

**“DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL,
PROPUESTA, IMPLEMENTACIÓN Y
EVALUACIÓN DE UN NUEVO MODELO
ESTRATÉGICO Y SOSTENIBLE DE
COMERCIALIZACIÓN DEL QUESO EN
GUAMOTE (FUNDACIÓN MCCH)”**



**Autor: Egdo. Marcelo R. Ausay Ch.
Director: Ing. M.Cs. Fredy Proaño O.**

INTRODUCCION

A finales de 1999, la Fundación MCCH (Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos) junto con los habitantes de la Zona del Pull Guamote, realizó un sondeo rural, para conocer la problemática de los productores lácteos, encontrándose que entre los principales problemas detectados se tiene la falta de procesos técnicos de elaboración de quesos, manejo inadecuado de sistemas de producción y comercialización en el área de lácteos.

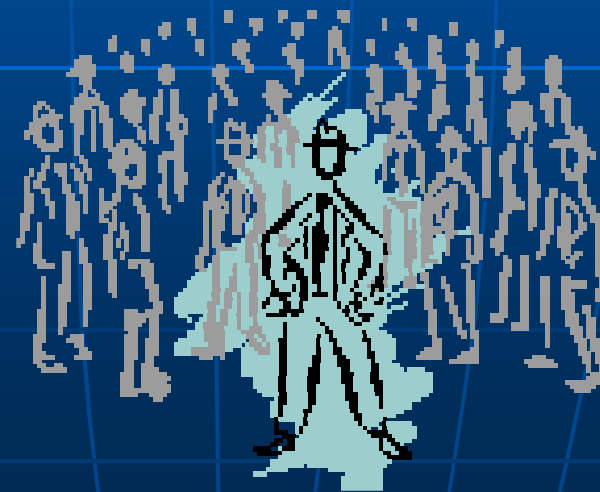
La falta de información y la ausencia de nichos de mercado, obligan a los campesinos y a sus organizaciones, a vender su producción inmediatamente después de realizada, cualquiera sea la situación de precios y mercados, cayendo casi siempre en manos de intermediarios que les pagan precios injustos. Siendo necesario consolidar una estructura empresarial para el mercadeo de la producción, implementar estrategias de comercialización y adoptar instrumentos para el manejo empresarial moderno, que les permita desarrollar estas actividades de manera eficiente y rentable.

OBJETIVOS

Establecer un modelo de comercialización sostenible de quesos artesanales a través de conocer la realidad comunitaria y de sus queseros en particular, de la aplicación de procesos técnicos en su elaboración, de la definición de los costos de producción, canales de comercialización y finalmente del establecimiento de la mejor estrategia de comercialización.



MATERIALES Y METODOS



LOCALIZACION Y DURACION DEL EXPERIMENTO

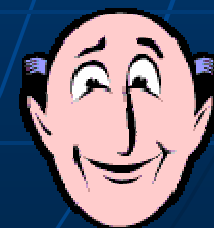
La zona de Pull – Guamote, Chimborazo, comprende 6 comunidades de la parroquia La Matriz, cantón Guamote, ubicadas entre los 2800 y 3600 metros de altitud sobre el nivel del mar, la temperatura media anual alcanza los 14 grados centígrados, con máximas y mínimas promedios de 20 grados en marzo y 9 grados centígrados en agosto (MCCH, 2000).

El tiempo de duración de la investigación fue de 120 días, distribuidos en el diagnóstico comunitario de la realidad productiva de los queseros artesanales, determinación de los costos de producción, capacitación a los queseros artesanales en el empleo de procesos técnicos, definición de los canales de comercialización; y establecimiento de la estrategia de mercado ideal para Pull – Guamote.



UNIVERSO DE ESTUDIO

El universo de estudio estuvo conformado por los productores artesanales de quesos del Pull – Guamote que comprenden las siguientes comunidades: San José, Manuel Lasso, Pull Chico, Quishuar, Pull Grande y San Pedro. Se trabajó con 10 productores de cada comunidad, los mismos que sirvieron de base para determinar el grado tecnológico de producción, conversión leche/queso, costos de producción y los principales canales de comercialización, para con esta información elaborar el FODA y evaluar una nueva alternativa de producción, reducir los costos y canales de comercialización y elevar la rentabilidad de esta actividad productiva de este sector agropecuario.



TRATAMIENTOS Y DISEÑO EXPERIMENTAL

Por la naturaleza misma del presente trabajo, no se establecieron tratamientos y se adecuó el estudio a un muestreo aleatorio simple.



MEDICIONES EXPERIMENTALES

Los parámetros considerados fueron los siguientes:

- Capacidad instalada, lt/día
- Leche procesada, lt/día y lt/mes
- Precio compra leche, centavos/lt
- Producción mensual de quesos, N° y kg
- Forma del queso, %
- Pesos individuales de los quesos producidos, g
- Conversión lt leche/kg de queso
- Costo de producción, \$/kg
- Canales de mercadeo



ANÁLISIS ESTADÍSTICOS

Por ser muestras de modelo aleatorio simple, estas fueron sometidas a cálculos de promedios y límites del error experimental, así como distribución de frecuencias absolutas y relativas. El límite del error experimental (β) se calculó en base a los siguientes propuestos matemáticos:

$$\beta = 2\sqrt{V_x}$$

$$V_x = \frac{S_x^2}{n-1} \left(\frac{N-n}{N} \right)$$

Donde:

V_x= Varianza de la observación

S_x= Desviación

N = Población total

n = Número de observaciones (muestras)



PROCEDIMIENTO EXPERIMENTAL



El trabajo de campo se realizó conjuntamente con los queseros artesanales del Pull – Guamote, para poder establecer la cantidad de leche que reciben, el proceso que realizan hasta obtener los quesos, lo que a su vez sirvió para determinar la conversión litros de leche por kilogramo de queso; y posterior a esto determinar los canales de comercialización que sigue el producto elaborado.

De acuerdo a la infraestructura disponible, se determinó la capacidad y la vida útil de los equipos que intervienen en el proceso, para poder considerar este rubro dentro de los costos de producción.

Adicional a estas actividades, se realizó la matriz del FODA, para establecer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de estos productores.









Con esta información, se procedió a capacitar a los queseros sobre el proceso tecnológico ha emplearse, con la adición de cloruro de calcio (Calsol), para obtener un mayor rendimiento (plan de mejoramiento tecnológico), así como planear el mercado estratégico, con el cual obtendrían mayores beneficios económicos de su actividad productiva, propendiendo a entregar el producto terminado en las Maquitas y Comisariatos Populares de la ciudad de Guayaquil, que posee la Fundación MCCH (Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos), donde este producto lácteo es mejor cotizado (plan de mercadeo).









RESULTADOS Y DISCUSION



ESTADO PRODUCTIVO DE LAS QUESERAS DEL PULL – GUAMOTE (DIAGNÓSTICO)



Canales de comercialización

Los canales de comercialización que siguen los quesos de los productores artesanales del Pull – Guamote se sintetizan de la siguiente manera:

Productor → Intermediario → Mayorista → Detallista → Consumidor

Productor → Intermediario → Detallista → Consumidor

Productor → Intermediario → Consumidor

Productor → Detallista → Consumidor

Productor → Consumidor



Intermediario

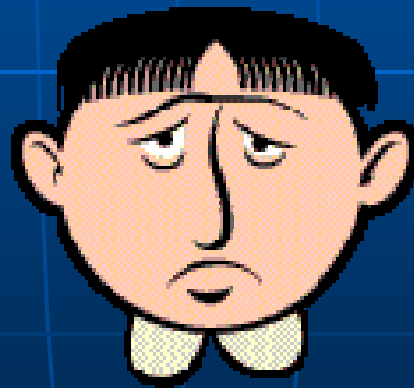
PROPUESTA TECNOLÓGICA



- Creación de un centro de acopio de leche
- Pago de la leche en base a la calidad
- Plan de mejoramiento tecnológico
- Definición del mercado distribuidor:

Productor → Distribuidor → Consumidor

CONCLUSIONES



- De la capacidad física y equipamiento instalado en los centros de producción de lácteos (300 litros por día), en el mejor de los casos se los utiliza procesando entre 78.90 ± 6.82 y 104.50 ± 8.22 litros de leche por día, que equivale al empleo del 30.57 % de su capacidad.
- **El precio que pagan los queseros por litro de leche es entre 17 y 20 centavos de dólar, no existiendo el control de las propiedades físicas y químicas de esta.**
- Existe variabilidad entre la forma y peso de los quesos elaborados, pues se elaboran quesos cuadrados y rectangulares, con pesos entre 500, 800 y 1000 g.

La conversión litros de leche utilizados por kg de queso producido fluctúa de $5.27+0.15$ a $5.65+0.30$, que son relativamente altas, influyendo en los costos de producción que fueron entre 1.20 y 1.38 dólares por kg de queso.

Los principales canales de comercialización por los cuales atraviesa el producto terminado fueron:

Productor → Intermediario → Mayorista → Detallista → Consumidor

Productor → Intermediario → Detallista → Consumidor

Productor → Intermediario → Consumidor

Productor → Detallista → Consumidor

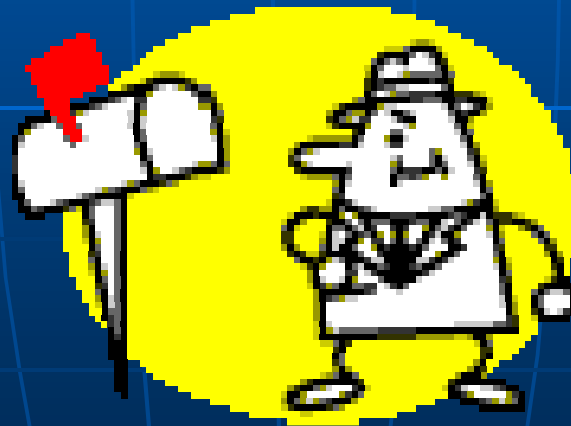
Productor → Consumidor



Los productores queseros artesanales en vez de obtener una utilidad por este ejercicio, presentan pérdidas considerables, que están entre uno a 10 centavos por dólar invertido como es el caso de los queseros del Pull Quishuar y Pull Chico, respectivamente, únicamente en el Pull San José se registró una rentabilidad de apenas el 4 % (B/C de 1.04).

Mediante la propuesta de fabricación y comercialización, con la creación del centro de acopio de la leche, trabajando al 83.33 % de la capacidad instalada, pago en base a la calidad de la leche, utilización de carbonato de calcio en el proceso de elaboración del queso y definiendo el mercado distribuidor del queso a través de las Maquitas y Comisariatos Populares que posee la Fundación MCCH, en la ciudad de Guayaquil, se consiguieron resultados como una conversión leche kg de queso de 4.25, un costo de producción de \$1.01, y una rentabilidad del 29 %.

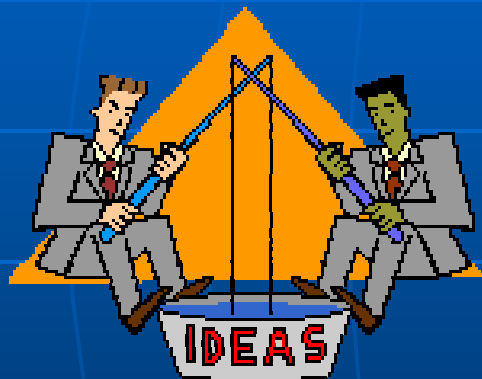
RECOMENDACIONES



Incentivar a los miembros que conforman el Pull – Guamote a la creación de un centro de acopio de leche, mismo que tendrá como funciones recibir la leche y realizar las pruebas físicas, químicas y organolépticas, para en función de sus resultados fijar el precio de la leche de acuerdo a la calidad, así como distribuir en forma proporcional la cantidad de leche recibida, a todos los queseros.

Aplicar el siguiente proceso tecnológico en la elaboración de los quesos frescos:





Propender a comercializar los quesos mediante los distribuidores que son las Maquitas que posee la Fundación MCCH en las ciudadelas Floresta y Martha de Roldós, en la ciudad de Guayaquil y en sus diferentes Comisariatos Populares de esta ciudad, por cuanto el mercado meta del producto será la ciudad de Guayaquil, donde es bien cotizado y existe la demanda necesaria, teniendo como base un precio de venta de \$1.30 cada kg de queso y de ésta forma elevar la rentabilidad de la acción productiva.

**GRACIAS
POR SU
ATENCIÓN**

