

# Perspectivas para la Quesería Artesanal en Centroamérica

Dr. Carlos Pomareda

VII Congreso Centroamericano del Sector Lácteo  
Pedregal, Costa Rica, 10 y 11 de Octubre 2018

# Contenido

- ▶ Algunos datos de interés en Centroamérica
- ▶ Tendencias en la demanda por productos diferenciados
- ▶ Donde se queda el valor agregado?
- ▶ Los desafíos para la lechería de pequeña escala
- ▶ Que es la industria artesanal?
- ▶ Beneficios
- ▶ Factores que viabilizan la actividad
- ▶Cuál es la perspectiva y que hacer al respecto?
- ▶ Comentarios Finales

# Algunos datos de interés en Centroamérica

- ▶ Aumenta el consumo de lácteos y también las importaciones extra-regionales
- ▶ Industrias transnacionales van copando el abastecimiento
- ▶ Supermercados definen las reglas
- ▶ El sector está ocupado en bajar costos y acceder a mercados externos
- ▶ Hay insuficiente atención del análisis estratégico y la agregación de valor:
- ▶ Hacia donde quiere ir el sector lácteo en Centroamérica?

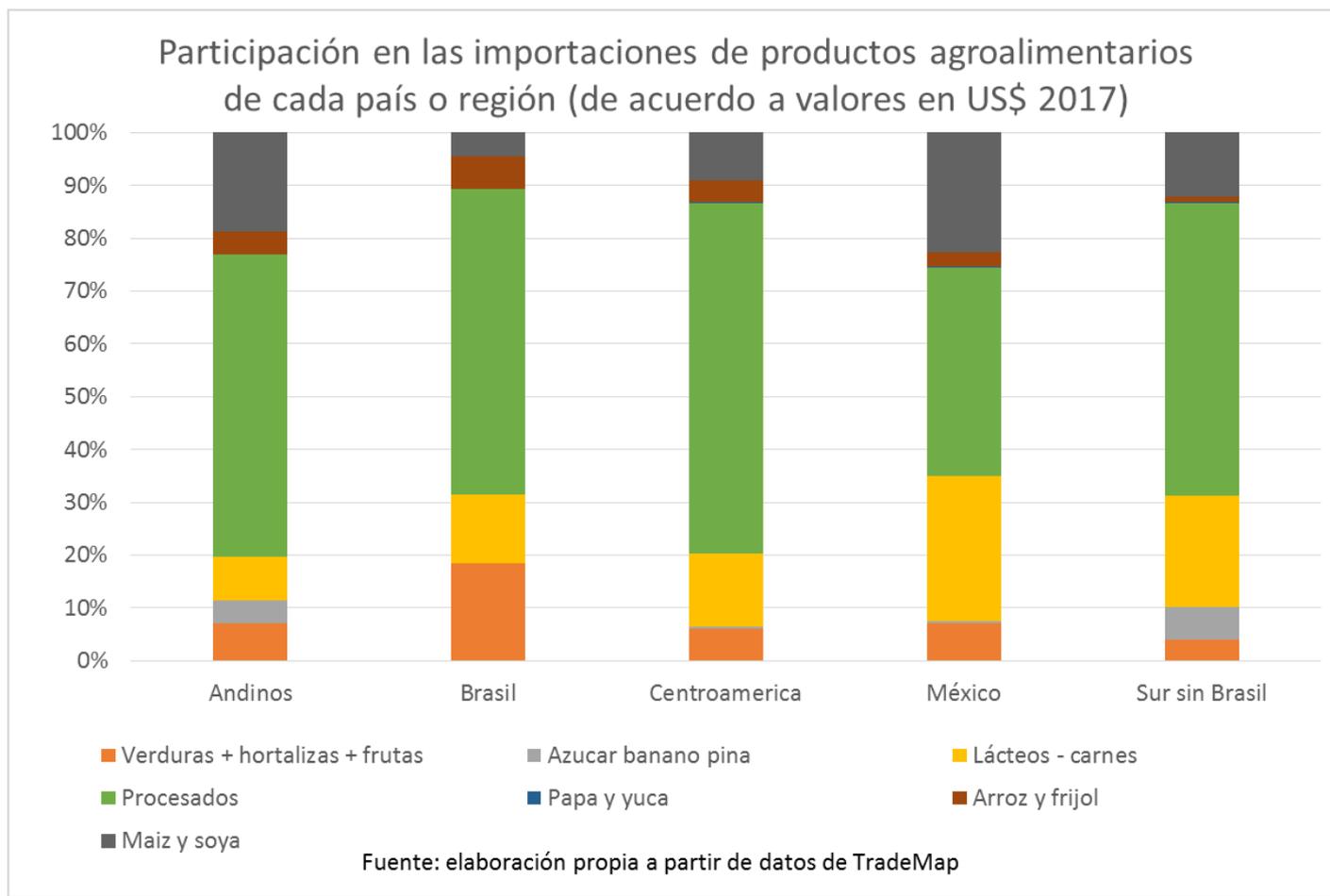
*El argumento de que el consumo percapita es bajo y que los niños deben tomar mas leche es un asunto de política pública...la pregunta es como el pequeño productor de leche sale adelante?*

*Los pobres que solo producen alimentos para pobres nunca van salir de ser pobres*

# Tendencias en la demanda por productos diferenciados

- ▶ Urbanización y dispersión del ingreso permite a ciertos segmentos gastar más en alimentos, pero es una proporción baja de sus gastos
- ▶ Vinos y quesos ocupan un lugar importante en la lista de productos con más valor agregado
- ▶ Productos artesanales con valor agregado: No son para quitar el hambre, ni por razones meramente alimentarias–nutricionales; sino para el disfrute de sabores y sensaciones.
- ▶ Aumentan las importaciones de productos procesados (ver lámina que sigue)

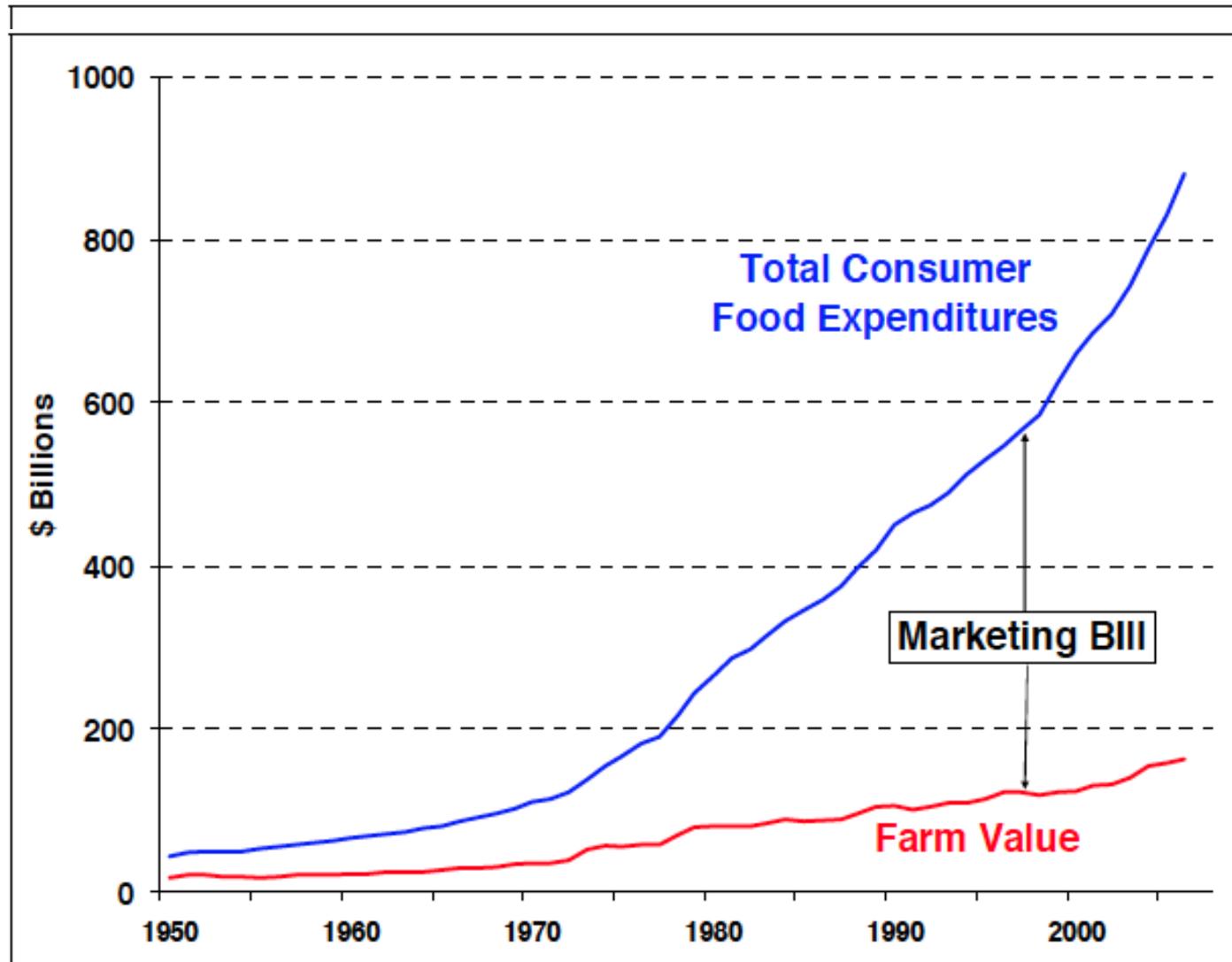
# El mercado que se pierde: El de productos procesados



# Donde se queda el valor agregado?

- ▶ Que es VA?
  - Conocimientos
  - Calidad
  - Transformación
  - Materiales
  - Diferenciación
  - Distribución, publicidad, etc.
- ▶ El productor recibe cada vez menos de lo que paga el consumidor (ver lámina que sigue)

# USA: Evolución de los ingresos que reciben los productores vis a vis los gastos en alimentos de parte de los consumidores



**Source:** "Price Spreads from Farm to Consumer: Marketing Bill," *Food Marketing System in the U.S.* briefing room, ERS, USDA, at <http://www.ers.usda.gov/Data/FarmToConsumer/Data/marketingbilltable1.htm>.

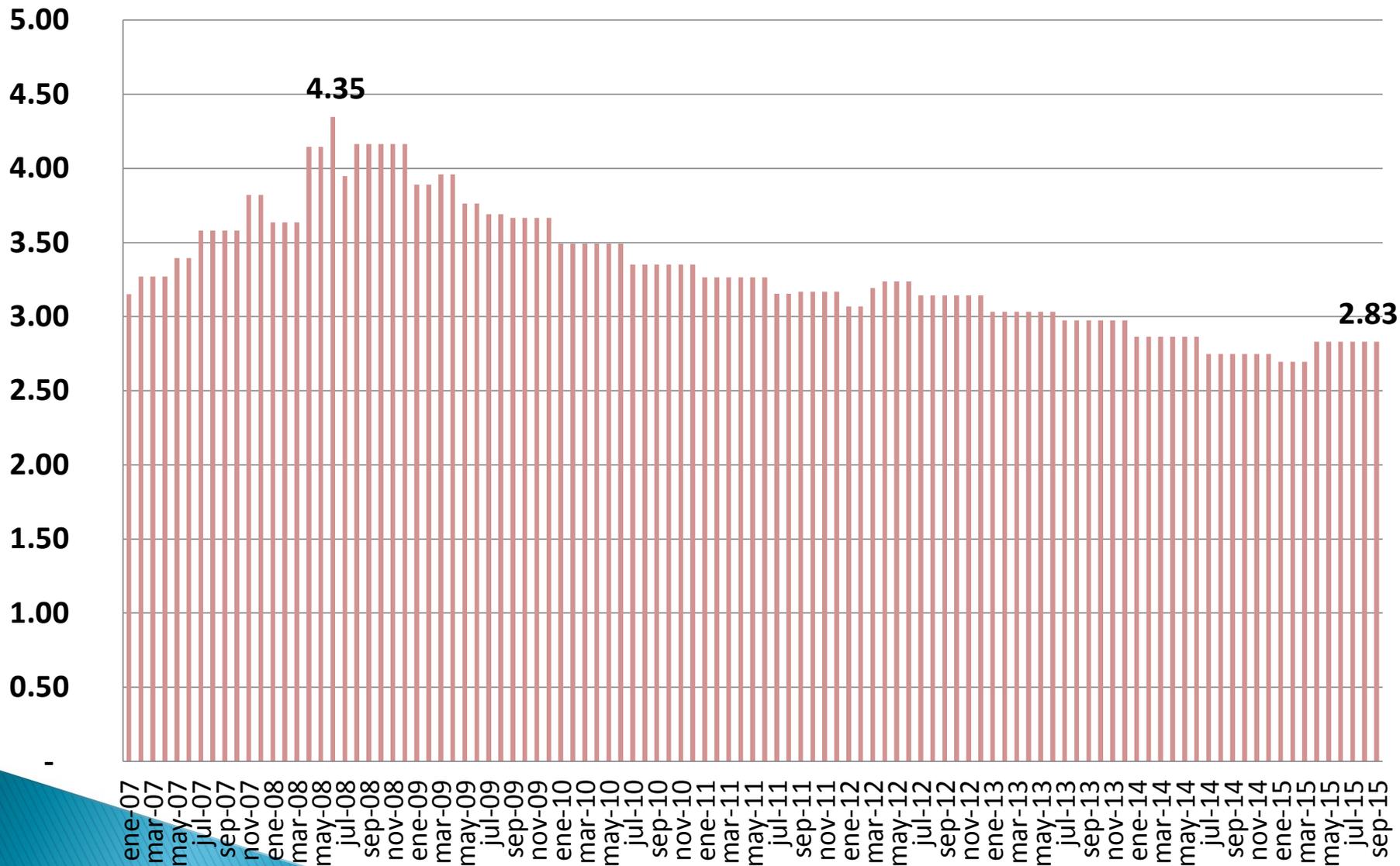
# En el caso de la lechería de pequeña escala la situación es cada vez mas difícil

- ▶ Costos de transacción, incluyendo los costos de acopio, reducen los márgenes de utilidad en la producción primaria
- ▶ Imperfección de los mercados penaliza mas a los pequeños productores
- ▶ Es necesario buscar opciones de agregación de valor y reducir costos de transacción
- ▶ Factores ecológicos a nivel de territorios ofrecen oportunidad para la producción artesanal en la actividad láctea
- ▶ El talento humano no puede seguir siendo visto meramente como un costo (ver lámina que sigue)

# Costa Rica:

## Poder de compra: jornales pagados con 100 kilos de leche.

### Enero 2007 – Setiembre 2015.



# Que es la industria artesanal?

- ▶ Diferenciar un producto a partir de conocimientos/secretos y tradiciones de familia.
- ▶ Agregar valor al producto primario (leche de calidad, de vaca cabra u oveja, o mezcladas) y de preferencia del mismo origen: La propia finca y/o una o más fincas que cuidan y alimentan los animales de igual manera.
- ▶ Su diferenciación se basa en: La alimentación de los animales, el sistema de ordeño, el procesamiento, los equipos y las fórmulas de elaboración y conservación de los productos... *y la historia que lo acompaña.*
- ▶ Se concentra en pocos productos en los cuales es más viable afianzar sabores y otras características que diferencian el producto, siendo el más común el queso
- ▶ Se respalda con una marca que suele incluir el nombre de la familia, del lugar u otras particularidades que lo hacen diferenciable.
- ▶ Por ahora, se limitan a la pequeña y mediana escala.

# Los Beneficios

- ▶ Motivación para la unión familiar y la división/complementariedad del trabajo
- ▶ Mayores ingresos netos para la familia
- ▶ Efectos multiplicadores directos a nivel de territorio
- ▶ Identidad del territorio: Atrae otros negocios
- ▶ Da a las Municipalidades mucho por hacer ..mas allá del casco urbano

# Factores que viabilizan la actividad

- ▶ En la producción, el desafío más importante es el cumplimiento de las normas técnicas en todas las etapas del proceso productivo
- ▶ El proceso debe realizarse en estrecha relación entre el quesero y el lechero; la calidad de la leche es indispensable
- ▶ Un queso artesanal de calidad debe ganarse un espacio en el mercado y eso requiere dedicación
- ▶ Salir adelante con una empresa de producción láctea artesanal no es una tarea fácil, se requiere:
  - Seriedad entre los productores
  - Compromiso con la identidad territorial
  - Visión de largo plazo
  - Capacitación continua -- varios aspectos!!
  - Asistencia técnica de calidad -- varios aspectos!!
- ▶ La identidad del consumidor con la marca (*en el sentido mas amplio*)

# Cuál es la perspectiva y que hacer al respecto?

- ▶ El mercado Centroamericano sigue en rápida expansión
- ▶ La gente está dispuesta a pagar precios más altos por la determinada marca de un producto y aquí entra en juego la calidad de lo producido y el bienestar que conlleve su acceso.
- ▶ Tener visión de negocio y actitud optimista para crear valor
- ▶ Publicidad selectiva viable para los productores de menor escala (asociados)
- ▶ Lograr acceso a supermercados *elite*

# Comentarios Finales

- ▶ La perspectiva es positiva, hay que aprovecharla.
- ▶ La tarea requiere plantearse a cuatro niveles:
- ▶ *Las empresas*: Aquí es donde hay que insistir para hacer el cambio
- ▶ *Los grupos de empresas/artesanos en un territorio* ; La asociatividad es determinante de la viabilidad de pequeños negocios rurales que por sí solos no pueden resolver todos los problemas; y que unidos pueden contratar servicios y reducir los costos de transacción. Hay varias experiencias en Centroamérica, y estas se encuentran no solo en el sector lácteo, sino en varios sectores.
- ▶ *El Estado en cada país*: Tiene que ayudar a que el sector lácteo genere una estrategia que diferencie actores
- ▶ *En Centroamérica* es deseable que la FECALAC le de atención al tema con el fin de proveer los servicios que se requieren en todas las asociaciones nacionales

**Muchas Gracias**  
[Cpomareda6@gmail.com](mailto:Cpomareda6@gmail.com)