

AU/0589

2001

Cuadro 3.3.  
DEMANDA PROYECTADA AL AÑO 2000 CON RELACIÓN A POBLACIÓN ALÉRGICA, AL CONSUMO DE QUESO Y SU IMPACTO EN COLONES

Año	Población alérgica %	Consumo de leche kg/año	Valor en colones	Consumo Queso kg/año	Valor en colones	Valor Total en millones colones
1992	2.710	1.483.449	237.351.840	288.339	288.339.000	525
1993	5.484	3.002.501	480.400.160	295.259	295.259.000	775
1994	8.325	4.558.010	729.000.000	302.345	302.345.000	1.031
1995	11.234	6.150.851	984.000.000	309.601	309.601.000	1.293
1996	14.214	7.781.920	1250.000.000	317.032	317.000.000	1.567
1997	17.264	9.452.135	1510.000.000	324.641	324.641.000	1.834
1998	20.366	11.162.435	1790.000.000	332.432	332.432.000	2.122
1999	23.586	12.913.783	2070.000.000	340.410	340.410.000	2.410
2.000	26.862	14.707.162	2359.000.000	348.580	348.580.000	2.707

Fuente: ICAP, 1992.

La idea de que el dueño o el gerente de la empresa caprina se transforme en vendedor directo es que permite que se acorte la distancia entre su empresa, los productos y el cliente; evita el gasto innecesario de recursos y reduce los gastos de comercialización; brinda un servicio personalizado de ventas y asesoría al cliente y hace más efectivo el lograr que sus productos lleguen al último comprador o consumidor. Para ello debe ser creativo para detectar las necesidades y los deseos de sus clientes; debe ser un conversador persuasivo para estimular a los que le escuchan en forma positiva; debe ser un comunicador eficaz para que sus clientes capten sus ideas y den una respuesta favorable para todos; debe ser un maestro para lo cual debe estudiar a fin de que los clientes queden satisfechos con sus explicaciones; debe resolver los problemas con imaginación y nuevas soluciones originales a fin de que surjan nuevas inquietudes y deseos en sus clientes.

Ahora la pregunta que se hacen muchos productores. ¿Podré hacerlo? La respuesta es sí, pero para ello hay que empezar tal como lo hacen los vendedores de libros que lo visitan en su casa, por lo que al abrir la puerta usted piensa que no va a comprar pero con forme se da la explicación usted termina comprando. Estudie las cualidades de la leche de cabra y sus productos, cuente con buenas fotos de los productos, lleve productos para degustar y observará como sus clientes cambian radicalmente de su idea original.

## HOJA DIVULGATIVA N 2. Año 2001

### EL MERCADO DE LOS PRODUCTOS LÁCTEOS CAPRINOS

MASTER ALVARO CASTRO RAMÍREZ  
GERENTE PROGRAMA CAPRINO  
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

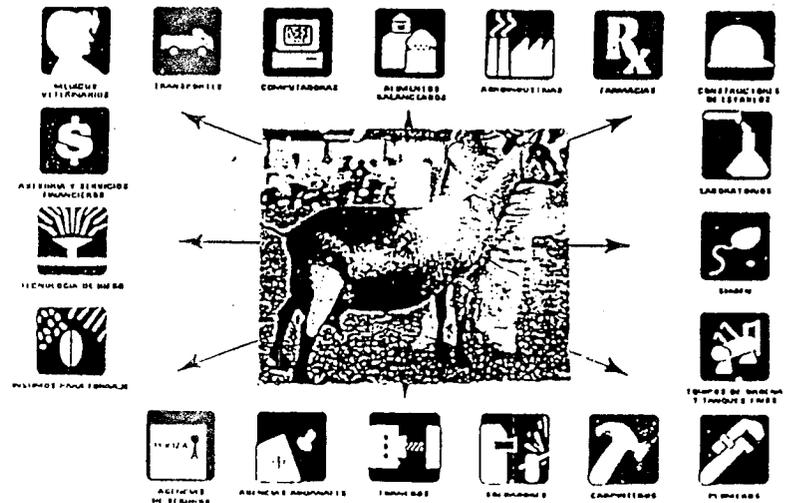


FIGURA 1.3.  
PRESTADORES DE SERVICIOS QUE APOYAN Y SE BENEFICIAN DE LA GANADERÍA CAPRINA

Este es un aspecto donde el productor de ganado caprino debe gastar la mayor cantidad de tiempo a fin de aprender las técnicas de ventas, las cualidades nutricionales y biomédicas de sus productos, las variaciones de los precios de los productos, la preparación de las mejores etiquetas de sus productos a fin de hacerlos competitivos y el control riguroso de la calidad del producto.

Con la globalización han entrado al país una serie de productos lácteos con excelentes presentaciones y altos precios con lo que a permitido cambiar completamente la idea en los políticos y en el público en general que los productos de cabra que se producían en Costa Rica eran muy caros, desconociendo y menospreciando la alta calidad que nada tiene que envidiar al producto extranjero. En el cuadro 3.1 se aprecian como se ha comportado el mercado de los lácteos desde 1994 al 2.000.

Como se puede apreciar en el cuadro 1.1 los productos de cabra especialmente los extranjeros que se traen a Costa Rica gozan de un alto precio que comparados con los productos caprinos nacionales permiten detectar que existe una gran oportunidad de competir ya que los productos nacionales tienen un precio bajo razón por la cual si se traen especialistas en productos lácteos se podría dominar el mercado nacional. También se aprecia una gran diversidad de productos queseros lo que indica que los consumidores están interesados en probar una gran cantidad de productos.

Es también de destacar que los precios de los quesos de cabra producidos en Costa Rica son más económicos que los de vaca de nivel nacional cosa que la mayoría de los consumidores desconoce y da un juicio de valor que es al contrario lo cual repercute negativamente.

### 3.3. Tamaño del mercado de productos lácteos caprinos

Con este panorama producto de la globalización, la pregunta que se hace al productor es si existe suficiente demanda por los productos caprinos. Al respecto de acuerdo a un evaluación realizada por Castro y Jiménez(1998) y complementada con el trabajo de tesis de Maestría del ICAP de Chan et al. (1992), denominada Desarrollo Agroindustrial de los productos lácteos de cabra en la Meseta Central de Costa Rica se obtuvieron como resultado los datos que se presentan el cuadro 3.2. y en el cuadro 3.3.

Cuadro 3.1.					
EVOLUCIÓN DE PRECIOS DE PRODUCTOS DE CABRA Y VACA IMPORTADOS ASÍ COMO DE PRODUCCIÓN NACIONAL DESDE 1996 AL 2.000 POR KILOGRAMO DE PESO EN EL MERCADO DE COSTA RICA					
QUESOS	1996	1997	1998	1999	2.000
Chèvre Pointou Francia					16.448
Chevre Chaud Francia				17.480	21.880
Saint Maure cabra Francia				9.591	9.073
Camember Francia	7.000				7.800
Cabridoux Francia					14.880
Colommicis cabra Francia					9.984
Fundido Chalet Suizo			8.452	7.184	7.300
Gruyere Suiza				6.985	9.100
Roqueford Francia				8.690	18.070
Havarti Dinamarca				5.855	
Bele Blanche cabra Holand					8.080
Feta cabra Grecia					8.852
Rocinante cabra España					8.888
Les recettes de Madame					10.827
Le Petit Moule Francia					12.866
Boursin México			5.450		
Bourdin cabra Francia			12.078	18.947	
Brie Francia	7.000	7.524	8.245	8.842	10.032
Crottin cabra Costa Rica	1.300	1.450	1.590	1.880	2.500
Cacio Caprino Italicus C.R.	1.874	2.117	2.460	2.850	2.830
Gouda Monteverde, C.R.	1.707	2.100	2.287	2.535	2.740
Gouda Dos Pinos, C.R.	1.537	1.840	2.105	2.272	2.400
Gouda Honduras	2.772	2.852	3.526	4.338	
Gouda cabra, ACCC, C.R.	1.700	1.700	2.000	2.000	2.500
Gouda Holanda			5.340	5.006	
Edan Vitola, Costa Rica	1.845	2.518	2.939	3.134	3.134
Edan Monteverde, C. R.				3.085	3.855
Edan Holanda	5.591		2.875	3.290	3.800
Edan cabra, ACCC, C.R.	1.700	1.700	2.000	2.000	2.500
Gouda Vonk Holanda				10.100	10.250
Ricotta Italia				6.900	7.081
LECHES KG.					
Leche evaporada cabra US.	5.400				
Leche UHT cabra USA	510	620			
Leche past. cabra C.R.	225	250	300	300	350
Fuente: Castro, A.; 2.000. En base a precios de venta en Supermercados Mas x Menos; Auto Mercado; Hipermas desde 1998 al 2.000.					

Cuadro 3.2.  
DEMANDA POR SECTORES DE PRODUCTOS LÁCTEOS CAPRINOS

Items	Porcentaje del total población que la consumirían
Productos Delicatessen	30
Para Gastritis y colitis	15
Por ser muy nutritiva	15
Para Alérgicos	10
Para personas con problemas de colesterol	10
Para mujeres embarazadas y con achaques	5
Como afrodisiaco	5
Para personas con problemas de osteoporosis	10

Fuente: Castro y Jiménez, 1998.