

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

Desarrollo empresarial, economía social y emprendimiento

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

**Programa de Desarrollo de Competencias para la Gestión de Medianas y
Pequeñas Empresas**



ITESO

Universidad Jesuita
de Guadalajara

**PAP 3F02 - Desarrollo de Capacidades de Comercio Exterior y Negocios
Globales**

Plan de exportación - Tequila Design

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Andrés Figueroa Rábago

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Natalia Gutiérrez Gilling

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Karla Sofía Pérez Velázquez

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Luis Roberto Piña Orozco

Profesor PAP: Carlos Rikken

Tlaquepaque, Jalisco, 9 mayo de 2017

ÍNDICE

Contenido

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	2
1. Introducción	3
1.1. Objetivos	3
1.2. Justificación	3
1.3 Antecedentes	4
1.4. Contexto	4
2. Desarrollo	6
2.1. Sustento teórico y metodológico	6
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto	7
3. Resultados del trabajo profesional	12
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	14
5. Conclusiones	22
6. Bibliografía	23

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional (PAP) son una modalidad educativa del ITESO en la que el estudiante aplica sus saberes y competencias socio-profesionales para el desarrollo de un proyecto que plantea soluciones a problemas de entornos reales. Su espíritu está dirigido para que el estudiante ejerza su profesión mediante una perspectiva ética y socialmente responsable.

A través de las actividades realizadas en el PAP, se acreditan el servicio social y la opción terminal. Así, en este reporte se documentan las actividades que tuvieron lugar durante el desarrollo del proyecto, sus incidencias en el entorno, y las reflexiones y aprendizajes profesionales que el estudiante desarrolló en el transcurso de su labor.

Resumen

Este proyecto consiste en elaborar un plan de exportación a la empresa Tequila Design cuyo producto es tequila envasado en botellas de vidrio personalizadas. El objetivo de este proyecto es indagar cuál es el mejor mercado en el extranjero y validar si Estados Unidos, específicamente en el estado de California, permite aumentar las ventas y el desarrollo comercial de la empresa en general. El alcance del trabajo consta de elaborar la investigación necesaria y fundamentarla en los campos administrativos, mercadológicos, comerciales y logísticos con la respectiva investigación y explicación de la misma; de manera que se pueda sugerir a la empresa el mejor rumbo a tomar.

1. Introducción

1.1. Objetivos

Realizar un plan de exportación que valide la hipótesis de la empresa acerca de exportar el producto a los Estados Unidos y generar el primer envío en mayo del presente año, o en su defecto generar un modelo de negocio que permita la comercialización de las botellas de tequila personalizado en este país.

1.2. Justificación

Este proyecto tiene relevancia en cuanto al apoyo a Tequila Design, en este caso una micro empresa. Tequila Design es una empresa que lleva seis meses laborando obteniendo resultados altamente positivos en la organización; siendo una razón por la cual los socios optaron por un apoyo extra para su organización con el fin de expandir su mercado en el extranjero.

Este proyecto busca proporcionar el apoyo que ellos solicitan, brindando ayuda a Tequila Design de manera que pueda consolidarse operativamente y formalizar y estandarizar la organización para promover un desarrollo comercial y que aumenten sus ventas en un nuevo mercado. La innovación y la participación de empresas mexicanas en el extranjero es algo a lo que tenemos que apoyar actualmente para impulsar a los nuevos empresa. Así mismo, para nosotros este proyecto cuenta con un valor agregado ya que, la empresa fue fundada por tres ex alumnos del ITESO, que emprendieron una idea innovadora y diferente, la cual ha puesto en alto el comercio mexicano.

1.3 Antecedentes

En el año 2013 el socio fundador Juan Manuel González comenzó a diseñar botellas personalizadas con la intención de conmemorar su cumpleaños, a partir de ese momento mediante recomendaciones y la captación de la atención de sus conocidos esto se convirtió en una fuente de ingresos para él de manera que en el año 2016 se reunió con un grupo de estudiantes que estaban por finalizar la carrera y comenzaron a comercializar este tipo de botellas.

En los últimos seis meses la empresa se ha posicionado rápidamente en el mercado mexicano y con el tiempo comenzaron a tener mejoras en la tecnología para el desarrollo de sus botellas combinando esto con métodos artesanales.

A pesar del rápido crecimiento que ha tenido la empresa, esta exige una formalización en sus bases para contar con la estructura necesaria y poder exportar sus productos a los Estados Unidos. Por lo mismo se ha tenido que realizar un diagnóstico y diversas entrevistas para conocerlos y a sus productos de manera que se puedan implementar una consultoría profesional.

1.4. Contexto

Este proyecto se llevó a cabo en el semestre de enero 2017 a mayo 2017, donde a pesar de ser comienzo de un nuevo año en México han habido diversos cambios y descontentos políticos y sociales que han surgido. Tales como el aumento en los precios de la gasolina, la constante debilidad del peso mexicano frente al dólar estadounidense, el descontento social frente a nuevas reformas e incrementos en los precios frente al gobierno del Presidente Peña Nieto.

Específicamente en Jalisco ha sido una época de populismo donde el gobierno en

su afán de quedar bien ha tenido distintas obras viales simultáneas en la ciudad de Guadalajara que han perjudicado el tráfico y la vialidad en general de la Zona Metropolitana.

Por otro lado ha sido un semestre donde hubo cambio de gobierno en Estados Unidos, donde el Presidente Donald Trump surge y comienza a haber temor por parte de muchos empresarios donde prefieren esperar y no invertir hasta ver qué va a suceder en el contexto mexicano frente a las constantes críticas hacia México. En tan solo unos meses de su mandato se han desarrollado problemas frente a la guerra civil en Siria donde Estados Unidos ha comenzado a bombardear territorio sirio.

Por lo pronto todos estos elementos conforman el contexto general en que se ha desarrollado el Proyecto de Aplicación Profesional que ofrece el ITESO, aportando beneficios tanto a la empresa como a nosotros los estudiantes para llevar a cabo y apoyar este plan de exportación a Estados Unidos al buscar traer recursos a nuestro país para mejorar en la medida de lo posible el entorno económico de nuestra comunidad.

2. Desarrollo

2.1. Sustento teórico y metodológico

Durante la elaboración de este proyecto utilizamos diferentes herramientas para conseguir un reporte profesional, pero al mismo tiempo entendible para los lectores que no tengan noción de términos técnicos del comercio. Para lograr lo anterior, al inicio de cada tema se da una breve explicación del contenido que se presentará, en el cual todos los integrantes del equipo pusimos en práctica lo aprendido en los cursos que hemos presenciado a lo largo de nuestra carrera profesional.

Comenzando desde el desarrollo y formato de nuestro reporte, donde aplicamos el conocimiento obtenido gracias a la materia de Comunicación Oral y Escrita, donde practicamos y conocimos la estructura correcta de reportes profesionales. Así como, la búsqueda de información en fuentes confiables que nos mostraron durante la clase de Manejo de Información y Datos Numéricos. Esta metodología fue esencial para el proyecto ya que dentro de él se presentan gráficas e información recopilada de los sitios oficiales del gobiernos de México y Estados Unidos que soportan el contenido del reporte.

Para el punto que engloba la información de la empresa, se utilizaron términos aprendidos en cursos como Gestión Empresarial, Innovación y Emprendimiento, Modelo de Negocios, Marco Legal de los Negocios, entre otros; algunos de estos conceptos son la misión y visión de la empresa, la razón social, el organigrama, la descripción de los puestos claves, así como, el objetivo general y los objetivos específicos de nuestro proyecto.

Por otro lado, la metodología utilizada para el desarrollo de la información del

mercado y competencia, se indago en herramientas como Trade Wizard, Euromonitor y páginas web de los competidores.

Finalmente, se utilizaron conceptos básicos comercio y logística. Donde se aplicó el conocimiento obtenido de las clases de Clasificación Arancelaria, Operación Aduanera, Prácticas Desleales y Barreras No Arancelarias y Logística Internacional. En el contenido del proyecto se define lo que es una fracción arancelaria, las regulaciones arancelarias y no arancelarias, el método de cubicaje y selección de transporte.

2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

- Descripción del proyecto

El proyecto elaborado para la empresa Tequila Design, fue desarrollado a partir de lo general a lo específico. Iniciamos con la introducción sobre la empresa, dando a conocer aspectos generales de la empresa y su conciencia exportadora.

Posteriormente, se presentaron las características del producto a exportar; su descripción técnica y cualitativa, así como la fracción arancelaria correspondiente al producto. Respecto a los procesos y adecuación a nuevos mercados, se estableció el diagrama de flujo sobre el proceso de producción de la botella personalizada con tequila y su capacidad de producción a nivel nacional e internacional. De igual manera se especificó la cadena de valor, remarcando los insumos de aseguramiento de surtido de la empresa.

Una vez comprendido el producto a exportar, se inició con la investigación

del mercado, específicamente en California, sobre la industria de las botellas personalizadas y del tequila.

Finalmente, se hizo una profunda recopilación de información sobre la logística para la exportación del producto, englobando las normatividades que se tienen que cumplir para enviar las botellas personalizadas con tequila a Estados Unidos.

- Metodología

Para el desarrollo del proyecto se llevaron a cabo reuniones con el equipo de trabajo de Tequila Design, con el fin de obtener toda la información necesaria sobre la empresa y el producto que se desea exportar. Una vez obtenidos los datos, se comenzó con la investigación teórica en sitios oficiales como SIICEX, ATF, SAGARPA, CRT, entre otras donde se obtuvo una gran parte de la información presentada. Así mismo, se hizo un diagnóstico empresarial y exportador desde la plataforma de Yo Exporto, con el fin de conocer a fondo la situación actual de Tequila Design en lo que corresponde a su organización empresarial y su capacidad administrativa para la exportación de productos.

- Cronograma o plan de trabajo

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Semana 10	Semana 11	Semana 12	Semana 13	Semana 14	Semana 15	Semana 16
INICIO																
1ra Etapa: EMPRESA Y PRODUCTO																
formación general de la empresa																
Conciencia exportadora																
Características del producto																
2da Etapa: MERCADO																
Investigar mercado USA																
Definir mercado																
Información cuantitativa																
Información cualitativa																
Selección del mercado																
Canales de distribución																
3ra Etapa: COMERCIALIZACIÓN																
Estrategia de producto																
Plan de Marketing																
Plan de ventas																
4ta Etapa: LOGÍSTICA																
elección de medio de transporte																
Diseño de ruta																
Regulaciones																
Documentación para exportar																
CIERRE																

- Desarrollo de propuesta de mejora

Para este proyecto lo primero que se realizó fue una entrevista con el equipo de Tequila Design con el fin de conocer el producto, a qué mercado iba a ser dirigido y cuál era el proceso de producción de las botellas de tequila. Posteriormente se realizó un análisis del Plan de Trabajo para ver si todos los temas podían ser utilizados para este proyecto, solo unos puntos se modificaron.

Ya recabada la información se comenzó con el primer tema del Plan de Trabajo que es Empresa, en donde se desarrolló la información general como los antecedentes, razón social, organigrama, descripción de puestos, misión, visión, valores y objetivos. Al mismo tiempo se comenzó a trabajar en el punto de Logística, pues el tema de Regulaciones arancelarias y no arancelarias es complejo debido a las leyes tanto mexicanas como estadounidenses.

Terminando el tema de Empresa se comenzó con el de Producto, en este punto se desarrolló lo siguiente: las características del producto como la descripción técnica y cualitativa, fracción arancelaria, la capacidad de producción para el mercado nacional e internacional junto con la oferta exportable, la cadena de valor y los precios en Ex Works.

Finalmente, se trabajó con el tema de Mercado, en donde se investigó el tamaño de mercado, las tendencias de crecimiento, el perfil del consumidor, también se mencionan otras oportunidades de mercado en las cuales Tequila Design puede incursionar y por último los canales y estrategias de distribución.

El tema de Comercialización todavía no se ha realizado, ya que se está esperando respuesta de la autoridad de Estados Unidos para que confirme la viabilidad del producto de exportación y así poder continuar.

3. Resultados del trabajo profesional

El producto que la empresa ofrece es un producto innovador y diferente para el mercado mexicano, en el cual no existe una competencia directa. A lo contrario de Estados Unidos donde ya existen estos tipos de productos con tecnologías de la información muy superiores en el sentido en el que le permiten al cliente una experiencia del diseño del producto que desea.

Otro de los hallazgos que se encontró es que el mercado estadounidense tiene una gran demanda de este tipo de productos y por lo tanto para compensarla es necesario un aumento en el volumen de ventas de Tequila Design, dicho de otra manera, o aumentan su capacidad de producción o realizan ventas sobre pedido.

En relación a estos productos encontramos que las exigencias del mercado meta deben ser atendidas minuciosamente y contar con un producto sólido que transmita a primera vista aquello en lo que ellos se fijan (calidad, precio, marca y recomendaciones).

Así mismo, encontramos que la mejor manera de exportar el producto al lugar deseado es mediante el transporte terrestre por las siguientes razones:

- Bajo costo
- Maniobras mínimas
- Fácil tramitología
- Servicio puerta a puerta
- Diferentes modalidades
- Flexibilidad en precios y horarios, salidas frecuentes
- Es el medio más utilizado
- Seguimiento (sistemas de rastreo)

Nos encontramos con que la tramitología y la comunicación con las autoridades

estadounidense es tarda y complicada, ya que tuvimos complicaciones para obtener respuesta de su parte. Es necesario considerar la previsión a sus tiempos para desarrollar cualquier plan de exportación.

4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto

Natalia Gutiérrez Gilling:

Las competencias desarrolladas durante el proyecto fueron genéricas y profesionales. Tuve la oportunidad de poner en práctica el trabajo en equipo y la profesionalidad de trabajar con una empresa establecida, la cual espera resultados que les beneficiarán para futuros proyectos. Así mismo, logré poner en práctica el conocimiento de comercio exterior que he obtenido a lo largo de mi carrera profesional. Como por ejemplo, identificar la fracción arancelaria de un producto, saber cuáles son las regulaciones arancelarias y no arancelarias para la exportación de producto solicitado.

Por otro lado, algunas de las competencias desarrolladas desde distintas disciplinas fue la aplicación de investigación de mercados, el uso de excel para elaborar gráficas, el uso correcto de palabras y estructuración de reportes, entre otros.

En lo personal, los aprendizajes más importantes que obtuve sobre el contexto sociopolítico y económico fue que a pesar de la problemática social y económica que presentamos durante este semestre con la presidencia de Donald Trump en Estados Unidos, no fue un obstáculo para la elaboración de nuestro proyecto. Esto muestra que no siempre el impacto tiene que ser negativo en todas las áreas laborales. En cuanto a la problemática del campo profesional, Tequila Design me ayudó a darme cuenta de que es importante emprender y que el éxito no es de un día para otro, se tiene que tener constancia, paciencia y conocimiento para tener un negocio próspero. Así mismo, me percate de la importancia que tiene el trabajo en equipo en el campo laboral, pues pude observar que no siempre los integrantes

del equipo están de acuerdo con las decisiones del otro, sin embargo es inteligente aceptar que la propuesta es eficiente, siempre y cuando sea por el bien de la empresa.

En cuanto al aspecto social, el haber trabajado en este PAP me sirvió para tener la iniciativa de aportar propuestas de mejora para el desarrollo del trabajo. Fue una buena oportunidad para darme cuenta de que es lo que realmente me gusta y en qué campo laboral me interesa participar. Algunos de los impactos que pude evidenciar del proyecto fue que realmente se hizo una investigación profunda sobre lo que era mejor para la empresa, es decir, indagamos en una gran cantidad de fuentes de información para conseguir los datos exactos de la exportación principalmente de tequila a Estados Unidos. En mi opinión mis servicios profesionales si contribuyen o contribuirán para mejorar la economía del país, puesto que una vez que Tequila Design comience a exportar sus productos a Estados Unidos, están generando un ingreso al país.

Durante el proyecto una de las decisiones que tomé gracias a la investigación que se hizo con la empresa y por nuestra parte, fue que por el momento la exportación de las botellas personalizadas con tequila no me parece factible ya que la empresa no cuenta con los permisos necesarios para comercializar la bebida alcohólica que contienen sus botellas. Pues a pesar de que el concepto de la empresa es vender la experiencia de tener un producto personalizado sin importar realmente lo que contenga, a final de cuentas el tequila es una bebida que está sumamente regularizada por las autoridades, creando así una complicación para su comercialización si no se cuenta con los papeles necesarios para esta.

La decisión anterior me lleva a que todos los procesos se tienen que elaborar de manera correcta, ya que si no es así en un futuro los resultados podrían empeorar, perjudicando gravemente a una organización.

Para mí, este PAP me ofreció una experiencia muy enriquecedora para conocerme, pues como mencione anteriormente, pude darme cuenta de cuáles son mis gustos en el ámbito laboral y puedo decir que ayudar a otras personas aplicando mis conocimientos en la materia de comercio exterior es muy gratificante. Añadiendo también que el trabajo en equipo es algo que me gusta hacer ya que convivir, aprender y conocer a las demás personas es un incentivo para hacer un trabajo de calidad y satisfactorio.

Andrés Figueroa Rábago:

A lo largo de este PAP he tenido la oportunidad de trabajar en equipo bajo la asesoría del profesor Carlos Rikken, de manera que implementamos un plan de exportación para la empresa Tequila Design. Con esta experiencia creo que he podido enriquecer de manera pragmática todo aquello que he aprendido a lo largo de mis estudios universitarios, gracias a que todo aquello que he visto se ha tenido que implementar a una empresa real con necesidades reales.

A pesar de que el modelo educativo es sumamente académico, creo que este PAP en especial ha logrado orientarme de mejor manera para ver cómo se estructura un proyecto de esta magnitud. En muchas ocasiones pensamos en la parte del emprendurismo sobre todo en el área internacional y no sabemos por dónde comenzar. Bajo la guía del profesor hemos sabido construir un trabajo formal de consultoría profesional que atienda a las necesidades de la empresa y que me enriquezca en lo personal y profesional.

Las implicaciones éticas que abarca este proyecto son muchas. Quizá la más importante es la confidencialidad de todos los temas desarrollados en este proyecto para con la empresa, debido a que se maneja información personal de la misma ha sido indispensable saber que el proyecto en general le pertenece a la

misma y la información que nos comparten no debemos difundirla.

Como experiencia ha sido grato poder colaborar en este proyecto, me quedo muy satisfecho de saber que más que una clase ha sido un taller de consultoría en el cual he aterrizado la gran parte de mis estudios universitarios.

Bajo el apartado de aprendizajes profesionales, las competencias que desarrollamos de manera muy genérica han sido la parte relacionada a emprendimiento e innovación. Ha sido necesario comprender el modelo de negocios y el valor agregado del producto para dar con claridad cuál es el enfoque a seguir. Por otro lado las competencias propias de la profesión que hemos utilizado se basan en la cuestión de mercado, de logística, regulaciones y restricciones no arancelarias y clasificación arancelaria entre otras.

Así mismo hemos tenido que ver el proyecto desde el enfoque de mercadológico y diversas estadísticas para que con base en ellas pudiéramos ofrecer una interpretación profesional.

Debido al contexto sociopolítico que se ha desarrollado este semestre tanto en lo local, en la República y en el ámbito internacional; hemos tenido que tomar en cuenta diferentes variables para desarrollar el proyecto.

A lo largo del proyecto hemos aprendido que tomar riesgos es algo fundamental en el emprendurismo. Sin embargo, tomarlos por tomarlos es imprudente. Es necesario tomar riesgos pero analizar y estructurar cuál es el plan a seguir. Caer en el riesgo sin haber atacado la ignorancia a la que nos enfrentamos no conduce a nada. Por eso es necesario atender a un plan de exportación cuando se trata de exportar productos.

Karla Sofía Pérez Velázquez:

En la elaboración de este proyecto desarrollé competencias genéricas como el trabajo en equipo, la habilidad de relacionarme con otras personas en un ámbito profesional, el razonamiento crítico y el compromiso. Por otro lado, las competencias profesionales que desarrollé fueron la capacidad de análisis y de organización, la resolución de conflictos, toma de decisiones y la adaptación a nuevas situaciones. Gracias a las distintas disciplinas también desarrollé la capacidad de aplicar los conocimientos teóricos en la práctica como fue logística, comunicación oral y escrita, operación aduanera, plan de negocios e investigación de mercados.

Mis aprendizajes más importantes sobre el contexto sociopolítico y económico en este semestre fueron que lo que suceda en otros países nos puede llegar a afectar directamente, en este caso fue la entrada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos esto ocasionó que el dólar se disparara y junto con él el precio de productos como la gasolina, provocando el encarecimiento de los servicios de transporte y logística ya que cotizan en dólares. Pero al mismo tiempo está sirviendo como motivación para que empresas mexicanas aumenten sus exportaciones.

Este proyecto me hizo entender la importancia de tener siempre otras opciones abiertas ya que, aunque se tenga una buena idea de negocio puede resultar no viable después de haberla analizado a fondo. También aprendí que la mejor manera de tener éxito es emprendiendo un negocio propio.

Después de este semestre en el PAP y de la materia de consultoría puedo decir que soy capaz de dirigir y realizar un proyecto de exportación para una empresa. Me ayudó a ser más organizada y a tomar decisiones en base a las

investigaciones realizadas. El proyecto benefició a la empresa Tequila Design iniciada hace menos de un año por jóvenes emprendedores quienes deseaban iniciar con exportaciones de botellas personalizadas a Estados Unidos, ellos al ser recién egresados y conocer el modelo PAP del ITESO decidieron entrar con su empresa. En verano se va a continuar con el plan de trabajo para ofrecerles una recomendación final de lo que podrían hacer con la exportación de su producto y así en un futuro puedan comenzar a expandirse fuera del mercado nacional y contribuir con la economía del país. Esperamos que el proyecto le pueda ayudar a Tequila Design para que cuando deseen exportar a otros países les sirva como una guía de referencia.

Mi visión cambió totalmente, pues al trabajar con una empresa real uno le da más seriedad al trabajo y se compromete totalmente con dar lo mejor porque no es simplemente un proyecto de la escuela, es la mejor manera de poder ayudar a las personas a realizar su sueño, que es ver que su empresa crezca y prospere.

Una de las principales decisiones que tomé fue la de no hacer la exportación de las botellas de tequila personalizadas a Estados Unidos como Tequila Design lo planeaba porque no era viable debido a las legislaciones estadounidenses. Se mandó varias veces correos a las autoridades encargadas para ver si había alguna manera de realizar este proyecto, pero hasta entonces no se ha tenido respuesta alguna. Esto nos llevó a buscar otras soluciones para que se pudieran mandar las botellas y se propusieron a la empresa.

En lo personal el PAP me ayudó a conocerme un poco más y me ayudó a darme cuenta de que la consultoría en comercio exterior y la logística es lo que más me gusta de mi carrera. También que es muy importante el trabajo en equipo para este tipo de trabajos y que, aunque muchas veces no puedas elegir con qué personas trabajar, es importante llevarse bien y tener una buena comunicación

para evitar malentendidos y poder cumplir con el trabajo.

Luis Roberto Piña:

A lo largo de este proyecto, tal cual el nombre lo dice, pude aplicar todo el fundamento tanto teórico como práctico que el ITESO me ha dado en estos 4 años y medio de carrera universitaria. Cuando recibimos los objetivos de la empresa a primera instancia el proyecto se asemejaba a los proyectos que últimamente las materias de la universidad nos pedían, pero no fue así, las complicaciones que representa una empresa real se fueron presentando conforme pasaba el tiempo. Aprendí cómo es que la comunicación entre empresa-consultor es indispensable a la hora de trabajar, ya que como Tequila Design se prestaba mucho al momento de brindar información, los resultados y los campos de aplicación se iban enfocando cada vez más, así como los objetivos se iban moldeando conforme a los resultados que se iban teniendo semana con semana. En cuanto a leyes en el ámbito tequilero es de los aprendizajes que más puedo rescatar a la hora de terminar mi parte del proyecto, el adquirir el conocimiento de todas las regulaciones tanto arancelarias como no arancelarias a la hora de exportar este producto complicado me hizo asimilar aspectos que no había visto en materias relacionadas con el comercio exterior, ya que la universidad te brinda herramientas necesarias, sin embargo el ámbito profesional es distinto y no es tan teórico como la mayoría de nosotros pensamos, tenemos que encontrar soluciones que se pueden desviar del fundamento inicial y es cuando entiendes cómo es que la universidad te da un panorama y el trabajo profesional lo complementa.

En cuanto a las implicaciones éticas del proyecto se resumen a que el comercio exterior es una de las carreras que más se puede prestar a la corrupción y al incumplimiento de leyes conforme el comerciante lo decida y el objetivo se

plantee, al final de cuentas la determinación de metas es la clave. En este proyecto me di cuenta que no todo es tan fácil a la hora de exportar, que el manejo sucio de recursos está a la orden del día y que fácilmente se pueden aplicar para el aceleramiento de objetivos pero a lo largo de estos meses y junto con Tequila Design me di cuenta que los procesos reales y éticos al final de cuentas son los que te van a llevar a resultados sin algún tipo de consecuencia y con implicaciones positivas a lo largo de tu carrera profesional.

Este proyecto de aplicación profesional no tuvo ciertamente un impacto social pero realmente es meramente personal los objetivos a los que tu te quieras enfocar en tu carrera como profesionista. El trabajo en equipo es un aspecto importante en este punto a rescatar, ya que cuando buscamos un objetivo que beneficie a un parte de la sociedad el trabajo en equipo es indispensable y de gran ayuda para empezar a lograr un cambio en el entorno que nos rodea, y este proyecto fue de gran ayuda para seguir trabajando ese aspecto, a mi parecer fue un gran trabajo en equipo con personas que logré conocer su forma de trabajar y como es pudimos adaptarnos en cuanto a horarios, ideas, opiniones y objetivos para lograr un bien común y alcanzar las metas solicitadas.

5. Conclusiones

Al finalizar el proyecto fue complicado obtener los resultados con base en el objetivo previsto. Por lo tanto, se tomó en consideración seguir con el PAP durante el periodo de verano, con el fin de no descuidar la finalidad del mismo. Logramos asimilar de manera práctica los aprendizajes que hemos obtenido durante la carrera de Comercio y Negocios Globales trabajando a la par con una empresa real, por lo que para nosotros ha sido una experiencia multidisciplinaria y enriquecedora para nuestro desarrollo tanto personal como profesional.

De igual manera, el trabajo y colaboración en equipo nos ha permitido obtener diferentes puntos de vista que enriquecen el trabajo y nos han ayudado a ser previsores de diferentes retos y soluciones para este tipo de plan de exportación.

6. Bibliografía

- (SIICEX, 2017) SIICEX. (2017). Fracción arancelaria Tequila. Retrieved March 16, 2017, from <http://www.siicex-caaarem.org.mx/Bases/TIGIE2007.nsf/d58945443a3d19d886256bab00510b2e/81dbbfbb36bf85cf862573020072b482?OpenDocument>
- (SIICEX, 2017) SIICEX. (2017). Fracción Arancelaria Botella de Vidrio. Retrieved March 16, 2017, from <http://www.siicex-caaarem.org.mx/bases/tigie2007.nsf/4caa80bd19d9258006256b050078593c/b4b11b575fb8ab328625730200731c4e?OpenDocument>
- (2000Agro, 2015) 2000Agro Revista Industrial del Campo. (Febrero 2015) Tequila, oportunidad de negocio en China. Retrieved April 2017, from <http://www.2000agro.com.mx/agroindustria/tequila-oportunidad-de-negocio-en-china/>
- (SAGARPA, 2015) SAGARPA. (2015). OPORTUNIDADES COMERCIALES CON JAPÓN. Retrieved April 2017, from <http://www.sagarpa.gob.mx/asuntosinternacionales/Documents/OPORTUNIDADES%20COMERCIALES%20CON%20JAP%C3%93N.pdf>
- (Santander Trade, 2017) Santander Trade. (2017). REINO UNIDO: LLEGAR AL CONSUMIDOR. Retrieved April 2017, from <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/reino-unido/llegar-al-consumidor>
- (SRE, 2016) Embajada de México en Reino Unido. (2016). Celebran en Reino Unido festival del tequila y mezcal. Retrieved April 2017, from <https://embamex2.sre.gob.mx/reinounido/index.php/es/ver-comunicados/1177-celebran-en-reino-unido-festival-del-tequila-y-mezcal>
- (SAGARPA, 2016) SAGARPA. (2016). Aumenta exportación de tequila 8.8 por ciento en cinco meses. Retrieved April 2017, from <http://sagarpa.gob.mx/Delegaciones/distritofederal/boletines/Paginas/JAC03>

08-19.aspx

- (NRC, T., 2016) NRC, T. (2016, March 4). Tax and Fee Rates. Retrieved March 16, 2017, from https://www.ttb.gov/tax_audit/atftaxes.shtml#Distilled
- (Equalization, C. S. 2017) Equalization, C. S. (2017). Tax Rates – Special Taxes and Fees. Retrieved March 16, 2017, from http://www.boe.ca.gov/sptaxprog/tax_rates_stfd.htm
- (TTB, 2016) TTB. (2016, February 1). IMPORTANDO BEBIDAS ALCOHOLICAS A LOS EE. UU. Retrieved March 16, 2017, from https://www.ttb.gov/itd/importing_spanish.shtml