

Determinantes de la competitividad de empresas rurales: el caso de las mezcaleras artesanales en México.®

Dr. Juan Antonio Castellanos Cardona







Producción de tequila en México de 1995 a 2021

(en millones de litros)



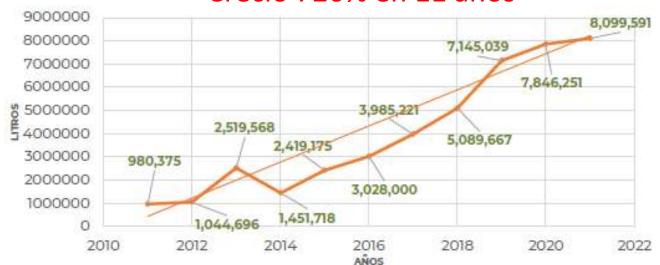




Producción de Mezcal

Producción por año (Referido a 45% alc. Vol.)

Creció 726% en 11 años















PGCT

Best Spirits in the World

	↑ 1 1-1 Reposado tequila	4.4	26 X Whisky	4.0
	2 X Islay Scotch	4.4	27 I Irish whiskey	4.0
	3 🕶 Viljamovka	4.4	28 II Hennessy (brand)	4.0
	4 = Gin	4.3	29 I Calvados	4.0
	5 II Cognac	4.3	30 . Japanese whisky	4.0
	6 + London Dry Gin	4.3	31 I⋅I Extra añejo tequila	4.0
	7 II Armagnac	4.3	32 Tennessee whiskey	3.9
	8 X Highland Scotch	4.3	33 Rye whiskey	3.9
	9 ## Rhum agricole	4.3	34 + Plymouth Gin (brand)	3.9
	10 I Lambanog	4.3	35 X Lowland Scotch	3.9
	11 M Rum	4.2	36 M Bourbon	3.8
	12 La Chilean pisco	4.2	37 I Grappa	3.8
	13 14 Blanco tequila	4.2	38 ≫ Soju	3.8
	> 14 I II Añejo tequila	4.2	39 🔯 Cachaça	3.8
	15 Z Slavonska šljivovica	4.2	40 🔤 Rakı	3.8
	16 1 Tequila	4.1	41 5 Metaxa	3.8
,	17 Scotch whisky	4.1	42 • Awamori	3.8
	18 I Mezcal	4.1	43 I XO Cognac	3.8
,	19 🕶 Rakija	4.1	44 MTito's Vodka (brand)	3.8
	20 II Pisco	4.1	45 I VSOP Cognac	3.8
	21 III Tsipouro	4.1	46 Wodka	3.7
	22 🕶 Šljivovica	4.1	47 🚟 Ouzo	3.7
	23 X Speyside Scotch	4.1	48 Schnaps	3.7
	24 III Tsikoudia	4.1	THE RESIDENCE OF THE PROPERTY	3.7
	25 🏴 Dunjevača	4.1	50 E White rum	3.7





1. Antecedentes

- Desde épocas milenarias se ha consumido bebidas alcohólicas.
- El consumo del mezcal ha crecido desde el 2011 a 2022, en un 726%.
- Existen problemas en aprovechar la DOM, desarrollo empresarial y generación de valor.
- Es necesario identificar los factores críticos para incrementar la competitividad en las ERMA, y
- Establecer un esquema que impulse el crecimiento en las regiones con denominación de origen, con sus rasgos y particularidades, para aprovechar el potencial comercial que tiene el mezcal.

Consumo de bebidas

Sin propuesta nacional

Historia del mezcal

Problemas de productores

Auge del consumo





2. Introducción

- DOM es una barrera de entrada = protección competitividad
- Ventajas competitivas -> activos intangibles = propiedad industrial = DOM
- Desarrollo empresarial genera cultura empresarial (incluye conocimientos tradicionales)
- Tecnología tradicional con altos costos, bajos niveles competitivos.
- Necesario la innovación en producto y marketing
- Necesario identificar factores que contribuyan a impulsar la competitividad en ERMA, para desarrollar un producto con ventajas en el mercado al ser de tipo artesanal en torno a una DO.

Mezcal y DOM

DOM – factor de protección

Cultura empresarial

Tecnología e

innovación

Ventaja competitiva -> activos intangibles



















El desconocimiento de los factores determinantes para la competitividad mediante el aprovechamiento de la DO por parte de las ERMA, limita su capacidad para desarrollarse y competir de manera nacional e internacional.

OBJETIVO

PROBLEMA

HIPÓTESIS

Diseñar una metodología para incrementar la competitividad de las ERMA, basado en los FC que impulsan a las empresas a tener participación de mercado y rentabilidad.

H1: La competitividad (PC) de las empresas rurales de mezcal artesanal (ERMA) está en función de los factores de Fortalecimiento (Finanzas e Innovación), Estrategia, Contexto y Protección (DO, NOM, Tradición).

PC = F (Fi + Inn) + E + C + P (DO + NOM + Tr)

















El instrumento adaptado de otro estudio (Curiel, 2014) agregando ítems propios (validez de criterio).

Conceptos centrales del marco teórico. Determinación de variables para el instrumento (validez de constructo).

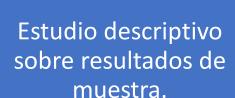
Diseño y validación del instrumento Clasificado de variables para el diseño y análisis (validez de contenido).

Sesión científica de consulta de expertos, método Lawshe (1975), para determinar la validez. Prueba piloto para determinar la confiabilidad, con consistencia interna del alpha de Cronbach. Aplicación del instrumento en personas en la producción y comercialización de mezcal.





Competitividad Turistica



Análisis Funcional, con Método de extracción: análisis de Componentes principales. Resultados de los constructos (variables latentes); eliminación de variables no aceptables.

Estudio exploratorio, manifiesten asociaciones en los elementos de la muestra.

Modelo de Ecuaciones Estructurales (SEM), uso en ciencias sociales. Análisis causal - Parcial Least Squartes — PLS (Mínimos cuadrados parciales, SmartPLS) útil para modelado sin supuestos, para investigaciones sociales y que permite muestra pequeña, basado en SEM (Chin, 1999).







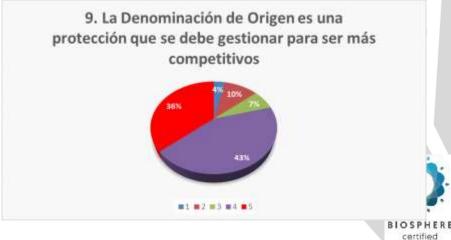
















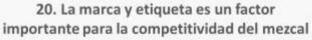


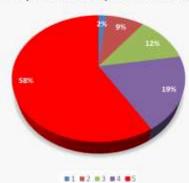


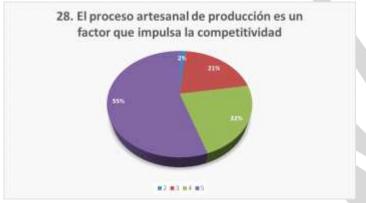
 La norma oficial mexicana (NOM) limita la imitación de productos destilados artesanales y asegura los estándares de calidad











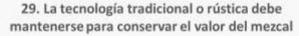






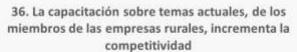


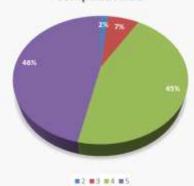


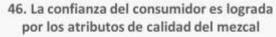








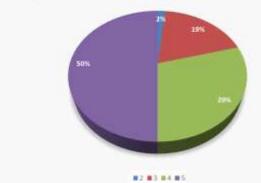




#1 #2 #3 #4 #5

32. El mezcal de olla de barro, orgánico, 100% agave y certificado, representa la opción de

mercado con mayor competitividad





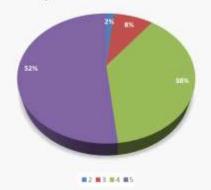




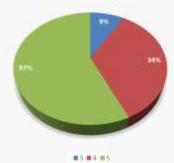




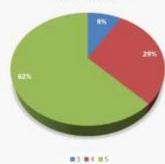
50. La originalidad del producto es un factor importante para mantener clientes cautivos



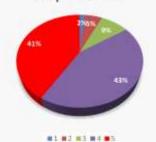
42. El interés, constancia y participación activa de los miembros de la empresa rural incrementa la competitividad



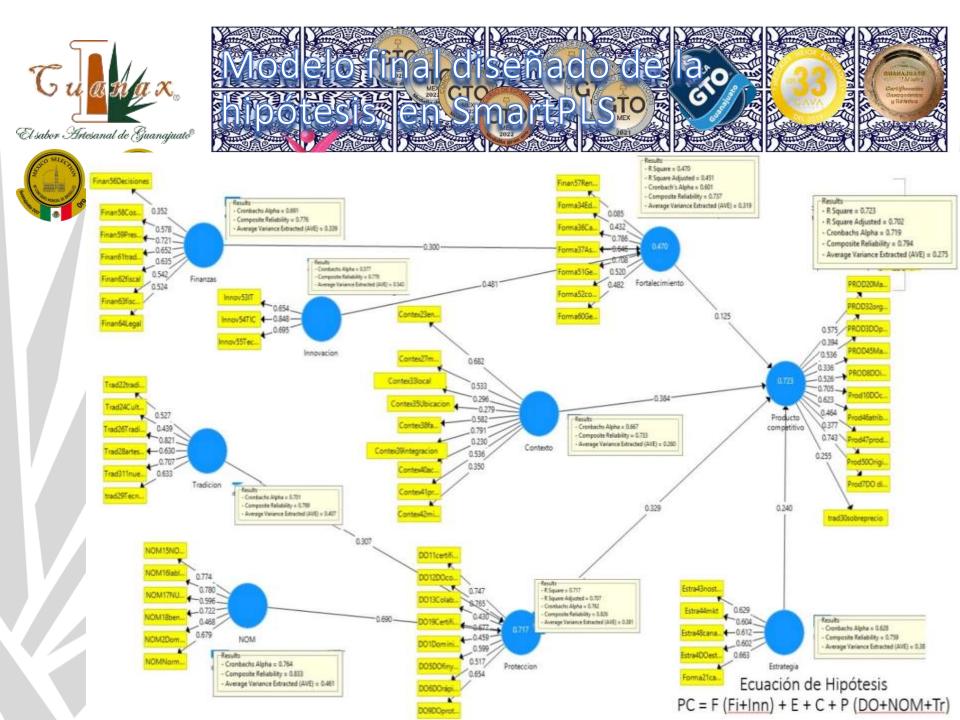
 La gestión la empresa rural requiere estrategias, capacidades de los líderes y organización



53. El desarrollo de innovación tecnológica en cuanto a productos nuevos, procesos o sistemas incrementa la competitividad de la empresa rural









5.2 Caso de estudio aplicando la metodología en: Empresa "Cuanax Mezcal"

- La metodología se aplicó para validar su eficacia, en una empresa ERMA, implementando los FC determinados. Periodo de 2015 a 2016.
- Perfil de empresa:
 - Empresa rural.
 - Mezcal artesanal.
 - Tamaño micro empresarial.
 - Persona física.
 - Inicio de operaciones en noviembre de 2014.





5.2 Caso de estudio aplicando la metodología en: Empresa "Cuanax Mezcal"

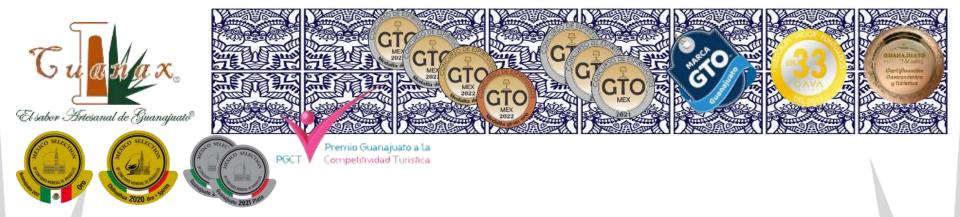
- Con la implementación de los factores:
 - la empresa se encuentra en un nivel similar a otras empresas con 5 años de antigüedad, pero con mayor nivel competitivo.
 - Comparativo de 20 empresas de Michoacán solamente tres cuentan con las condiciones similares a las descritas por el caso de estudio.
- En un tiempo corto se puede generar un nivel competitivo a una ERMA aplicando la metodología diseñada por este estudio.





5.3 Análisis y triangulación de resultados

- Chavarría y Sepúlveda (2000), establece como factores para la competitividad:
 - Mercadotecnia (4 P), no precios (producto) y territoriales (DO y tradición).
- De acuerdo con Estrada et al. (2009) son factores determinantes:
 - Recursos humanos (formación), planeación estratégica (estrategias), innovación y Tecnología y certificación de calidad (normas).
- Pomareda (2001) establece como factores determinantes:
 - Tecnología agroindustrial (capacidad), innovación tecnológica, factores endógenos a empresa (DO), oferta de insumos, equipos y servicios, relaciones entre actores de la cadena (cadena de valor), condiciones del mercado (productos diferenciados), e intervención gubernamental (promotor de desarrollo).



5.3 Análisis y triangulación de resultados

- Los factores de este estudio son presentados en otros lo que representa evidencia empírica. Aun cuando los estudios son aplicables a otros sectores, tamaños o tiempos; se considera que existen elementos comunes.
- Esta investigación presenta mayores elementos interrelacionados, con la temporalidad del mismo, siendo específicos para el caso de las empresas de mezcal. Considerar la época de crecimiento.





6. Conclusiones y Recomendaciones

- Los resultados incluyen la comprobación de la hipótesis sobre la que se establece el modelo para incrementar la competitividad de las ERMA, basado en:
- Hipótesis comprobada: La competitividad (PC) de las empresas rurales de mezcal artesanal (ERM) está en función de los factores de Fortalecimiento, Estrategia, Contexto y Protección.
- Con el análisis se podrá tener un panorama para tomar acciones que impulse el crecimiento de las empresas mezcaleras, aprovechando el crecimiento del sector futuro en mercados artesanales.



6. Objetivo general

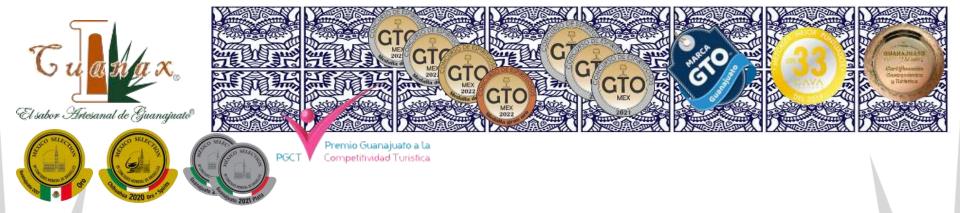
- El objetivo se cubre, diagrama siguiente, con las fases necesarias para aplicar la metodología (basada sobre la hipótesis).
 - Diseñar una metodología para incrementar la competitividad de las ERMA, basado en los FC que impulsan a las empresas a tener participación de mercado y rentabilidad.
- Previo a la aplicación de los factores se requiere cumplir con premisas para asegurar los resultados satisfactorios.







Desarrollo de producto competitivo



Fase 1. Contexto.

- identificar condiciones competitivas del entorno,
- valorar el mezcal como una actividad que mejora la vida de los involucrados,
- obtener información y conocimiento para crear nuevas empresas locales,
- establecer una ubicación accesible,
- disponer del apoyo familiar y la participación de los miembros,
- integrarse con otras empresas,
- lograr la participación de actores y proveedores.





Fase 2. Protección.

- dominio de la denominación de origen,
- acceder a apoyos financieros y capacitación y obtener de forma rápida su uso,
- obtener la certificación del producto,
- obtener el certificado como envasador y comercializador;
- participar en la promoción de la DO.
- Además, se requiere otros factores relacionados en esta fase:
 - Tradición
 - NOM-070

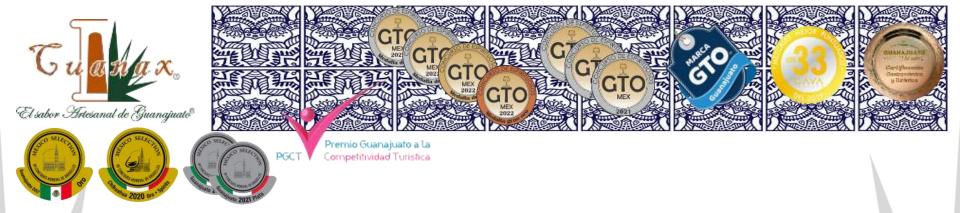




Fase 3. Fortalecimiento.

- tener un nivel educativo superior (de los miembros),
- obtener capacitación en temas actuales,
- recibir asesoría técnica y empresarial frecuentemente,
- tener una gestión basada en estrategias, capacidades y organización,
- tener una gestión del personal,
- tener una rentabilidad superior a otras actividades.
- Complementar con los factores::
 - Finanzas
 - Innovación





Fase 4. **Estrategia**.

- establecer un mercado de la nostalgia como oportunidad,
- establecer estrategias de mercadotecnia como práctica regular,
- tener definido los canales de distribución con políticas de ventas,
- soportarse en la denominación de origen como principal estrategia y seguir las tendencias.





Fase 5. Desarrollo de un producto competitivo.

- tener protección de la denominación de origen hacia el producto,
- tener una marca atractiva y etiqueta bajo norma,
- generar una propiedad no tangible resultado de la tradición,
- tener una diferenciación de producto con la DO,
- establecer un producto original y único con valor agregado y (artesanal, olla de barro, orgánico, 100% agave y certificado),
- proyectar una calidad superior con el uso de la DO,
- generar confianza en el consumidor con los atributos de calidad.







 Uno de los principales logros en esta corta etapa de nuestro mezcal Guanajuatense, fue obtener el uso de la Denominación de Origen en abril de 2016. Y después recibir nuestra NOM en mayo.



Ahora tenemos 25 presentaciones, sabores y riquezas alcohólicas.

Además de nuestro: "Recuerdo Cultural de Guanajuato", Edición Limitada de colección a 50°; y la "Ruta 57", mezcal salmiana a 57° - ¡Del Alambique a la botella!



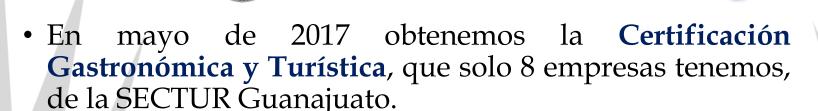














• En septiembre de 2017 obtenemos **Medalla de Oro** en el México Selection, por el Concurso Mundial de Bruselas.



• En octubre de 2017 obtenemos el **Distintivo Marca Gto** por SEDES de Gobierno de Guanajuato.



• En octubre de 2017 obtenemos el **Distintivo CANACO Crecemos** por la Canaco Servytur Celaya.





• En agosto de 2018 obtenemos la Certificación internacional **BIOSPHERE** por la sustentabilidad.



• En septiembre de 2018 obtenemos el **Premio Guanajuato a la Competitividad Turística** Categoría Organización Innovadora.



• En febrero de 2019 nos clasificaron dentro de los **33 mezcales mejores** puntados de la Revista CAVA.



• En 2020 obtenemos nuevamente la **Medalla de Oro** en el México Selection, por el Concurso Mundial de Bruselas.





• En 2021 obtuvimos el **Punto de Venta de Marca Guanajuato** para ofrecer los mejores productos artesanales en nuestra mezcalera.



• En agosto de 2021 obtuvimos 3 medallas de plata en el Concurso de Espirituosos GTO: Cuanax etiquetas Cuanaxhuato, Bola de Agua y Pueblos Mágicos Gto.



• En 2021 obtenemos 2 **Medallas de Plata** en el México Selection, por el Concurso Mundial de Bruselas.





• En 2021 obtenemos la certificación bajo NOM-070 como **Mezcal Ancestral**. Primer productor en Guanajuato.

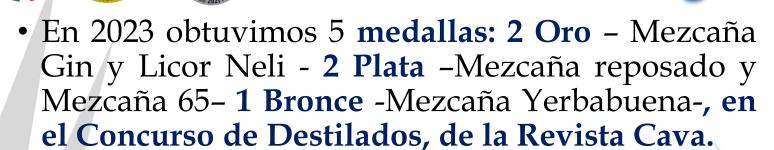


• En 2022 obtuvimos 4 medallas: 1 Gran oro - Mezcaña reposado 40-, 1 Oro - Cuanax etiq. Cuanaxhuato- y 2 Plata - Licor Neli y Mezcaña Lavanda-, en el Concurso de Espirituosos GTO.









85 85 87 11.57 12.

• En 2023 nuestra filial Ruta Cultural del Mezcal Gto obtiene el Distintivo M - Moderniza - SECTUR.









Competitividad Turistica











- 4 Maestros Mezcaleros certificados por Gobierno de México, en las competencias:
 - EC0313. Fabricación de mezcal artesanal.
 - EC0623. Venta de mezcal en establecimientos de alimentos y bebidas.
 - EC1456 Cata de destilados nacionales con denominación de origen.
 - EC0128. Preparación y servicio de bebidas.
 - EC0072 Atención in situ al visitante durante recorridos turísticos.
- Además, en el equipo tenemos certificados en:
 - EC0217.01 Impartición de cursos de formación de capital humano de manera presencial grupal
 - EC0305 Prestación de servicios de atención al cliente.
 - EC0042. Coordinación de los servicios de alimentos y bebidas.
 - EC0072 Atención in situ al visitante durante recorridos turísticos.
 - EC0081 Manejo higiénico alimentos





