

LIBRE COMERCIO Y LÁCTEOS:

*LA PRODUCCIÓN DE LECHE EN EL ECUADOR
ENTRE EL MERCADO NACIONAL Y LA GLOBALIZACIÓN*

Miembros del SIPAE

Sistema de Investigación sobre la Problemática Agraria en el Ecuador

■ Universidad Central del Ecuador (**UCE**) ■ Universidad de Cuenca ■ Central Ecuatoriana de Servicios Agrícolas (**CESA**) ■ Institut de Recherche pour le Développement **IRD (Francia)** ■ Agrónomos y Veterinarios Sin Fronteras **AVSF (ex CICDA)** ■ Sistema de Capacitación para el Manejo de los Recursos Naturales Renovables (**CAMAREN**) ■ Fundación para el Desarrollo y la Creatividad Productiva (**FUNDES**) ■ Instituto de Ecología y Desarrollo de las Comunidades Andinas (**IEDECA**) ■ Centro de Investigaciones para el Desarrollo (**CINDES**)

LIBRE COMERCIO Y LÁCTEOS:

*LA PRODUCCIÓN DE LECHE EN EL ECUADOR
ENTRE EL MERCADO NACIONAL Y LA GLOBALIZACIÓN*

*Frank Brassel y Francisco Hidalgo
Editores*

*S I P A E
2007*

LIBRE COMERCIO Y LÁCTEOS:

LA PRODUCCIÓN DE LECHE EN EL ECUADOR
ENTRE EL MERCADO NACIONAL Y LA GLOBALIZACIÓN

Editores: Frank Brassel y Francisco Hidalgo

Revisión de Textos: Edith Valle

Diseño y Diagramación: Miguel Samaniego

Diseño de Portada: Ma. José Breilh

Impresión: somos punto y línea - 2453-757

© SIPAE 2007

Telefax: (593-2) 2555726

E-mail: sipae@andinanet.net

Oficinas: Edificio Facultad de Ciencias Agrícolas – 2do. Piso. Ofic. 414,
Cda. Universitaria – Universidad Central del Ecuador, Quito, Ecuador

Ficha de Catalogación

636.214 2 Brassel, Frank; Hidalgo, Francisco, eds.
B8231

Libre comercio y lácteos: la producción de leche en el Ecuador entre el
mercado nacional y la globalización / Frank Brassel, Francisco Hidalgo.-
Quito: SIPAE, 2007.

ISBN: 9978-45-690-3

1. INVESTIGACIÓN AGRÍCOLA 2. DESARROLLO ECONÓMICO Y
SOCIAL 3. PRODUCCIÓN AGROPECUARIA 4. INDUSTRIA
LECHERA 5. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
6. GLOBALIZACIÓN 7. COMERCIALIZACIÓN

I t

Contenido

Presentación	
SIPAE	9
Prólogo	
Pierre Gondard (IRD)	15
1. Agricultura campesina, leche y debate sobre TLC	
Francisco Hidalgo	21
2. La importancia de la producción de leche en el Ecuador	
Patricio Ruiz	35
3. La producción lechera en las economías campesinas de la Sierra: seguridad, dinamismo económico y pluriactividad	
Christophe Chauveau	43
4. La industria de los lácteos costos y precios	
Patricio Ruiz	53
5. Los consorcios de los queseros comunitarios en los últimos 30 años	
Mario Cadena	61
6. La producción lechera en un marco interpretativo de género	
Magdalena Mayorga	69

7. El mercado mundial de leche en polvo	
Vinicio Salgado	77
8. La competitividad del sector del Ecuador en el marco del TLC	
Mariana Mosquera	89
9. Posibles escenarios de compromisos finales de apertura en el sector lácteo ecuatoriano, frente al TLC con Estados Unidos	
Vinicio Salgado	99
10. Protección al precio de la leche por la Franja de Precio de la CAN	
Jorge Castro M.	117
11. Los queseros comunitarios: su mirada al frente del TLC	
Juan Diego Unda y Manuel López	125
12. El desarrollo del sector lácteo en la Unión Europea. Una perspectiva para el Ecuador?	
Frank Brassel	135
13. Anexo	
Carta Abierta de los Miembros del Consorcio del Queso Campesino sobre las negociaciones del TLC	147

LOS QUESEROS COMUNITARIOS: SU MIRADA AL FRENTE DEL TLC

Juan Diego Unda / Manuel López ***

* Economista. Maestría en administración de negocios en la Universidad San Francisco de Quito. Funcionario del proyecto PODER (Productores Organizados por el Desarrollo Empresarial) de CESA.

** Veterinario. Consultor de Queserías Rurales Comunitarias.

Introducción

El alcance del presente escrito es indagar si el mercado de quesos de EUA de Norteamérica (EUA) se constituye en una oportunidad latente para el producto ecuatoriano en función del tamaño del mercado, la tasa de crecimiento de consumo de queso, el comportamiento del consumidor ante variaciones de precios e ingresos, y el precio del queso en EUA.

El contexto del Tratado de Libre Comercio Andino (TLC) no alentaba plantear una posición agresiva ofensiva de exportación de queso ecuatoriano considerando que era prioritario velar por una posición defensiva del sector ganadero orientada a minimizar el ingreso al Ecuador de leche en polvo de EUA. Paulatinamente, entre las Rondas Agrícolas del TLC de junio de 2004 a marzo de 2005, los sectores privados de EUA y Ecuador avanzaron en avizorar una convergencia respecto a cupos negociados entre las partes¹.

El sector quesero comunitario del Ecuador con la participación de su representante en las Rondas Agrícolas del TLC identifica la oportunidad comercial, y simultáneamente asume la tarea de elaborar propuestas basadas en la asociatividad empresarial, calidad, financiamiento y mercadeo externo, así como entregar la producción a fin cumplir con una primera operación contractual formal para exportación de queso a EUA.

El mercado de quesos de EUA

Tamaño del mercado

En el 2005, el mercado lácteo de EUA alcanzó un valor en ventas de 49.9 billones USD, de los cuales 14.8 billones de USD corresponde al mercado de quesos.

Cuadro N° 1: Mercado lácteo de EUA: valor, participación, 2005

Productos	Valor Billones USD	Participación %
Leche	23.3	46.6%
Quesos	14.8	29.6%
Grasas	5.3	10.7%
Yogurt	4.8	9.6%
Postres	0.9	1.8%
Crema	0.8	1.7%
Total	49.9	100%

Fuente: Data Monitor, www.datamonitor.com

1 Dentro del cupo total para el sector lácteo a acordar en el TLC, el queso ecuatoriano tendría una participación del 50%, y la leche en polvo de EUA de 50%; por ejemplo, si el cupo total libre de aranceles se definía en 2000 Toneladas Métricas (Tm), Ecuador podía exportar libre de aranceles a EUA unas 1000 Tm de queso e importar de EUA unas 1000 Tm de leche en polvo.

Crecimiento del mercado

En el período 1999 – 2003, el valor del mercado de queso de EUA ha crecido a una tasa media de 3,8%, por encima de su tasa de crecimiento poblacional de 0.9%.

Cuadro N° 2: Valor del mercado de queso de EUA: Billones de USD, 1999 - 2003

Año	Valor Billones USD	Participación %
1999	11.6	
2000	12.1	4.50%
2001	12.4	2.80%
2002	13.0	4.10%
2003	13.5	3.90%
Promedio 1999 - 2003		3.8%

Fuente: Data Monitor, www.datamonitor.com

Comportamiento del consumidor

Las elasticidades precio de la demanda e ingreso de la demanda son inferiores a 1, denotando que el consumo de queso variará ligeramente ante cambios en los precios y los ingresos. Una elasticidad precio de la demanda de -0.33 para EUA, implica que ante un incremento de 1% en el precio del queso, disminuirá en 0.33% el consumo de queso; por lo que es factible incrementar el precio y mejorar el ingreso. Por otra parte, una elasticidad ingreso de la demanda de 0.3 para EUA, implica que frente a una caída de 1% en el ingreso, disminuirá en 0.3% el consumo de queso; entonces, no es considerado un bien de lujo

que podría prescindirse en caso de disminución del ingreso.

Cuadro N° 3: Elasticidades de la demanda de queso, 2000 – 2004

País	Elasticidad Precio de la Demanda	Elasticidad Ingreso de la Demanda
Argentina	-0.1	0.73
Canadá	-0.23	0.15
China	-0.05	0.15
EUA	-0.33	0.3
Méjico	-0.17	0.92
Nueva Zelanda	-0.76	0.42
Rusia	-0.42	0.4
Unión Europea	-0.18	0.03

Fuente: <http://www.fapri.org/tools/elasticity.aspx>

Tendencia del mercado

El crecimiento anual del mercado de queso de EUA disminuiría del 3.9% en el 2003 a 3.4% en el 2008, cuando alcanzará un valor en ventas de 16 billones de dólares.

Cuadro N° 4: Tendencia de valor del mercado de queso de EUA: Billones USD, 2003-2008

Año	Valor Billones USD	Participación %
2003	13.5	3.90%
2004	14.0	3.80%
2005	14.5	3.70%
2006	15.0	3.50%
2007	15.5	3.50%
2008	16.0	3.40%
Promedio 2003 – 2008		3.60%

Fuente: Data Monitor, www.datamonitor.com

Precios

Dado el precio promedio de USD 8.89 por Kg., el sector quesero ecuatoriano con costos de producción incluso inferiores a USD 3 por Kg., tiene posibilidad de competir en el mercado de EUA.

Cuadro N° 5: Tendencia de valor, volumen y precio del mercado de queso de EUA: Billones USD, Billones de Kg., 2003 - 2008

Año	Valor Billones USD	Participación %
2003	13.5	3.90%
2004	14.0	3.80%
2005	14.5	3.70%
2006	15.0	3.50%
2007	15.5	3.50%
2008	16.0	3.40%
Promedio 2003 – 2008		3.60%

Fuente: Data Monitor, www.datamonitor.com

TLC Andino

Condiciones de negociación

En la Ronda Agrícola de marzo de 2006, se dio un avance considerable hacia una tendencia de convergencia respecto a las posiciones de exportación de leche en polvo de EUA al Ecuador, producto sensible tanto por el interés de EUA de colocar sus excedentes, así como del Ecuador de defender al ganadero de entradas masivas de leche en polvo y una consecuente caída de precios.

**Cuadro N° 6: Ronda de Negociaciones
Convergencia de exportaciones de leche en polvo de EUA al Ecuador**

Criterios	Tendencia de convergencia (no cerrada)	Observaciones
Años de desgravación	Un año menos que el producto agrícola con más años de gracia	El arroz como producto agrícola más sensible del Ecuador tendría más años de gracia
Período de gracia	La mitad de los años de gracia	
Arancel	El arancel referencial de la Organización Mundial del Comercio de 42%.	Un poco mayor al negociado por Colombia y Perú, pero inferior al actual aplicado por Ecuador de 72%
Salvaguardia por volumen	Aplicable cuando el volumen de importaciones llegue al 150% del contingente	Aplicable salvaguardias por volumen, pero no por precios
Crecimiento del contingente	6% hasta el final del de desgravación período	
Reglas de origen	No se permitirá triangulación	EUA tiene mayor dificultad en cruzar la información de lácteos provenientes de Bolivia
Barreras no arancelarias	No se impondrán barreras no arancelarias	Ecuador debiera desmontar el mecanismo de licencia de autorizaciones previas

Para el queso, se mantiene una propuesta ecuatoriana de Canasta C x Canasta A, en la cual a la firma del tratado el queso ecuatoriano podrá entrar sin barreras arancelarias ni parancelarias; mientras que el queso de EUA tendría barreras arancelarias por un período de ocho años.

Cupos (Contingentes)

El contingente global que Ecuador otorga a EUA debe ser igual al que EUA otorga a Ecuador. De cerrarse la negociación en contingente de 2000 TM / año, se derivaría en función del Cuadro 7, que el cupo de leche en polvo que Ecuador otorga a EUA es de 1000 TM /año. De acuerdo a los porcentajes del cuadro 8, el cupo para queso que EUA otorga a Ecuador sería de 900 TM / año.

**Cuadro N° 7: Ecuador otorga a EUA:
Estructura porcentual**

Contingente global (espejo)	100%
Leche en polvo	50.0%
Yogurt	1.4%
Mantequilla	5.0%
Quesos	28.7%
Helados	7.5%
Otros productos lácteos	7.5%

Fuente: Data Monitor, www.datamonitor.com

**Cuadro N° 8: EUA otorga al Ecuador:
Estructura porcentual**

Contingente global (espejo)	100%
Leches líquidas	15%
Yogurt	15%
Otros productos lácteos	15%
Quesos	50%
Helados	5%

Fuente: Data Monitor, www.datamonitor.com

Sector quesero comunitario

El sector quesero comunitario ha presentado una propuesta dentro de la Mesa de Cooperación del TLC Andino², que está orientado a desarrollar la capacidad de exportación considerando componentes de producción asociativa, calidad, financiamiento y mercadeo internacional.

2 En el marco del TLC se ha creado una mesa de Cooperación Técnica que canalice apoyos financieros internacionales para la reestructuración de entidades como las Aduanas, el Sistema Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, y propuestas que apoyen a la competitividad que permita a los sectores productivos prepararse para responder a una gradual apertura comercial.

Producción

El abastecimiento de leche en cantidad y calidad. La cantidad en función de la fidelidad de los socios y proveedores para que en determinadas zonas, se garantice acopiar al menos unos cinco mil litros día para plantas queseras con viabilidad exportable. La calidad requiere inversiones en la cadena de frío, desde el abastecimiento de leche mediante tanques de enfriamiento y camiones refrigerados. No es un factor de exclusión para la exportación de queso, la presencia de enfermedades como la fiebre aftosa.

La identificación y mejoramiento de plantas queseras para que cumplan con normas de certificación de Buenas Prácticas de Manufactura, que es un requisito para elaborar un producto exportable. En el mercado nacional, la entrada a cadena de supermercados depende de la marca, antes que de la planta quesera, aunque se observa que recientemente los inspectores de supermercados visitan a las plantas de producción y emiten opiniones que son un factor latente de riesgo para la salida del mercado formal.

Calidad

Las normas de calidad en varios niveles, como son las normas ISO, las Buenas Prácticas de Manufactura y las regulaciones de la FDA de EUA (Food and Drug Administration). Las normas ISO aparecen con menor importancia porque es una presentación formal de cómo operan las plantas de producción, las cuales pueden mostrar deficiencias. Las Buenas

Prácticas de Manufactura implican realizar inversiones para garantizar que operen efectivamente puntos de control desde la fase de aprovisionamiento de la materia prima hasta la compra del producto por el consumidor final. Finalmente, la aprobación de la FDA es ágil y de bajo costo, pero siempre y cuando se cumpla previamente con las normas ISO y las Buenas Prácticas de Manufactura.

Financiamiento

El capital de operación para productos exportables requiere de una estimación generosa para pagos oportunos, incluso anticipados, al productor; otro capital para la fase de elaboración, especialmente cuando comprende la maduración del queso; y, además, para la recuperación de las cuentas por cobrar que en el mercado externo tarda, aproximadamente, unos tres meses. Es un reto permanente procurarse mecanismos de apalancamiento financiero desde el sistema financiero nacional, con particular importancia de las Cooperativas de Ahorro y Crédito aliadas del sector quesero comunitario, así como efectuar las gestiones de cobro oportunas en función de los acuerdos de compra y venta.

Mercadeo externo

El mercadeo orientado a pequeñas estructuras comerciales, como tiendas ecuatorianas o hispanas, restaurantes y hoteles. La identificación y promoción de brokers que se aproximen permanentemente a esas estructuras comerciales. Respecto a las cadenas de

supermercados de EUA, no aparece factible satisfacer demandas altas.

Acuerdos Contractuales

Las queserías de Chimborazo se han organizado para cumplir un primer contrato formal de venta para EUA que empieza a operar en septiembre de 2006, bajo las siguientes características:

- El cliente es una distribuidora ecuatoriana ubicada en Nueva Jersey, y está aliada con cadenas de distribución de queso mexicano;
- El segmento de clientes es básicamente de familias ecuatorianas emigrantes;
- El producto se vende bajo la marca de la distribuidora con base en Nueva Jersey;
- El precio de venta corresponde al vigente en el mercado nacional³;
- Las variedades de queso requeridas por el cliente son asumidas asignando cuotas a las queseras asociadas de Chimborazo.

Conclusiones

El mercado de quesos de EUA es uno de los más importantes, y según las proyecciones representa un valor en ventas de 16 billones de USD para el 2008.

El precio promedio de venta de queso en EUA es de USD 8.89 por Kg., para el año 2008, por lo que el queso ecuatoriano con un costo de producción inferior a USD 3 por Kg. aparece competitivo.

Las reuniones mantenidas entre los sectores privados de EUA y Ecuador en el marco de las Rondas Agrícolas del TLC Andino han permitido flexibilizar posiciones para el producto más sensible como es la leche en polvo, permitiendo que el cupo de entrada desde EUA sea asimilable para el Ecuador.

El queso se proyecta como un producto ganador desde la perspectiva ecuatoriana por una mayor participación porcentual en el cupo que EUA otorga a Ecuador, lo cual es difundido a través de medios de comunicación generando una actitud y un ambiente favorable hacia este producto.

El sector quesero comunitario ha empezado a desarrollar una estrategia integral de producción,

3 La distribuidora tiene mayor capacidad de negociación de precios por su ubicación, conocimiento de la clientela, desarrollo de su marca, disponibilidad de la autorización de importación de queso del Ecuador, contacto con otras distribuidoras mexicanas. Por otra parte, las queseras pueden ampliar el mercado, especialmente cuando sienten las limitaciones del mercado nacional en los meses de vacaciones escolares, por lo que es un contrato ventajoso para las partes.

calidad, financiamiento y mercadeo externo para que las oportunidades del mercado de EUA se cristalicen, que es parte de una propuesta presentada en la Mesa de Cooperación del TLC y una base para gestionar apoyos desde diversas fuentes.

Un primer contrato formal de quesos que empieza a operar en septiembre para el mercado de EUA por queseras comunitarias asociadas de Chim-

borazo se orienta al nicho de mercado de familias de ecuatorianos residentes en ese país, y la ventaja principal para esas queseras radica en dar salida a una producción que se enfrenta a la estrechez del mercado ecuatoriano, mientras que los precios son fijados nacionalmente reflejando la mayor capacidad de negociación de la distribuidora con base en Nueva Jersey.