



**Nombre del alumno:**

- Diana Belén López Gómez
- Karla Estrella Rodríguez Acosta.
- José Antonio España Reyes.
- Ángel Mauricio López Ancheita.

**Nombre del profesor:** Ing. Abel Estrada Dichi.

**Nombre del trabajo:** Competencia y Clientes.

**Materia:** Taller del Emprendedor.

**Grado:** 9º cuatrimestre.

**Grupo:** Arquitectura.

Ocosingo, Chiapas a 15 de mayo de 2020.

# ESTUDIO DE MERCADO

El Queso Crema y el queso de bola (este último originariamente del municipio de Ocosingo) de Chiapas muestra gran potencialidad comercial y de desarrollo regional. Este queso genuino, de pasta ácida y tajable, se elabora con leche cruda de ganado de doble propósito (cruza de europeo y cebú) manejado extensivamente.

Actualmente, en el estado de Chiapas se produce cerca de un millón de litros de leche por día, la mayor parte con base en el sistema de lechería extensiva (empleando libre pastoreo) cerca del 70 por ciento de esa producción se canaliza a la elaboración de quesos artesanales. Tan sólo en la Costa, principalmente en los municipios de Pijijiapan, Tonalá y Mapastepec, Pomeon, estimaban la existencia de unas 200 queserías, la mayoría pequeñas y artesanales, que elaboran este producto.

No obstante que el queso objeto de estudio se conoce como Queso Crema de Chiapas dentro y fuera de ese estado, debido a la variabilidad en el proceso de hechura en las tres regiones de estudio (Costa, Frailesca y Norte) se puede suponer la existencia de categorías (sub-especies) distintas de este queso. Estas diferencias en el producto se manifiestan a través del contenido de humedad, características de textura, atributos sensoriales y aun en la conservabilidad del producto.

De la misma manera Ocosingo se caracteriza por lo mencionado en el párrafo anterior, la exclusividad de los quesos realizados en pequeñas microempresas de manera artesanal, mantiene un sabor único a diferencia de los demás municipios, por la humedad de nuestra zona, características en la textura, aromas, así como la durabilidad en sabor y consistencia del producto.

La siguiente tabla nos muestra los promedios que existen a nivel estatal en la producción de queso.

**CUADRO 1. PROMEDIOS Y DESVIACIONES ESTÁNDARES DE ALGUNOS ATRIBUTOS DEL PERFIL DE LOS PRODUCTORES DE QUESO CREMA DE CHIAPAS, EN TRES REGIONES DEL ESTADO**

Atributo	Región Costa	Región Frailesca	Región Norte
Edad (años)	50.8 ± 11.6	40.4 ± 9.2	50.2 ± 12.1
Antigüedad en la elaboración del queso (años)	26.8 ± 19.5	10.3 ± 3.9	20.6 ± 14.6
Volumen de leche transformado en época de secas (L)	6,280 ± 10,188	3,050 ± 4,785	1,471.6 ± 2,417
Número de proveedores	78.6 ± 123	31.1 ± 35.0	10.73 ± 13.8
Queseros con conocimiento de quesería tradicional (por ciento)	76.9	100	94.4
Queseros que piensan tendrán sucesores en queserías (por ciento)	84.6	42.85	77.7
Queseros que piensan que sus hijos retomarán la actividad (por ciento)	61.5	42.85	61.11
	n = 13	n = 7	n = 18

La empresa a ejecutar tiene como competencia las siguientes distribuidoras y queserías a nivel municipal:

### **Queserías en Ocosingo, Chiapas.**

- Quesos Santa Rosa.
- Quesos Laltic.
- Quesos Qeshil.
- La regional.
- Quesos Bulshbak.
- Quesodam.
- Distribuidora abarrotera Belem.
- Quesos Gómez.

En cuanto a la competencia a nivel estatal se encuentran las siguientes queserías y distribuidoras, puesto que las mismas cuentan con varias sucursales en los diferentes municipios que conforman el estado, siendo potenciales de gran magnitud.

### **Queserías a nivel estatal.**

- Quesos La Ceiba.
- Quesos Santa Rosa.
- Quesos Santa Rita.
- Quesos de Chiapas.
- Quesos San Francisco.
- Quesos San Fernando.
- Quesos y cosas San Cristóbal.
- Quesos San Bartolo.
- Quesos la Ordeña.
- Quesos del Valle.
- Quesería y cremería Lolita.
- Distribuidora de quesos VASDOM.
- Quesería San Juan.
- Quesería Santa Cruz.
- Lácteos Maya.
- Quesos Brigal.
- Industrias Lácteas Blanquita.

Todas las queserías anteriores ofertan en común los siguientes productos:

- ✓ Queso crema.
- ✓ Queso doble crema.
- ✓ Queso enchilado.
- ✓ Queso botanero.
- ✓ Queso seco (chalupero).
- ✓ Queso de bola (distribuidoras ocosinguenses).
- ✓ Crema.
- ✓ Quesillos.
- ✓ Dulces artesanales a base de leche.

Los posibles clientes que la empresa tiene en cuenta principalmente son la comunidad en general de nuestro municipio, por consiguiente, los clientes mayoristas y potenciales son pertenecientes a los siguientes municipios: San Cristóbal de las Casas, Tuxtla Gutiérrez, Comitán de Domínguez, Chiapa de Corzo, Ocozocoautla de Espinosa, Tapachula, Tonalá, Palenque, debido a que en estos municipios la economía es estable, tienen alta densidad de población que busca adquirir estos productos para satisfacción propia.

# Estudio de Evolución

---

## *Empresa "La Vaquita".*

Como en toda empresa, siempre se comienza con los pocos recursos que se tiene a la mano, con el paso del tiempo y del auge del negocio se van adquiriendo mayores herramientas, distintos clientes, nuevas formas de comerciar. Es por ello que como ejemplo tomamos la historia de la empresa "La Vaquita".

Rodrigo Tobar era el dueño de la conocida empresa de lácteos La Vaquita. Sin embargo, el pasado miércoles 1 de marzo se anunció una noticia que remeció al mercado: Parmalat llegó a un acuerdo con el empresario y adquirió la totalidad de la firma en US\$106 millones.

Una cifra sorprendente para una compañía que lleva consigo una historia atípica. Tobar logró a los 40 años consolidar un negocio millonario sin un título profesional ni un MBA, el cual comenzó de forma incipiente a los 8 años vendiendo quesos por el barrio y que comenzó a expandir a los 15 luego de una decisión radical: "Yo era re malo para el colegio, y le dije a mi mamá que no iba a ir más. Casi me mató", relató en un encuentro con emprendedores en 2015.

Según recoge Pulso, el enigmático empresario evita realizar apariciones públicas y es reticente a hablar con los medios de comunicación porque le genera pudor. Ante todo, siempre prefiere guardar un bajo perfil: "Creo que la clave es siempre ser sencillo y no creerse el cuento, tratar de buscar nichos que no estén tan explorados por los grandes", comentó Tobar en dicho encuentro.

Para seguir creciendo, Tobar debió tragarse su pudor. Ya envalentonado se propuso todos los días encontrar un cliente nuevo. Cuando copaba la capacidad del refrigerador, salía a buscar más clientes, lo que lo obligó a comprar más camionetas y aumentar el número de choferes para mejorar la distribución. La meta era llegar con sus quesos a los supermercados.

## **Emprendimiento junior.**

Rodrigo Tobar nació en Rancagua el 12 de septiembre de 1976. Estudió en el Liceo Alemán a inicios de los 90 y vivía con su familia. A los 8 años empezó a vender puerta a puerta quesos frescos provenientes de una quesería familiar en Melipilla, a sus vecinos entre las calles Carmencita e Isidora Goynechea en Las Condes.

A los 15 años, a cinco meses de la muerte de su padre y cuando apenas cursaba segundo medio, tomó la radical decisión de abandonar el colegio. En ese momento, cuando se fueron a vivir a Melipilla, decidió que quería llegar a ser el mejor vendedor de quesos. Su mamá, que rechazaba la opción que tomó, estuvo enojada con él por un año.

Así, partiendo desde cero, comenzó vendiéndole quesos todos los días a sus cercanos del colegio, parientes y recorriendo el vecindario. En la mañana se aprovisionaba de leche, elaboraba los quesos frescos y en la tarde se dedicaba a venderlos. Así, a los 17 años ya se encontraba consolidando un negocio que años más tarde daría frutos inimaginables en ese momento. Incluso, debido a su corta edad, debió sortear una dificultad para seguir creciendo: para trasladarse entre Melipilla y Santiago hizo un trato con un conocido para que trabajara con él como chofer.

A los 18 ya comenzó con sus planes de expansión, se trasladó a Santiago y se instaló con un local pequeño en Exposición con Blanco Encalada. Comenzó con un escritorio de metal y un refrigerador de carnicería que compró en el Persa. En un principio tenía cerca de quince clientes al día provenientes de pequeños locales y panaderías, pero su personalidad le estaba jugando una mala pasada para seguir creciendo: "Al principio me daba vergüenza, después me puse más canchero, tomé clientes en La Vega como "Quesos Arturito", Lo Valledor, y panaderías Castaño, confesó en un encuentro de emprendedores.

## **De chico a grande.**

Para seguir creciendo, Tobar debió tragarse su pudor. Ya envalentonado se propuso todos los días encontrar un cliente nuevo. Cuando copaba la capacidad del refrigerador, salía a buscar más clientes, lo que lo obligó a comprar más camionetas y aumentar el número de choferes para mejorar la distribución. La meta era llegar con sus quesos a los supermercados.

A los 23 años, Tobar quiso ampliar su producción y agregó a su gama de productos el queso chanco. Pero fue a los 27 años cuando tuvo la idea que, según dijo, disparó su negocio: los consumidores demandaban queso laminado y él fue el primero en vender este alimento de forma empaquetada. Fue un éxito que lo obligó a ampliar sus oficinas y bodegas.

Así, antes de cumplir los 30, compró la totalidad de la marca a su familia. Llegó con sus productos a los supermercados y también atrajo a nuevos socios, como Kike Morandé y Gonzalo Vial, de Lácteos del Sur. Tras la venta a Parmalat, el empresario buscará ahora nuevos rumbos, ya que las condiciones de venta a la transnacional europea lo obligan a abandonar la producción de quesos. "Voy a seguir ligado a la agroindustria, desde hace cuatro o cinco años que tengo empresas ganaderas y de frutas", detalló.

# CLIENTES

---

El status socioeconómico en el que se encuentra Ocosingo, Chiapas es un nivel medio. La economía de la ciudad se concentra en el comercio, la ganadería y la agricultura. En el caso de la ganadería es de las principales actividades del municipio y se destaca por ser uno de los principales productores de ganado bovino del estado, predominando las razas tropicalizadas para adaptarse a las condiciones tropicales para la producción de carne y leche, con ello se lleva a cabo otra actividad, la cual es la producción del queso; Ocosingo es famoso por la producción de quesos a nivel estatal (Queso de Bola de Ocosingo y Queso Chiapas), poseyendo estilos genuinos que los ubican en la categoría de quesos artesanales de gran añejamiento y otros considerados frescos.

El Queso Bola de Ocosingo, es un elemento de identidad regional en el Estado de Chiapas, ya que posee características propias que lo diferencian de otros quesos por ser elaborado a partir de un proceso artesanal. Está formado por una bola de queso doble crema, forrada después de 21 días de maduración por una capa de queso descremado. Es elaborado a partir de la cuajada de la leche 100% de vaca, con adición de crema, obtenida por la coagulación de la cafeína con cuajo, gérmenes lácticos, enzimas apropiadas, ácidos orgánicos comestibles y sin tratamiento ulterior por calentamiento, drenada, prensada o no, con adición de fermentos de maduración, dando lugar a dos tipos de queso distintos: Queso Crema y Queso Doble Crema.

Tomando en cuenta el nivel socio económico con el que cuenta la sociedad de Ocosingo, se mencionaran durante esta información los precios aproximados que se pagan por los diferentes tipos de quesos en Ocosingo, estos precios varían de acuerdo a cada tienda, en este caso colocamos un promedio para ser más exactos.

Así mismo elegimos este producto puesto que es muy consumido e importante para el municipio, así como también le proporciona identidad y distinción a nivel estatal.

Los clientes con los que se iniciara, primeramente, son las familias, puesto que el queso es un producto muy consumido por personas de diferentes edades, este se puede consumir en distintas formas, (en quesadillas, acompañando algún platillo, queso espolvoreado, en postres, en botana y mucho mas) es por ello que se ha vuelto un producto muy consumible.

Se iniciará con la venta al menudeo y después de un tiempo se proseguirá a la venta por mayoreo, haciendo la exportación a las diferentes ciudades y/o municipios del estado de Chiapas. Esto con el fin de dar a conocer el producto a nivel estatal y con ello las personas pueda adquirir el producto de una manera más fácil y económica, pudiendo así disfrutar de la calidad y buen sabor que se ofrece.

Los tipos de queso que más demanda tienen son los siguientes:

➤ **Queso Bola forrado.**



Está formado por una bola de queso doble crema, forrada después de 21 días de maduración por una capa de queso descremado. Su precio de un queso mediano de aproximadamente 290 gramos es de \$134.00 por lo regular.

➤ **Queso doble crema**



Queso de pasta suave elaborado con leche de vaca. Se emplea en la preparación de panes y postres y para espolvorearlo sobre antojitos. Su precio es \$70.00 el medio kilo, aproximadamente.

➤ **Queso enchilado**



Queso que en la superficie lleva una pasta de chiles secos rojos que en algunos casos contiene vinagre y ajo. La técnica preserva el queso, le ayuda a no sufrir los ataques de hongos y bacterias, y contribuye a su añejamiento, además de que le aporta características y sabor únicos. Su precio es de \$150 kg, aproximadamente.

➤ **Queso botanero**



Llevan rajas de chiles frescos, en vinagre o secos en su elaboración y tienen como objetivo mezclar los chiles con la pasta del queso en su totalidad. Algunos llevan trozos de jamón. Su precio es de \$150.00 kg, aproximadamente.

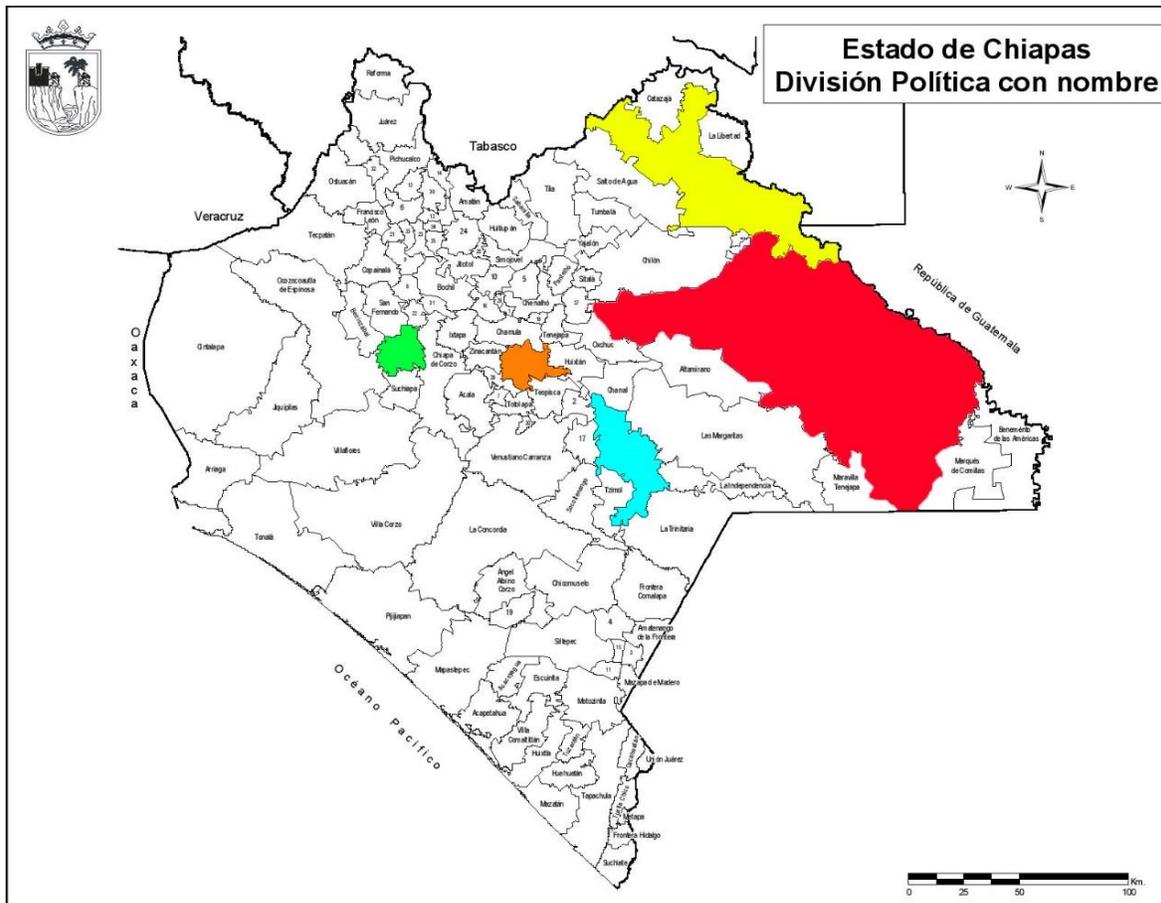
➤ **Queso seco (para espolvorear).**



Es queso madurado o añejado, que no sea fresco. Tiene la característica de haber perdido todo su suero, ser más compacto, de sabor más salado y con mayor porcentaje de grasa. Casi siempre es de leche de vaca, aunque existen también de leche de cabra. Su precio por lo regular es de \$80 el kg, aproximadamente.

Para finalizar agregamos que Ocosingo, Chiapas es una ciudad muy tradicional y rica en cultura.

Para lograr grandes beneficios con la venta de estos productos, es necesario la distribución a otros municipios, por ello, las posibles áreas a distribuir serian:



- ❖ Ocosingo (Principal Distribuidor Originario).
- ❖ Palenque.
- ❖ San Cristóbal de las Casas.
- ❖ Tuxtla Gutiérrez.
- ❖ Comitán de Domínguez.

Estos serían los municipios con los que se iniciarían, para la distribución de nuestro producto "Queso", puesto que son localidades con gran flujo de dinero, además, son lugares donde las personas consumen lo regional, dado que es muy accesible y de costo ajustado a las necesidades de cada individuo.

Por otra parte, sería muy factible para la distribución, ya que estos municipios están mucho más cerca para la distribución inicial.

Posteriormente al incremento de las ganancias y el auge que se obtengan por cada establecimiento, será más fácil realizar distribuciones a otros lugares, logrando que la empresa se posicione en el ranking de este tipo de productos.