Nodess
Jarhuani

Caso de Estudio

Empresa Individual a la Economía Social y Solidaria como factor de cambio para la sociedad.

(Marcas colectivas: Queso Cotija, Región de Origen)

De la Empresa Individual a la Economía Social y Solidaria como factor de cambio para la sociedad (Marcas colectivas: Queso Cotija, Región de Origen)

Alejandro Martínez Hernández

Ana Karen González Arriaga

Marzo 2021

Resumen

En el presente estudio de caso observaremos un ejemplo de trabajo de una Marca Colectiva en operación en el Estado de Michoacán, México, entendiendo pilares básicos de la Economía Social y Solidaria en nuestro Estado y nuestro país, tomando como referencia que La Economía Social y Solidaria es un sistema que implica un tipo de iniciativas colectivas en búsqueda de la apropiación y desarrollo de un bienestar colectivo con un esquema de rentabilidad económica compartido.

Su tipo de organización interna y jurídica les permite autonomía del resto de los actores económicos teniendo como base la misma; el trabajo colaborativo, la dimensión social del proyecto, así como del individuo, y puntos finos de impulso como lo son: objetivos comunes, confianza, convicción, liderazgo organizacional, factores que se ven sumamente complementados con elementos como, idiosincrasia, arraigo cultural y alineación estratégica del proyecto, que nos arrojan un proyecto de éxito social y territorial como lo es en este caso la marca colectiva de “Queso Cotija, Región de Origen”.

Objetivo General

1 PEDRO HUITZILIHUITL OVANDO FLORES. (20 de marzo de 2018). Formalizar los alimentos artesanales y desaparecer la tradición. Implicaciones de la inserción a la economía formal: Queso Cotija Región de Origen. En Formalizar los alimentos artesanales y desaparecer la tradición. Implicaciones de la inserción a la economía formal: Queso Cotija Región de Origen (1). Michoacán: Repositorio Institucional de COLMICH. 2 Extracto de la Norma Mexicana NMX-F-735-COFOCALEC-2018 3 Slow Food Foundation. (2016). Cotija Ark of taste. 2020, de Slow Food Foundation Sitio web: <https://www.fondazioneslowfood.com/en/ark-of-taste-slow-food/cotija/Entrevistas>. 4 Sección Amarilla Areca del Gusto

Identificación y replicabilidad de las buenas prácticas en el trabajo colectivo y cooperativo a través del análisis y documentación de las acciones llevadas a cabo por la marca colectiva “Queso Cotija Región de Origen”.

Objetivo Secundarios

- Fomentar la implementación y desarrollo de una cultura de Economía Social y Solidaria en la región de Cotija, Aledañas y en Michoacán.
- Desarrollar y promover el trabajo cooperativo desarrollado en las zonas con vocaciones productivas endémicas en el Estado de Michoacán.
- Fomentar e identificar marcas colectivas similares, así como las buenas prácticas de cada una de ellas, dentro del Estado de Michoacán.
- Promover una cultura de trabajo colaborativo y crecimiento orgánico en las regiones de acción y vocación productiva.

Objetivos de enseñanza

- Desarrollo y fomento al Cooperativismo en Michoacán, México.
- Economía Social y Solidaria aplicada en México.
- Marcas colectivas y organización intrínseca bajo la normativa mexicana.
- Buenas prácticas de empresas de sociales y colaborativas.
- Economía Social y Solidaria en Michoacán.

Materias relacionadas

- Modelo de marcas colectivas en México.
- Registro de propiedad intelectual en México.
- Economía Social y Solidaria en México.
- Michoacán en el Economía Social y Solidaria.
- Fomento y desarrollo de Vocaciones Productivas.

Preguntas de reflexión

- ¿Qué barreras legales, empresariales, sociales o geográficas han dificultado el desarrollo de esta marca colectiva, dentro del esquema de economía social y solidaria?
- ¿Qué características podemos identificar como valiosas para el desarrollo de un esquema cooperativista en la región y el Estado?
- ¿Cuál es el éxito del modelo de cooperativo del queso Cotija?
- ¿Cómo se determina el Modelo de rentabilidad que usa la marca colectiva?
- ¿Cuál es el plan de continuidad para la marca colectiva, es decir, los siguientes objetivos posterior a la consolidación del centro de acopio?

Descripción de la Marca

Antecedentes generales integrantes de la marca (nombre de los integrantes, años de trabajo en el ramo, nombre de otras marcas individuales)

El trabajo colaborativo es sinónimo de coordinación y esfuerzo, es así como entendemos que las marcas colectivas sustentan su trabajo, pero antes de ahondar en el proceso y generación del éxito de la marca colectiva del queso Cotija es preciso tocar aspectos de origen y fondo de cada uno de sus impulsores, la marca colectiva “Queso Cotija, Región de Origen”, es una marca referente en la región de uno de los productos gourmet del mundo...el Queso Cotija, pero antes de profundizar en el producto debemos comprender el impulso “invisible” que aflora en el éxito actual de la marca, y para esto, debemos entender sus pilares base, como lo son su gente (Dr. Esteban y la Dra. Rogelia), sumado a esto la zona geográfica (territorio) en la que esta lleva su nombre, así como aspectos sociales que promueven y desarrollan este trabajo de muchos y el conjunto de la comunidad.

Esteban Barragán López pilar clave para la Marca colectiva en cuestión. Es nacido en El Agostadero, Municipio de Tocumbo, Mich., el 02 agosto 1957 en la frontera de Jalisco y Michoacán, (JALMICH) denominada una zona altamente de sierra y con alta marginación acorde a la estadística nacional (INEGI), forjó sus primeros pasos de la que sería una marca colectiva clave en la región, la sierra de JALMICH.

La sierra de JALMICH es una zona entre los estados de Jalisco y Michoacán, que incluye a los municipios de Santa María del Oro, Jalisco y la parte sur de los municipios de Cotija y de Tocumbo, Michoacán. Es considerada una de las zonas más inaccesibles y accidentadas topográficamente por ambos estados, con unidades de producción agropecuaria, dependientes del recurso natural más valioso, el agua.

En la región topográficamente, predomina el suelo areno-arcilloso, ubicado entre los 700 y 1700 msnm aproximadamente, donde se registra una precipitación media anual entre 900 mm al sur y 1200 mm en los otros tres puntos cardinales, siendo la temperatura media anual de 25 °C al sur y de 20°C en el resto de la región. La cubierta de la sierra es Selva Baja Caducifolia con vegetación secundaria e irregular, resultante de las actividades agropecuarias extensivas que por siglos viene realizando la población ranchera asentada en el territorio ¹.

La actividad en la región tiene un origen que se marca desde los tiempos en que migrantes europeos llegaban con ganado bovino europeo a establecerse a la Sierra misma, que como ya hemos visto es una zona rural y silvestre, lo cual nos permite entender la precariedad en los recursos y la poca infraestructura de telecomunicaciones y transporte de la zona. La tradición de la venta del queso Cotija, surgió como una actividad de antaño, partida principalmente del excedente de leche producida por la época, haciendo de esta misma un producto derivado y por ende de temporada y finito, promovida por los arrieros de Cotija.

Figura 1. Dr. Esteban Barragán

Como hemos visto la actividad que creció y se popularizó hasta hoy en día contar con el famoso Queso Cotija que conocemos, habiendo ocurrido altas y bajas, tal es el caso de llegar en algunos momentos al borde de la extinción.

Habiendo conocido un poco de la región misma y previamente de la actividad, enmarcando el entorno podemos retomar un poco más a parte importante del pilar de la marca, Dr. Esteban, su vida lo llevó a desprenderse a una temprana edad de su lugar de origen para asistir a la escuela, y es así donde empieza su carrera académica y profesional, ya que cursaría una licenciatura en Relaciones Comerciales en el Instituto Tecnológico de Jiquilpan , así como una maestría en Estudios Rurales en la Universidad de Zamora, no obstante, y como si no fuera suficiente su aventura le llevaría a realizar un doctorado por Europa en Toulouse, Francia, por el Instituto de Geografía de la Universidad de Toulouse sobre “Geografía Humana y Organización del Territorio”. Para finalmente regresar a México y laborar en el Colegio de Michoacán, en el área del Centro de Estudios Rurales, donde finalmente el destino tocaría su puerta.

Es en este último punto y bajo su dirección, a la que llegarían proyectos relacionados a la región y el Estado, como habrá de ser el Queso Cotija, mientras que a la par, se desarrollaría en iniciativas privadas como el “Mesón de Queso Cotija”, un punto geográfico del cual sin duda abordaremos más adelante en el documento, ya que este último. es el principal impulsor de la marca colectiva.

Durante su estancia y andar en el aspecto académico, el Dr. Esteban decide escribir sobre el Queso Cotija para una convocatoria llamada “Manos Michoacanas” con el cual asentaría el primer guiño de su vuelta a casa, para que finalmente un año después de la publicación de esta convocatoria y como de docente del Colegio de Michoacán, llegara una solicitud de apoyo de CONACYT para que valuara un proyecto sobre el mismo tema, el Queso Cotija, poco a poco los destinos se enlazaban.

Para el año 2000, el Regidor de Cotija organizaría una “feria del Queso”, con la finalidad de que productores y consumidores tuvieran contacto directo entre sí y así poder vender su producto a un “precio justo”, esto a la postre serviría de base y enlace como sustento del proyecto que se llamaría “Potencialización del Patrimonio

Cultural en la Sierra”, proyecto lanza de la región misma, dicho proyecto cumplía con el objetivo de darle seguimiento y evitar así la desaparición de producción de Queso Cotija, un punto crítico para la región, la actividad se agotaba poco a poco debido factores de baja rentabilidad, migración urbana, poca infraestructura productiva, factores externos y adyacentes al proyecto.

No obstante, y sumando barreras ajenas al proyecto, se sumaba una más la cual partía de la dimensión social del ser, una idiosincrasia de cultura individualista en los ranchos, haciendo cada vez más crítico la posible “desaparición del Queso Cotija”.

Con una suma de factores en contra, pero con la imperante necesidad de impulsar las vocaciones del territorio, el Dr. Esteban, desarrollaría una propuesta conjunta de involucrar poco a poco más a los productores de la región para la búsqueda de un ingreso mayor preservando el arraigo en su territorio, fue así que se convocaron a productores de al menos 5 municipios, consiguiendo un aforo de 40 productores a la reunión, síntoma del grado de interés y creación de un sentido de pertenencia de la región, factores claves en el renacer del Queso Cotija.

Por lo que al haber un número significativo de interesados y buscando un desarrollo estratégico se propuso seguir, a continuación, la realización de una estrategia de integración base para el accionar de “grupos vecinales” apoyándose a que se definieran las necesidades de cada uno de los ranchos y externando sus necesidades para trabajar, en pro de la región y el sustento de la misma. Algunos de los resultados de estas necesidades “vecinales” coincidían en carencia de caminos para transportar al ganado, agua, corrales, haciendo notar el accidentado geográfico de la región.

En ese momento había un fuerte retomar por la región, pero con un cúmulo de necesidades internas y barreras externas que si bien eran inmediatas existían alternativas internas que fortalecerían los lazos al arraigo territorial y cultural de la

zona como lo era capacitar a los productores para tener una mayor calidad del insumo y buscando cuidar las normas establecidas de producción, siendo este el primer punto de mejora, fomentando la mejora de la vocación productiva, así como la calidad del producto, repercutiendo en un “mejor precio” del mismo

Gracias a esta preocupación que se tuvo por proteger esta actividad, se empezaron a generar proyectos para mantener viva la producción en las regiones, y una de estas actividades fue abrir una convocatoria para pertenecer al grupo de productores de Queso Cotija a la cual llegaron 92 familias de los 5 municipios. Fue el primer indicio de trabajo colectivo y de ahí nació la “Organización de Productores de Queso Cotija”.

... “Para tratar de entender cuáles son las bases para que el queso se siga produciendo, hay que entrar de lleno a lo que es la vida ranchera” ... (Dr. Esteban Barragán)

Este cúmulo de esfuerzos y preocupación por mantener viva esta noble vocación productiva fue el artífice para que en el 2003 se integrara el expediente para la Denominación de Origen. Con este primer esfuerzo de productores y habitantes de la región es como se llegaría a la primera colaboración formal por buscar una protección a la realización de esta vocación productiva y dar sustento a semejante producto Premium a nivel global, sin embargo, no sería fácil... un equipo Operativo en el IMPI en ese momento (Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial) daría marcha atrás a la propuesta, haciendo imposible la denominación y sugiriendo múltiples alternativas, que fluctuarían en un proceso de ir y venir, intermitente y lleno de incertidumbre, para que en el año 2005 se abriera una nueva puerta, la marca colectiva llamada “Cotija, Región de Origen”, siendo así, la primera marca colectiva otorgada a un producto alimenticio procesado artesanalmente en México. Un síntoma de mejora y rescate a la producción del queso Cotija.

Para el año 2006 se buscaría el desarrollo de un centro de acopio, pensando en que los productores tuvieran un referente de punto de venta, ajeno de sus ranchos y tiendas locales, además de unificar y homogeneizar un control de calidad genérico

de acuerdo con las “Reglas de Uso de la Marca”, para así tener un manejo del proceso de maduración global, idea que habría de verse reflejada años después y sin duda sería el proyecto punta de lanza para el desarrollo de la marca y la mejor del trabajo en la región. Sin embargo, no sería hasta el año 2009, y es aquí donde se formaliza esta idea del centro de acopio, y por medio de la búsqueda de un financiamiento nace lo que hoy en día lo conocemos como el “Mesón del Queso”.

... “Para mí, el caso de éxito sería que se lograra lo que está previsto en el proyecto” ... (Dr. Esteban, 2020)

El producto

La diferenciación y Organización

El queso Cotija es considerado por algunos autores como uno de los principales quesos mexicanos. El queso Cotija es de gran formato, pues se produce en voluminosas piezas cilíndricas con un diámetro de entre 40 – 18 cm. Su peso aproximado es de 40 kg, es un queso maduro (mínimo 3 – 4 meses), su pasta puede ser prensada, firme, granulosa o tajable de acuerdo al proceso de cada productor. Posee corteza propia que se forma de manera natural y su elaboración temporal, ya que se desarrolla en época de lluvias (julio- septiembre), lo que lo hace un producto estacional. Parte del secreto del Queso Cotija se origina en los ranchos, donde la leche para su elaboración debe ser de la ordeña del día, elemento singular e insumo endémico de la región.

Se cuentan con productores identificados en distintas zonas para la elaboración del queso Cotija, algunas de estas zonas son: Santa María del Oro, Jilotlán de los

Dolores y Quitupan en Jalisco; Cotija, Tocumbo y Buenavista Tomatlán en Michoacán.

El proceso de elaboración

Las características de la leche usada para el queso Cotija se obtiene de ganado criollo, cruza de cebú y variedades europeas, de baja producción láctea, lo que en buena medida determina la consistencia del queso. Las cuales pastorean y ramonean libremente en los potreros serranos que reverdecen en la estación de lluvias.

Se utiliza la leche producida en esa estación, y el proceso de fabricación y maduración es totalmente artesanal: no se utiliza, además de la leche, ningún otro ingrediente que no sean sal y cuajo.

A la leche entera y fresca se le adiciona únicamente estos productos. La pasta obtenida se deposita sobre dos mantas de henequén contenidas dentro del aro que le da su forma cilíndrica y de gran formato, otorgándonos 20 kilos en promedio de producto, derivados de cerca de 200 litros de leche usados, previamente. El queso Cotija debe tener un mínimo de tres meses dentro del área geográfica que protege la marca, considerando el inicio a partir del retiro de la prensa cilíndrica que le da forma. Algunos quesos pueden alcanzar una óptima maduración a los cinco años. La corteza es rugosa y gruesa, de color que varía del amarillo paja al ocre; su textura firme y su sabor pronunciado. Al tacto la pasta es dura y homogénea; al corte presenta una estructura que puede ir de compacta a granulosa; al paladar es cremoso y de buen sabor.

Parte de producir queso se basa en transformar 200 litros de leche en 30 kilos de queso fresco. Después en el proceso de añejamiento, disminuye un tercio hasta su peso final: 20 kilos, es decir, por 1 kilo de queso seco se requieren 10 litros de leche.

El Queso Cotija cuenta con la presente norma mexicana realizada y conformada para la protección del producto mismo como lo es ...

“...NMX-F-735-COFOCALEC-2018- Esta Norma Mexicana establece la denominación de queso Cotija artesanal madurado, así como las especificaciones y los métodos de prueba aplicables para su evaluación. Su originalidad proviene de su calidad vinculada a la composición de la leche, al proceso de maduración y a la micro flora láctica local, a una composición no engañosa, combinadas con la garantía de inocuidad del producto, son las características que hacen que el Queso Cotija sea único. ...”²

Como podemos ver y saber, existe más de una forma de proteger y desarrollar de manera legal un producto endémico como lo es el Queso Cotija, es por esto que pasaremos a entender el recurso legal de la marca, y el bajo qué características se usa, así como beneficios de su uso, tocando perspectivas y aspectos comerciales.

Estrategia de Mercado

Marcas Colectivas

Será importante comprender que, como todo buen producto, cuenta con un mercado que en su mayoría cuenta con bienes similares o productos sustitutos, es decir, competencia, y es aquí donde pasamos a nuestro elemento de mercado y protección más valioso como lo es la marca, cuando hablamos de marca, nos referimos a todo signo visible que distingue sus productos o servicios de otros, dentro de su mercado laboral, es por esto que para el desarrollo de un producto endémico en cuestión emplearemos el uso de Marca Colectiva.

Las Marcas Colectivas se definen: como aquellos signos distintivos que permiten identificar productos o servicios por su lugar de origen, características, modos de producción, materiales empleados, entre otros; que son utilizados por diferentes empresas. Cabe destacar que el propietario, puede ser una de las asociaciones o

sociedades que son miembros de ese grupo de empresas o cualquier otra entidad (pública o cooperativa).

Las características de una marca colectiva son:

- Son marcas que permiten distinguir en el mercado, los productos o servicios de sus miembros, con respecto a los productos o servicios de terceros (la competencia).
- Se establecerá un reglamento de uso de la marca colectiva entre las empresas. Así mismo, el propietario será el responsable de garantizar el cumplimiento de dichas reglas.
- El uso de esta marca está reservado a los miembros de la asociación o sociedad. Por eso, no podrá otorgar derechos, ni licencia de uso a terceros.

De lo anterior se desprende que el uso de las marcas colectivas otorga a las asociaciones o sociedades que la solicitan no sólo la posibilidad de identificar sus productos o servicios en el mercado frente a los de su misma especie, sino da ventajas y beneficios a una colectividad organizada como:

- Acceso a mercados de mayor demanda de productos con mejor calidad.
- Son útiles para obtener financiamiento y apoyo del sistema gubernamental o privado ya que los productores están organizados.
- Adecuadas para ser usadas por grupos de pequeños productores debidamente organizados.
- Más marcas en el mercado, más productos reconocidos en el comercio.
- Más competencia en el mercado para obtener el reconocimiento y preferencia de los consumidores.
- Mejora la calidad de servicios y productos.

- Medios de desarrollo de las comunidades y sociedades.
- La marca colectiva identifica a la organización titular de ella y los productos o servicios de sus miembros.
- Utilizadas bajo el control de la colectividad (autorregulación).

Figura 3. Producto de elaboración bajo la marca Colectiva

A menudo, las marcas colectivas son utilizadas para promocionar productos o servicios característicos, de una región del país. Esto no solamente permite aumentar la comercialización de dichos productos y servicios dentro y fuera del país, sino que ayuda a establecer un mecanismo de cooperación entre los productores, fabricantes y comerciales locales. Actualmente, son 174 los registros de marcas colectivas concedidas por el IMPI, para asociaciones o sociedades de distintos Estados de la República Mexicana, las cuales distinguen productos agroalimentarios, artesanías, cerámicas, sombreros, ropa y muebles entre otros; por lo que en este sentido se desprende el auge de dichas figuras para proteger y amparar servicios y productos por asociaciones o sociedades de productores debidamente organizados. Algunas de las marcas colectivas representativas del estado son:

- Catrinas de Capula, Región de Origen.
- Queso Cotija, Región de Origen.
- Guitarras de Paracho, Región de Origen.
- Esferas de Tlalpujahua, Región de Origen.
- Cobre Martillado de Santa Clara del Cobre, Región de Origen.

De la Cava del Mesón del Queso Cotija

Figura 4. Dra. Rogelia, Catedrática y Fundadora del Centro "Mesón del Queso Cotija"

Actualmente existe una cava llamada "El mesón del Queso Cotija" la cual es una cava subterránea, en el poblado de Santa Inés, Michoacán, que tiene como objetivo fungir como centro de acopio y resguardo para la producción de los artesanos de la región que comprende los municipios de Cotija, Tocumbo y Buenavista, en Michoacán, así como Santa María del Oro, Jilotlán de los Dolores y Quitupán, en Jalisco.³ Esta cava, con construcción de capital privado y de interés común tiene como finalidad la promoción del queso Cotija, así como sobresalir como un punto de referencia de la región y sus alrededores, volviéndose un ícono de

la zona y de la cultura ranchera.

Se estima cuenta con una capacidad de alrededor de 150 toneladas, para albergar productos de diversos puntos de la zona. En ella se almacenan piezas que se mantienen en una temperatura ideal en condiciones naturales, el Mesón del Queso Cotija, surge como una necesidad de concentrar un punto de venta de la marca, así como marco de referencia para que productores y compradores del mercado, que, sin duda, es una referencia digna de la cultura ranchera.

... "el éxito es que no se apague el tizón"... (Dr. Esteban, 2020)

Si bien la marca y el Mesón del Queso Cotija es un recinto de infraestructura que cuenta con aproximadamente 25 socios, en la práctica el número de actores es mucho menor, reducido a casi 8 participantes, que son los que mantienen el proyecto y vivo, así como día a día le inyectan un poco de vida y capital.

..." se necesita un proyecto de vida "... (Dra. Rogelia, Catedrática y gerente comercial de Mesón del Queso Cotija)

Esta Cava a pesar de ser una segunda fase posterior a la marca, ha permitido crear un entorno de desarrollo para visitas, compra y consolidación de algunos modelos de negocio alternos, como la renta de espacios, así como desarrollos de alianzas estratégicas, con productores de icónicos de otras regiones como lo han sido: productores de mezcal por medio de lazos de hermandad que han permitido promover "trueques comerciales" e intercambios de experiencia y relaciones comerciales, generando un punto de difusión cultural y un enrutamiento en pro del trabajo colaborativo, así como del sector primario en el Estado de Michoacán.

De la Operación Interna

El mesón del Queso Cotija es un punto de referencia para la región que poco a poco se ha ido integrando a formar parte del entorno geográfico y económico, sirviendo como un enlace comercial que conecta a productores con compradores, así como sinónimo de la cultura ranchera tradicional.

El Mesón actualmente trabaja bajo una dinámica sencilla, la cual reside en un método de consignación en el cual es el productor el que deja fiado una parte de su producción (piezas de queso) y estas son retribuidas al momento de la venta de este mismo, una actividad que le ha permitido a dicho punto generar poco a poco exposición comercial por medio de este esquema, así como la generación de ciclos, que poco a poco se convierten en flujos para la región, así como la marca.

Aunque no dejando de lado en la parte interna se ve una alta tasa de crédito en especie que a largo plazo se puede volver un alto pasivo, dejando en algún punto

momentos económicos delicados para la marca, así como situaciones adversas por este esquema de deuda en especie.

Figura 5. Equipo de Trabajo, en el centro de trabajo, El Mesón del Queso Cotija

La marca en otro aspecto como una estrategia de reactivación y mejora se cedió a la Asociación Regional de Productores, por cuestiones organizativas, así como de logística, logrando empatar en un bien común esta conjunción de intereses. Así mismo, se ha vislumbrado y no se descarta el construir una página de comercialización (e – commerce/delivery), que permita el desarrollo de un canal alternativo al habitual (intermediarios), que en su mayoría representa la principal fuente de venta actual.

Siendo la distribución de venta actual (99 % fuera del centro del mesón, 1% en el punto de venta).

Figura 6. Representación del esquema organizacional del Mesón del Queso Cotija

El Dr. Esteban Barragán ha destacado en este proyecto no solo por ser originario de esta tierra, sino porque ha buscado impulsar la actividad económica principal de la sierra de JALMICH para que la misma, no pierda esa esencia que la caracteriza. Siendo líder del proyecto, junto con su esposa la Dra. Rogelia, ambos se encargan del funcionamiento del Mesón, así como de buscar nuevos nichos de mercado que permitan aumentar la producción y las ventas para este centro representativo de la cultura ranchera. Habiendo mencionado esto podemos entender al Mesón y su funcionamiento desde dos pilares clave, como lo veremos a continuación.

Algo sin duda para remarcar y acentuar, es el trabajo finamente ejecutado por la Dra. Rogelia, que es considerada el otro pilar fundamental del proyecto, ya que de su mano se está en busca de digitalizar los procesos que se llevan a cabo, el desarrollo de la promoción y difusión de la marca, así como la organización de eventos culturales acompañados del Queso Cotija, que le permiten ir poco a poco generando un posicionamiento y estatus de producto Premium en el Estado.

Mientras que el Dr. Esteban es el encargado del proceso operativo del Mesón, la cabeza entre los productores, al igual que el representante de las negociaciones y artífice de las vinculaciones con centros de venta, así como de las actividades económicas realizadas en dicho lugar. Cabe destacar que en este proceso se han tenido bastantes dificultades para dicha marca colectiva, ejemplo de algunas de ellas son las barreras financieras, los procesos legales, de elaboración del queso, entre las más importantes.

Macro economía del Queso Cotija: Niveles de Consumo

Acorde a lo establecido, el queso Cotija se ha posicionado como un producto gourmet, desarrollado bajo una tendencia alcista de exportación que sin duda acorde a números de estadística mostrados por el gobierno de México 2012 – 2017, generan captación de divisas como un ícono del estado y la región.

El queso Cotija generó divisas al país por 2 millones 67 mil dólares, en 2017. El principal destino de las exportaciones mexicanas del producto lácteo es Estados Unidos.

Figura 7. Infografía comercial del Queso Cotija, México

Acorde a números del Gobierno de México y estadística del Siap podemos reconocer a los valores de mercado por exportaciones de Queso Cotija con un valor comercial de 2.6 Millones de dólares y 330 toneladas, diciéndonos de la alta perceptibilidad del valor de mercado para el extranjero, así como el establecimiento de altos volúmenes de transacción a pesar de su estacionalidad de producto y ciclicidad. No obstante, no podemos obviar que el aspecto financiero del queso Cotija en el sector micro, gracias a la marca se vio fortalecido permitiendo un incremento en la delimitación del precio de venta directo al consumidor, generando un aumento en el ingreso de hasta un 61% gracias al punto de venta del Mesón, sin embargo, el modelo de funcionamiento implícito del Mesón es meramente a crédito buscando reinvertir el pago en el mismo flujo del negocio, esta ha sido la directriz interna del Mesón, así mismo se estima una inversión inicial referida a 1,000,000 (un millón de pesos en este proyecto por los miembros activos del proyecto, solicitando un inversión actual para una segunda etapa).

País	2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	Volumen comercial (toneladas)	Valor comercial (dólares)										
Total	206	1,177,964	310	2,010,367	362	2,569,404	332	2,317,976	446	2,637,036	339	2,067,183
Estados Unidos de América	206	1,177,964	310	2,010,367	362	2,569,404	332	2,317,976	446	2,637,036	339	2,067,183

mdd: Millones de dólares.
 Nota: La serie de datos corresponde a un flujo aproximado a partir del análisis clasificatorio de los registros aduanales que presentan en la descripción de mercancía exclusivamente las palabras "cotija" y "tipo cotija", porque en la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE) se asigna a fracciones "Las demás".
 Cifras preliminares sujetas a revisión.
 Fuente: SIAP con datos de la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria.

Figura 8. Volumen y valor anual aproximado exportado de Queso Cotija

Aunque estos modelos se vislumbran para etapas venideras, se determina y denota que el proceso de rentabilidad se ha generado de distintas formas, y con modificaciones naturales a través del tiempo, ejemplos de precios para la mejora del productor son:

- Pago inicial de Precio de Venta \$100 (cien pesos mxn).
- Pago negociado a posteriori Precio de venta \$ 200 (doscientos pesos mxn).

Aunque el camino no ha sido sencillo, el tiempo ha vuelto maestro a esta Marca teniendo como pauta de referencia el precio basado en porcentaje (%) de merma.

Esto le ha permitido entender y mejorar en el proceso a la marca ya que factores como “tiempo” por “espacio” recaen en pérdida natural del producto, generando indicadores de una disminución de hasta el 20% de producto almacenado y repercutiendo en una merma 4 kilos por producto, por stock generado en la Cava.

Métricas que ayudan y fomentan la implementación de inventarios PEPS (primeras entradas, primeras salidas) y que poco a poco ajustan el precio de venta conforme la relación espacio – tiempo – peso, un indicador volumétrico del producto. Así mismo el crecimiento del precio de mercado y el factoraje de la distribución de costos y gastos de producto se origina en el siguiente proceso, otorgándonos la nueva relación de precio de venta, demostrando el atractivo de un modelo comercial para el Mesón, así como el productor. A continuación, tenemos el desglose de una transacción promedio.

Por pieza de venta del Mesón del Queso Cotija

\$ 280.00 (Precio de venta actualizado al consumidor final)

\$ 170.00 (Pago de producto generado al Productor de la pieza de Queso Cotija)

\$ 28.00 (Gastos operativos unitarios por producto)

\$ 28.00 (Gastos de delivery unitarios por pieza)

\$54.00 (Profit generado para la marca}

Como podemos observar en el cuadro anterior, la distribución de la transacción promedio del Mesón de Queso Cotija, genera una utilidad aproximada del 12 % en relación al precio de venta con gastos de operación y comercialización, sumamente bajos, premiando al productor con un 60% del ingreso neto, comprendiendo que es un modelo de rentabilidad basado en el volumen y con transacciones marcadas del sector alimenticio, dándonos así una práctica de un modelo de “comercio más justo” al habitual, generando mayores y mejores ingresos para ambas partes.

Colaboraciones

Logros del producto, de la marca

Como hemos visto el Queso Cotija es considerado un producto de alta calidad, así como sinónimo de alta exigencia, para el año 2006, el 12 de noviembre una rueda de queso Cotija madurada dos años fue llevada por la Asociación Regional de Productores al Campeonato Mundial de Cremona, Italia, donde obtuvo el primer lugar en la categoría de productos extranjeros, tras un certamen entre 500 participantes, siendo el primero de los reconocimientos a nivel mundial que el producto vería reflejado por su calidad y sabor.

Posteriormente se lograría incorporar el producto del queso Cotija en la tienda departamental “Palacio de Hierro”, lo cual no fue del todo beneficioso para los productores, ya que el queso se adquiría con un costo de venta o de producción sumamente barato para el productor y este se vendía en un costo comercial mayor por el intermediario, medida que ayudaría a la comercialización y posicionamiento del producto en gran masa, pero ubicándolo como un producto “no gourmet” posicionamiento comercial que dificultaría un ajuste de precio a posterior, así como una relación del comprador – vendedor poco rentable. Pero sin duda, nos daba muestras de la alta comercialidad e interés por grandes marcas de la vinculación a la cadena comercial del producto.

“Las batallas del Queso Cotija”, es otra colaboración que le permitió por medio de un artículo periodístico al Dr. Esteban para La Jornada del Campo, publicado en febrero del 2010, hacer un llamado para los decrementos que había tenido la producción de Queso Cotija y como se trabajaba en ello para que no desapareciera esta vocación productiva en los ranchos, siendo un llamado de alerta que ayudo a retomar el curso de esta vocación, y su reposicionamiento a través del tiempo, como ya lo hemos referido.

Casi de manera inmediata Jaime Ramos, Comunicador profesional, docente, promotor turístico y cultural en el Estado de Michoacán, en noviembre del 2011, colabora para la realización de un recetario gourmet con el Dr. Esteban, mostrando los usos de culinarios del producto generando y desarrollando la posición previa poco a poco de un producto gourmet, que permitiría identificar y sentar las bases de un producto de alta calidad, así como distintivo sabor y mezcla culinaria, posicionando la región, así como la producción del mismo. Posterior a esto se han establecido pequeñas alianzas con pequeños grupos turísticos, que les permiten reincidir e incidir en la ruta que los mismos tienen, parte del eje central de la zona, es el versar y explotar la comida y cultura “ranchera” pero no solo eso, sino el crear o recrear el ambiente cultural ranchero tal y como se apela a las costumbres y tradiciones en algún momento denominado de índole “indígena”, mestizo”, que conforman la idiosincrasia de la zona, así como el patrimonio biocultural de la región.

En épocas más recientes una de las más reconocidas alianzas surge con el hermanamiento de la Unión de Mezcaleros del Estado de Michoacán, en el cual se firmó un acuerdo para compartir rutas y puntos de venta de dichos productos, los cuáles hacen una perfecta combinación, para ayudarse mutuamente entre productores y dar a conocer de una manera más amplia sus productos de origen ranchero, bajo el “maridaje perfecto” de la zona y el evento correspondiente, aunado a la estrategia de reactivación conocida como “mercaditos mezcaleros”.

Finalmente, El Instituto Mexicano del Queso, A.C., de los hermanos Georgina y Carlos Yescas, propondría a la organización Slow Food que incluyera al queso Cotija de la Región de Origen en su desarrollo “Arca del Gusto”, proyecto que recupera y cataloga alimentos, razas únicas y alimentos artesanales elaborados en pequeña escala y que se encuentran en peligro de desaparición⁴, como parte del mismo, integrándolo como un elemento digno de reconocimiento y amplio valor cultural, así como patrimonial.

Como vemos, la marca y el Mesón del Queso Cotija se centran en el objetivo de ser un punto de intercambio cultural siendo el Queso Cotija el principal producto de venta, que con el tiempo y aumentando el potencial de dicho centro, el trabajo contempla un proyecto de continuidad enfocado en la preparación y venta de alimentos típicos y bebidas de la cultura ranchera, así como el abrir de un restaurante dentro en las instalaciones del Mesón, en donde los visitantes podrán conocer la cultura de la sierra, dándole seguimiento al proyecto de promoción de las actividades rancheras y sus diversas ofertas colaterales, vinculadas a la región.

Dicho proyecto ha generado interés para la gente de los alrededores y para inversionistas, ya que defiende totalmente un producto que representa a una cultura, estilo, forma de vida... lo cual es importante destacar porque representa ese sentido de identidad y un vínculo de los habitantes de la sierra con sus tierras (patrimonio biocultural), así como una forma de vida.

En la actualidad, se reflejan las buenas actividades realizadas en este proyecto, como la promoción y difusión que se le ha dado al producto artesanal que es el Queso Cotija, la cultura de esfuerzo y dedicación que lleva detrás, que lo caracteriza, las manos rancheras que lo producen, las relaciones familiares que lo conjuntan y la principal... la confianza que se tiene en el producto y que conlleva de contar con paciencia y dedicación para que este proyecto se mantenga en pie, lo cual lo ha llevado a que siga en funcionamiento hoy en día, sustentado en sus pilares fundamentales como lo es, su gente.

1 PEDRO HUITZILIHUITL OVANDO FLORES. (20 de marzo de 2018). Formalizar los alimentos artesanales y desaparecer la tradición. Implicaciones de la inserción a la economía formal: Queso Cotija Región de Origen. En Formalizar los alimentos artesanales y desaparecer la tradición. Implicaciones de la inserción a la economía formal: Queso Cotija Región de Origen (1). Michoacán: Repositorio Institucional de COLMICH. 2 Extracto de la Norma Mexicana NMX-F-735-COFOCALEC-2018 3 Slow Food Foundation. (2016). Cotija Ark of taste. 2020, de Slow Food Foundation Sitio web: <https://www.fondazioneslowfood.com/en/ark-of-taste-slow-food/cotija/Entrevistas>. 4 Sección Amarilla Areca del Gusto

Conclusiones y recomendaciones generales

Aprendizajes respecto a la marca

Cabe mencionar que el camino no ha sido sencillo, pero sí gratificante, en la actualidad los productores continúan con el trabajo de producción de Queso Cotija, ya que es una costumbre que seguirán inculcando en sus futuras generaciones, llevando a diversos ranchos y al Mesón para su venta unitaria.

No obstante, algo a recalcar es la adversidad geográfica de la región que fortifica el producto generando una ventaja de esa misma complejidad, así como la estacionalidad del producto mismo, convirtiéndolo en un bien escaso y temporal de alta calidad.

Impulsores como lo han sido valores que nos entrega esta región, son la base de la pirámide para su funcionamiento, como el compromiso, sentido de pertenencia y parte de la permeabilidad de la cultura interna de la región lo que han fortificado, al igual que la constancia del proyecto haciéndolo una referencia en la región de Cotija.

Sin duda enseñanzas y buenas prácticas que apuntalan la presente marca y el desarrollo del proyecto residen en el entendimiento territorial de las necesidades de la región, el liderazgo comunal establecido por el líder del proyecto, así como valores y principios que forjan el proyecto mismo como la confianza, objetivos comunes, alianzas estratégicas y un gran compromiso por el fomento y conservación de vocaciones productivas de la región, son lo que hoy en día premian el trabajo de la región y el crecimiento periódico de la marca colectiva... “Queso Cotija, Región de Origen” .

Material Bibliográfico del estudio

1. Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera. (2017). *Exportación del queso Cotija. 2020*, de SIAP Sitio web: <https://www.gob.mx/siap/articulos/en-2017-mexico-exporto-339-toneladas-de-queso-cotija?idiom=eshttps://www.cronicasdelsabor.mx/el-nuevo-hogar-de-un-gran-queso/> (Septiembre 4, 2020)
2. Extracto de la Norma Mexicana NMX-F-735-COFOCALEC-2018
3. PEDRO HUITZILIHUITL OVANDO FLORES. (20 de marzo de 2018). *Formalizar los alimentos artesanales y desaparecer la tradición. Implicaciones de la inserción a la economía formal: Queso Cotija Región de Origen. En Formalizar los alimentos artesanales y desaparecer la tradición. Implicaciones de la inserción a la economía formal: Queso Cotija Región de Origen (1). Michoacán: Repositorio Institucional de COLMICH.*
4. Slow Food Fundation. (2016). *Cotija Ark of taste. 2020*, de Slow Food Fundation Sitio web: <https://www.fondazioneslowfood.com/en/ark-of-taste-slow-food/cotija/Entrevistas>
5. *Entrevistas Personales con el Dr. Esteban Barragán y Dr. Rogelia (23 septiembre 2020, 14 de octubre 2020), Morelia Michoacán*
6. *Oficio de Paciencia, la tradición del Queso Cotija, El colegio de Michoacán 2010*, <https://www.youtube.com/watch?v=EzRrAIN-9aI>