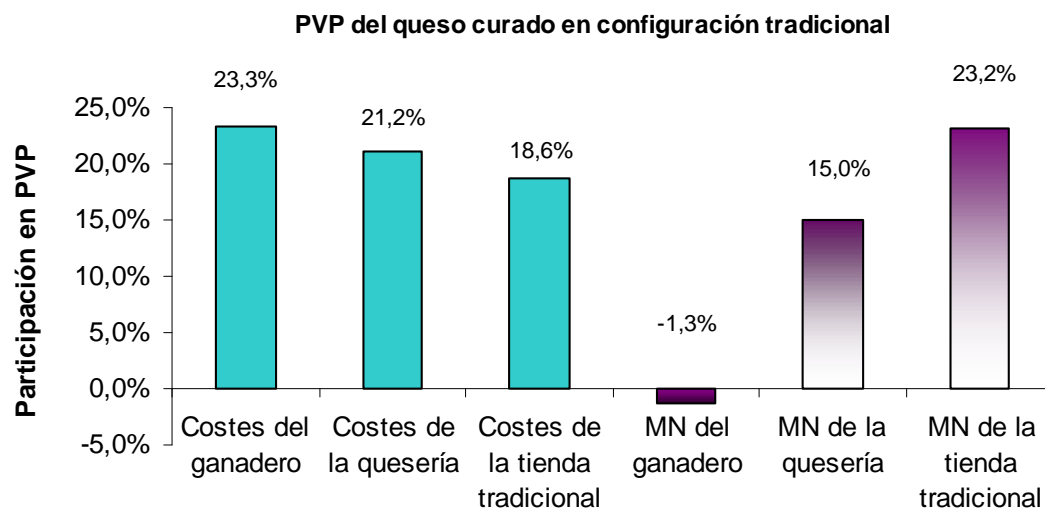
5.3. Resultados del queso curado en configuración tradicional (continuación)

5.3.3. Cadena de valor del queso curado en configuración tradicional



5.3. Resultados del queso curado en configuración tradicional (continuación)

5.3.4. Participación de los eslabones de la cadena del queso curado en el PVP en configuración tradicional



Nota: El margen neto más frecuente que obtiene el ganadero por la leche es (-0,19 €/Kg queso)

- Los costes generados en la cadena de valor del queso curado hasta llegar al punto de venta del canal tradicional (teniendo en cuenta los costes más frecuentes de las fases de producción e industrial y los costes medios de la fase de venta minorista de la configuración tradicional) ascienden al 63,1% del PVP. En dichos costes totales el mayor peso corresponde a la fase de producción, aunque los pesos de las otras dos fases no distan mucho.
- El margen neto de todos los eslabones de la configuración moderna de la cadena de valor del queso curado representa alrededor del 36,9% del PVP. El mayor margen neto unitario corresponde a la tienda (23,2% del PVP), mientras que el menor corresponde al ganadero, que obtiene un margen negativo.

6. Conclusiones

6.1. Conclusiones comunes al queso fresco y al curado

6.2. Conclusiones relativas al queso de cabra fresco

6.3. Conclusiones relativas al queso de cabra curado

Conclusiones para el primer semestre de 2010

1. En el primer semestre de 2010 la situación de todos los agentes de la cadena de valor ha empeorado respecto al año anterior, aunque la del ganadero lo ha hecho en mayor medida. Así, mientras que el precio de la leche se ha reducido una media de un 4%, el precio de venta al público de los quesos elaborados no ha variado significativamente, pero los costes han aumentado a lo largo de toda la cadena y para todos los agentes.
2. Por tanto, todos los márgenes de los distintos agentes se han reducido en el primer semestre de 2010, viéndose agravada la situación del ganadero que, si ya en el año 2009 mostraba una horquilla de rentabilidad que iba entre (-0,06) y 0,09 euros/kg de leche, en 2010 ha pasado a situarse entre (-0,08) y 0,07 euros/kg de leche.

Cadena de valor de la leche y el queso de cabra en Andalucía en el primer semestre de 2010



Febrero de 2011