

**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE**

**Departamento de Economía, Administración y Mercadología**

**PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)**

**Programa de desarrollo de la gestión en las funciones  
sustantivas de las empresas**



**ITESO**  
Universidad Jesuita  
de Guadalajara

**3J02 Desarrollo de capacidades para la exportación e importación**

**Exportación de Tequila Casa Feliz a Australia e Inglaterra**

**PRESENTAN**

Karen Montserrat Castellanos Ramos Lic. Comercio y Negocios Globales.  
Andrea Villanueva Ríos Lic. en Administración Financiera  
Manuel Gerguin Otero Rodriguez Lic. en Comercio y negocios Globales

Profesor PAP: José Allera Mercadillo / Carlos Rikken Ramírez

Tlaquepaque, Jalisco, a Julio del 2020

## REPORTE PAP

### ÍNDICE

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	3
1. Introducción	4
2. Planeación y seguimiento del proyecto.	6
3. Resultados del trabajo profesional	8
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	10
5. Conclusiones	20
6. Bibliografía	23
7. Anexos	24

## REPORTE PAP

### Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional son una modalidad educativa del ITESO en la que los estudiantes aplican sus saberes y competencias socio-profesionales a través del desarrollo de un proyecto en un escenario real para plantear soluciones o resolver problemas del entorno. Se orientan a formar para la vida, a los estudiantes, en el ejercicio de una profesión socialmente pertinente.

A través del PAP los alumnos acreditan el servicio social, y la opción terminal, en tanto sus actividades contribuyan de manera significativa al escenario en el que se desarrolla el proyecto, y sus aprendizajes, reflexiones y aportes sean documentados en un reporte como el presente.

## Resumen

El proyecto de aplicación profesional de verano 2020, se llevo a la mano de Tequila Casa Feliz. Fue el desarrollo de un proyecto donde se analizo el mercado, competencia y distribución de Inglaterra y Australia y al mismo tiempo encontrar estrategias para el desarrollo de el tequila en estos países.

Se lograron los objetivos y los resultados fueron obtener información de Australia e Inglaterra en bebidas espirituosas y todo lo que conlleva la participación de estas bebidas en los lugares mencionados a través de investigaciones, saber cuales son los principales tequilas que se manejan en estos países, principales distribuidores, crecimiento en consumo y ventas, comportamiento en el mercado, competencia, comportamiento del consumidor, costos y tendencias.

Se analizaron las mejores opciones de prospectos distribuidores e importadores para Tequila Casa Feliz y se analizaron las marcas de tequilas que estos manejan.

Gracias a esta información pudimos analizar y determinar costos de exportación, y pudimos saber cual era la competencia para analizarla y poder entender sus estrategias y tendencias.

Creamos una propuesta para contactar a las empresas y distribuidores adaptándonos al concepto y la esencia del tequila.

Finalmente, después del análisis e investigación pudimos dar recomendaciones y sugerir estrategias acerca de marketing, publicidad y redes sociales en estos países incluyendo sus precios.

El siguiente paso es llevar a cabo las estrategias y contactar a los distribuidores para la venta y exportación de Tequila Casa Feliz.

## 1. Introducción

### 1.1 Antecedentes del proyecto y contexto

Tequila Casa Real. es una compañía familiar fundada en 1997 con una amplia experiencia en la creación de tequilas excepcionales, siendo su último lanzamiento Tequila Casa Feliz.

Localizada en la ciudad de Arandas, en la región Altos Sur del estado de Jalisco; una zona notoriamente tequilera que durante los últimos años se ha convertido en la región principal de producción de Tequila 100% de Agave Azul Tequilana Weber.

La empresa cuenta con sus propios campos, donde maduran el Agave en tierra, clima y altitud ideales para lograr una jima de primera calidad y así proveer de la mejor materia prima a sus Tequilas de calidad Premium.

El objetivo de Casa Feliz es llevar su tequila a otros países y comenzarlo a posicionar y dar a conocer en países como Inglaterra y Australia.

Para normar la industria tequilera el Consejo Regulador del Tequila cuenta 256 empresas certificadas para exportación de tequila. La industria tequilera es un sector estratégico y de alto impacto para el desarrollo económico del país, aporta millones de pesos anuales y genera divisas a través de sus exportaciones.

El contexto económico en el que nos encontramos es crítico por el Covid-19, a causa de la cuarentena miles de empleos se vieron pausados, las horas de trabajo globales disminuyeron, hay menos oportunidades de empleo y salarios más bajos, el crecimiento informal ha mostrado crecimiento, comienza a verse la reducción de remesas, la educación en muchos lugares se vio pausada y el comercio ha disminuido, la pandemia provocó una caída del 3% en los valores de comercio mundial tan solo en el primer trimestre y se prevé que la desaceleración crezca en el segundo trimestre mostrando una disminución del 27%.

Las medidas para detener la propagación del virus han cerrado fronteras, el transporte y las empresas han suprimido las exportaciones e importaciones mundiales han suprimido las exportaciones e importaciones mundiales y existe una inflación en precios mientras se reducen los ingresos de trabajo y en países como México los impuestos y la inseguridad crece.

Pese a la pandemia la agroindustria tequilera ha aumentado sus ventas al exterior. Destaca el caso de Australia que ingresó al Top de principales consumidores de destilado. Aunque la producción se empezó a ver afectada ya que por los protocolos y medidas de prevención se han visto obligados a trabajar con máximo de 50 personas por planta.

## 1.2 Problemática u oportunidad detectada

Tequila Casa Feliz tiene la problemática de saber cual son los destinos ideales para su nuevo producto, por lo cual el equipo PAP realizo un profundo estudio de mercado para poder resolver esta problemática y se destino que los mejores mercados para exportar el Tequila es Australia y Inglaterra.

## 1.3 Objetivo general

- Expandir la venta de Tequila Casa Feliz a los mercados de Inglaterra y Australia.

## 1.4 Objetivos específicos

- Identificar el comportamiento de los potenciales consumidores para dar recomendaciones de estrategia de precio, promoción y publicidad.
- Contactar distribuidores o importadores para iniciar la negociación y concretar una exportación.

## 2. Planeación y seguimiento del proyecto.

### 2.1 Metodología

Por la contingencia sanitaria del COVID-19 todo el desarrollo del proyecto se llevó a cabo de manera remota. Se programaron 4 sesiones por semana con los asesores en las que se iban planteando objetivos semanales y se revisaban avances y dudas del tema.

Se utilizaron herramientas como Google Drive y Dropbox para trabajar en conjunto y compartir documentos. La mayoría de la investigación del mercado se hizo a través de reportes de investigación de fuentes como Euromonitor o MarketLine, también se contactaron algunas empresas especializadas en fletes terrestres y marítimos para hacer cotizaciones. Para el análisis de la competencia se analizó su información disponible en redes sociales, páginas web, artículos de revista, entre otros.

### 2.2 Cronograma o plan de trabajo

Actividad	Semana							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Selección de proyecto y equipo								
Entrevista con empresa								
Análisis del mercado								
Análisis de competencia								
Cotizaciones de fletes								
Directorio de distribuidores								
Proceso de contacto								
Presentación intermedia								
Avances Reporte PAP								
Estrategias de redes sociales								
Estrategias de publicidad								
Estrategias de precio								
Presentación final								
Reporte PAP								

### 2.3 Productos y entregables

La empresa recibirá un archivo PDF donde viene detallada la investigación del mercado de bebidas espirituosas en Inglaterra y Reino Unido, una lista de potenciales distribuidores en cada país con su información de contacto, cotizaciones de fletes terrestres y marítimos, cuerpo del correo electrónico para el primer contacto con las empresas importadoras, análisis de la competencia en precio y publicidad, estrategias de redes sociales y recomendaciones a implementar en la empresa. Este no se presenta aquí por el acuerdo de confidencialidad firmado con ella.



### 3. Resultados del trabajo profesional

#### 3.1 Sustento teórico

Durante todo el desarrollo del proyecto se tomaron acciones las cuales fueron fundamentales para las decisiones tomadas para el proyecto PAP, pero también se requirió del apoyo de materias comerciales que se llevaron a lo largo de la carrera de comercio internacional.

Precio: durante todo el proyecto se fueron evaluando los diferentes mercados alrededor del mundo, lo cual llegamos a los objetivos de Australia y Inglaterra. Principalmente Inglaterra fue el mercado más difícil, por la competitividad entre productos, ya que puedes encontrar tequila fácilmente en diferentes tiendas comerciales. Lo que realmente nos diferenció de la competencia fue la calidad, diseño y cultura del producto, lo cual fue clave para fijar un precio alto, pero con la capacidad de competir con las altas marcas.

Diagnóstico: Fue de alta importancia hacer un diagnóstico de los riesgos de llevar a cabo operaciones en este tiempo, por los motivos naturales de un virus de alto riesgo en todo el mundo. COVID 19 fue un duro golpe para la empresa ya que atrasó el proceso de producción, por esta causa natural se detuvo todo el proceso y se analizó otro diseño de marketing.

#### 3.2 Desarrollo de la propuesta de mejora y resultados

En el proyecto se llevó a cabo una investigación profunda de los mercados meta, la cual ayudó a la investigación a desarrollar una estrategia muy diferente a las demás, después de analizar a fondo los distintos mercado realmente llegamos a la conclusión de saber que el negocio no era nacional, lo cual fue algo mucho más complejo para desarrollar el proyecto, por lo cual tuvimos que usar distintas páginas y consultar con gente experta en el tema de exportación, una de las páginas que nos ayudó y fue fundamental fue la pagina “yo exporto”. La cual nos dio datos exactos de los precios, posicionamientos de marcas, estadísticas y fueron fundamentales para poder desarrollar el proyecto.

Algo que fue fundamental durante todos los trabajos y entregas, fue la atención de los maestros y compañeros, por lo cual estoy muy agradecido y pienso que no hubiera tenido esa proyección que tuvo el proyecto.

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

### **Karen Castellanos**

#### Aprendizajes profesionales

Mis aprendizajes profesionales en este proyecto de aplicación personal fueron muchos, principalmente aprendí el proceso y pasos a la hora de exportar, aunque en clases y a lo largo de la carrera he aprendido muchas cosas es muy diferente tratar de aprender todo para un examen o memorizar algo que después se olvida a después ponerlo en practica.

Este proyecto se trato de llevar Tequila Casa Feliz a otro país, aprendí donde buscar información confiable, como analizarla y como rescatar lo mas importante. Era importante tener información del mercado de cada país y del tequila en los países elegidos, aprendí a como tener la información mas relevante y principalmente que hacer con ella.

Normalmente es difícil saber cuales son los siguientes pasos a la hora de un proyecto y los pasos de un proceso y es algo que este proyecto me ayudo a entender.

Aprendí mucho sobre la importancia de la cultura de cada país y la tropicalización de un producto a la hora de llevarlo a otro país, puse en practica mis conocimientos en costos, logística, y mercadotecnia, me llamo mucho la atención lo mucho que se aprende dando consultoría a un negocio que no es tuyo donde puedes ver y darte cuenta de muchas cosas que el empresario o emprendedor no se da cuenta y me di cuenta de la importancia de la retroalimentación y el trabajo en equipo.

Estando en tiempos de pandemia fue realmente un reto para mi hacer todo desde mi hogar, entender de tecnología y familiarizarme con plataformas con las cuales nunca había tenido contacto.

Me quedan muchos aprendizajes en la parte de la organización, dedicación y la importancia del trabajo en equipo en tiempos como este, donde mis compañeros y yo jamás nos vimos y supimos llevar un proyecto a cabo sin necesidad de estar cara a cara, a pesar de esto cada uno supimos que hacer, como organizarnos y como llevar el proyecto a cabo.

Con este proyecto entendí la importancia de trabajar con personas que no son de la misma área que tu, ya que todos tienen algo diferente que aportar, muchas veces cuestiono algunas materias de la carrera que sentía que no tenían sentido y ahora me doy cuenta de lo importante que es complementar tu carrera y conocimientos con materias y profesionistas de diferentes enfoques.

Aunque fue un reto fue una gran oportunidad presentar este proyecto en medio de una pandemia, entendí como se maneja el contexto sociopolítico y como las normas y leyes pueden cambiar o dar un giro a causa de situaciones que no se tenían contempladas al igual que en lo económico, ya que por la pandemia muchos negocios y sectores comerciales se vieron afectados y las estrategias de venta, publicidad etc. tienen que cambiar y adaptarse al contexto actual.

Aprendí que para mi proyecto de vida profesional me gustaría poder emprender y llevar algo de México a mercados internacionales.

#### Aprendizajes sociales

Como se ha estado mencionando, la situación y el contexto actual en México y en el mundo a nivel de salud, empleos, economía, política etc. deja mucho que

aprender. La situación se presta a impulsarnos a apoyarnos como mexicanos a consumir productos locales e impulsar los pequeños negocios.

Con tequila casa feliz me sentía familiarizada y a la hora de buscar información acerca de otros mercados otros países y la competencia internacional, tratamos de hacer las mejores investigaciones y buscar las mejores estrategias y recomendaciones para que un tequila de nuestro país pudiera llegar a ser exitoso y reconocido a nivel internacional.

Ahora me siento capaz de realizar un proyecto y dirigir mi propio negocio sin tener que trabajar siempre para alguien, siempre me he interesado mucho en sociedad y a la vez en los negocios, algún día me gustaría formar algo que vaya de la mano. También me di cuenta de que nuestro país no está preparado para enfrentar muchas situaciones como estas, muchas personas de bajos recursos no pueden acudir a las clases en línea, ya que no cuentan con internet, espacios adecuados o tecnología con la cual puedan adaptarse, hay familias con muchos hijos donde puede que solo haya una computadora para todos o en algunos casos ninguna.

Los sistemas deben adaptarse a las necesidades de cada sociedad y emplear recursos en impulsar la educación de México de una forma más funcional y anticiparse a esta clase de situaciones como se vio en otros países, en algún futuro me gustaría poder participar en proyectos que impulsen esto sin importar si estamos en una situación como en la que nos encontramos hoy.

Con este proyecto comprendí que todos tenemos un rol y una misión importante en nuestra sociedad, todos somos necesarios y podemos aportar algo muy interesante y aprender todos de todos, darnos retroalimentación y llegar lejos impulsándonos los unos de los otros.

El hecho de poder impulsar una marca mexicana o algún producto me parece muy interesante y necesario, creo que al ellos tener éxito lo tenemos y crecemos todos,

al igual que los empleos y la economía. Nuestra gente y nuestro país tienen mucho potencial.

Al inicio del proyecto me interesó mucho en formar parte de la exportación de tequila y formar parte del proceso, me ponía mucho en el papel del cliente y cumplir con los requisitos del proyecto sin dejar de satisfacer las necesidades del empresario.

Gracias a la investigación en redes sociales descubrí que hoy en día es muy importante tomar en cuenta y hacer ver todas las partes de un producto y todas las personas que trabajan en él para dejar un producto terminado, el proceso, las personas, los lugares. En otros países se están empezando a interesar en esto y gracias a esto las marcas han tenido que mostrar procesos y darles importancia a los trabajadores que a su vez le dan valor al producto. Traer este concepto a México de darles valor a todas las partes del proceso y al origen de un producto me parece una gran idea y me da gusto que al fin se comience a valorar a todos los que forman parte y logren que un producto determinado tenga valor.

Mi visión del mundo social ahora ha cambiado ya que puedo entender y valorar que no todos tenemos las mismas oportunidades ni vivimos la realidad de la misma forma y es muy importante que siempre pensemos en esto a la hora de llevar a cabo un proyecto para poder tener impactos positivos en la sociedad.

#### Aprendizajes éticos

Personalmente creo que fue un reto tomar el PAP en línea, aunque estuve consiente de esto desde el inicio, decidí hacerlo y creo que no fue tan complicado como pensé gracias al equipo de trabajo incluyendo asesores y compañeros y al privilegio que tengo que contar con internet, computadora y espacios adecuados. Creo que tomar clases en línea no puede ser para todos, hay personas que no tienen ni cuentan con la posibilidad de tener sus propias computadoras o estar en un espacio adecuado muchas veces se encuentran donde se es casi imposible tomar en clases en línea,

incluso muchas veces en mi caso había mucho ruido, fallaba el internet, fallaba la computadora, pero es algo a lo que me tuve que adaptar y aprender a manejarlo.

La experiencia vivida me lleva a ser mas empática con las personas, con los compañeros, ya que muchas veces no sabemos la situación en la que se encuentre cada persona y es importante apoyar a los demás, también si alguna vez formo parte de un proyecto aprender a mirar a todos y pensar en todos y no solo en la mayoría.

La experiencia me lleva a pensar siempre en todos, saber que si quiero algo tengo que trabajar por ello, y arriesgarme, aunque tenga miedo o, aunque las situaciones no sean las mismas a las que estoy acostumbrada, también a salir de mi zona de confort.

#### Aprendizajes en lo personal

El PAP me ayudo a tener más claro que es lo que quiero hacer y como trabajar por ello, me ayudo a darme cuenta de que aun en situaciones complicadas todo se puede lograr y que en medio del caos siempre hay oportunidades y es importante aprender a verlas cuando nadie lo hace.

También que es muy importante el trabajo en equipo y aprender a dar y recibir retroalimentación.

Aprendí mucho en las diferentes situaciones en que se encuentra cada persona y gracias a todas las investigaciones me di cuenta de que como hay ciertas cosas que afectan a todos en general y como puede cambiar la situación, el comercio y la economía de un momento a otro.

Descubrí que proyectos quiero formar en un futuro y como hasta los pequeños detalles son muy importantes, aunque me encuentro trabajando en algo de mi

carrera me di cuenta que aun me falta mucho y que siempre se aprende algo nuevo, también que hay que estar informándonos y actualizándonos en noticias, leyes, tratados etc., también me di cuenta lo importante que es poner los conocimientos en practica y darnos cuenta cuales son nuestros fuertes y que nos falta trabajar.

## **Andrea Villanueva**

### Aprendizajes Profesionales

Me gustó mucho ser parte de un proyecto que no tiene mucha relación con mi carrera (Administración Financiera) porque pude ver un panorama o enfoque distinto al que estoy acostumbrada a analizar en otras clases o proyectos. Aprendí a fijarme un poco más y darle más importancia a ciertos detalles cualitativos, que muchas veces dan más peso que los cuantitativos.

La importancia que tiene el conocer a fondo el mercado al que se quiere incursionar, desde los competidores líderes, competidores directos, el comportamiento de los consumidores, entre otros. Me hacen pensar en que hay que cuidar cada detalle y estar muy informados, sobre todo al querer vender un producto del otro lado del mundo donde las negociaciones y los consumidores serian personas con una cultura muy distinta a lo que estamos acostumbrados. Me hubiera gustado participar en la fase de contacto con los distribuidores para saber como funciona la negociación y acuerdos de entregas, precios, volúmenes, etc. Creo que debe de ser un proceso muy complicado en el que se deben de analizar muchos aspectos.

El trabajar con los profesores que ya tienen experiencia en el tema de exportaciones e importaciones de vinos también hace el proyecto más enriquecedor porque cualquier duda o sugerencia lo podían resolver sin problemas.

Al ser estudiante de finanzas me intrigaba mucho la aportación que podía dar al proyecto. Siempre me han interesado mucho las importaciones y exportaciones, por



lo que todas mis materias complementarias han sido clases y proyectos de comercio. Con este proyecto me voy muy satisfecha con mis aprendizajes obtenidos y sobre todo de la experiencia de conocer a fondo una empresa con experiencia en el tema y poder ayudarla a llevar su producto a otras partes del mundo. También me voy con ganas de aprender más y conocer más sobre el tema.

### Aprendizajes Sociales

Me satisface saber que mis conocimientos profesionales pudieron aportar algo a una empresa, fue importante conocer la situación actual del mercado internacional sobre todo en estos tiempos de incertidumbre y ver la viabilidad del proyecto. Me siento más capaz de analizar situaciones y saber en que detalles fijarse para sacarle más provecho a la información o investigación.

Se que tengo el compromiso de brindar lo mejor de mis conocimientos y experiencias a la sociedad, para no solo hacer crecer una empresa, sino que esta esté comprometida y aporte algo beneficioso que ayude al desarrollo económico, social y/o sustentable al mundo.

### Aprendizajes Éticos

Éticamente me comprometí a desarrollar el proyecto de la mejor manera porque el resultado de este no solo me afectaría a mí en calificaciones, sino que también involucra el desarrollo de una empresa que ha dedicado tiempo y dinero en su producto. El proyecto me ayudó a darme cuenta que en un futuro cuando tenga mis propios proyectos es importante conocer a quien le estas confiando el desarrollo de tu empresa y quien formara parte de tu equipo, porque alguien que no tome el compromiso y la responsabilidad debido no hará que el proyecto se desarrolle como debería.

### Aprendizajes en lo personal

Aprendí a formarme como persona tanto en temas de organización y trabajar a un ritmo un poco más acelerado del habitual con la responsabilidad de hacer entregas cada semana y trabajando a un ritmo de cuatro sesiones semanales. Me gustó mucho poder participar con una empresa real y poder aportar un poco a su crecimiento.

Por los tiempos en los que vivimos, nos tocó adaptarnos y trabajar todo el semestre en modalidad virtual. Aprendí que solamente juntando a un grupo de personas interesadas en algún tema y haciendo uso de la tecnología se puede lograr algo muy grande como vender un producto del otro lado del mundo. Me di cuenta de que el internet es un recurso muy grande y valioso y si sabemos aprovecharlo podemos obtener muchas cosas.

### **Manuel Gerguin Otero Rodriguez**

#### Aprendizaje profesionales

Este verano trabajando para la empresa de Tequila Casa Feliz obtuve un gran número de aprendizajes, los cuales fueron desde las disciplinas que desarrolle básicas, que fueron la organización, saber cómo ayudar a los demás y trabajar en equipo, además pude observar distintas economías de otros países y enriquecer mi cultura sobre cómo se manejan económicamente, políticamente en estos países, así logrando completar información necesaria para las exportación, aprendí a investigar a fondo la cultura de estos países, para identificar si el mercado es conveniente para exportar.

Todos estos aprendizajes y trabajo fue gracias a todas las clases que tuve antes de llevar el PAP como modelos de exportación, clasificación arancelaria, plan de

negocio. Que me sirvieron en el desarrollo del proyecto para poder obtener una excelente trabajo.

#### Aprendizajes sociales

Me sentí muy satisfecho con mi rendimiento dentro del equipo, creo que tuvieron un rol de líder para tomar las decisiones y organización dentro del grupo. Realmente me siento muy preparado para poder llegar a trabajar en una gran empresa como Tequila Casa Feliz o incluso abrir mi propio negocio y empezar con todas las estrategias y análisis que tuvimos que llevar a cabo en este proyecto.

Esto me ha ayudado a concretar mis conocimientos y poder ponerlo en práctica de manera eficaz, además los impactos que tiene este PAP en la sociedad son grandes para poder ayudar a los alumnos con información y atención en cualquier momento.

#### Aprendizajes éticos

La experiencia que me brindó el PAP fue única ya que me siento con las ganas de empezar mi propio negocio y tengo en estos momentos los valores y capacidad para empezar. En lo ético me ayudó a trabajar más en equipo y tener un poco de comprensión con todos ya que en este semestre fue mucho más complicado, ya que todas las asesorías fueron en línea.

También me ha ayudado a que en un futuro pueda buscar de una manera profesional empresas que requieran este apoyo, que pueda hacer proyectos de exportación y aconsejar a diferentes empresas sobre las mejores decisiones que deban de tomar, busco ejercer mi profesión mediante un proyecto en el cual apoyará

a empresas a contactar con posibles compradores, y también buscando empresas en otros países que quieran algún producto.

### Aprendizajes en lo personal

Mis mejores aprendizajes durante este PAP fue trabajar en equipo, ya que todos sabemos la problemática que todos tenemos en estos momento con el tema de la contingencia, fue muy difícil trabajar con personas que nunca viste en persona y se complica mucho más por las formas y decisiones que uno toma para adelantar las decisiones.

Todo esto me deja como experiencia para mi vida, que siempre debo de estar seguro de las decisiones que tomaré, además lo más importante es estar preparado para cualquier situación que pueda ocurrir y no podemos cambiarla, es decir a siempre prevenir los riesgos que pueda haber en el futuro, en la vida siempre habrá problemas, el detalle es cómo los soluciones. El PAP me enseñó a organizarme y poder salir adelante sin importar el clima, epidemias o cualquier extremidad. Me abrió los ojos para poder sacar lo mejor de mi y estoy muy agradecido con los profesores y compañeros.

## 5. Conclusiones

El proyecto se desarrolló en una época complicada por la contingencia del COVID-19, lo que forzó al equipo a trabajar junto con los asesores y la empresa de manera remota. Esto hizo que se debiese tener mayor organización para poder tener cuatro sesiones virtuales a la semana y contar con la asesoría requerida. Todo el trabajo se hizo con el apoyo de video llamadas y constante comunicación por grupos de WhatsApp, así mismo se hizo uso de herramientas como Dropbox y Google Drive para compartir los distintos archivos con avances que el equipo iba desarrollando.

A lo largo del semestre el equipo logró realizar una investigación detallada sobre el mercado de bebidas espirituosas en Australia y Reino Unido, con esta información se pudieron obtener datos que ayudan a conocer el mercado a fondo en estos países. Para complementar esta información también se investigó a los principales distribuidores de bebidas espirituosas y a los principales competidores de marcas de tequila en los dos países. Esto le dio un panorama más amplio al equipo para saber qué es lo que están haciendo con su publicidad, precios, manejo de marca, entre otros aspectos para aplicarlos con Tequila Casa Feliz.

Se analizaron distintos prospectos de importadores en ambos países que el equipo cree puedan funcionar para trabajar con la exportación de Tequila Casa Feliz a estos países. Se dieron tres recomendaciones de distribuidores en cada país y se hicieron cotizaciones de fletes a los países para poder dar un aproximado de precios de venta en los países. Por cuestiones de tiempo no se pudo hacer contacto con las empresas, el equipo dejó un machote de correo listo para el siguiente semestre poder hacer contacto con los distribuidores y que no se pierda el contacto en el periodo vacacional. La empresa nos hizo llegar una presentación del producto para enviarla en el mismo correo y que las empresas en Australia y Reino Unido conozcan mejor la empresa y el producto.

El aspecto de promoción y publicidad en redes sociales era un tema requerido por la empresa y que para el equipo y los asesores era muy importante abordar. Se

analizó el uso de redes sociales de la competencia, que tipo de contenido se subía, fotos, colores, publicaciones e historias y con eso rescatar lo más llamativo e importante para aplicarse con Tequila Casa Feliz. Con esta información el equipo cree importante que se sigan los siguientes lineamientos para el manejo de las redes sociales:

- Tener un tema y segmento de cliente definido en el que todas las publicaciones se centran. Ej.: Tequila Sierra tiene su contenido centrado en el folclor mexicano y jóvenes, teniendo su contenido lleno de calaveras del día de muerto, sombreros, shots de tequila y jóvenes divirtiéndose y disfrutando la bebida, también tienen el color rojo muy llamativo en sus publicaciones. Por el contrario, Tequila Enemigo tiene una gama de colores más neutra, se puede ver que es una marca de lujo por los yates y carros que ponen en sus fotos, se puede ver que su producto va enfocado a personas de más edad que disfrutan del sabor de un tequila Premium.
- Subir fotos e historias 4 o 5 veces a la semana tratando de respetar el tema de las fotos y hacer que los seguidores disfruten y se enganchen del contenido.
- Hacer historias interactivas como encuestas, preguntas y respuestas, esto hace que no solo sea publicidad, sino que los seguidores se entretengan cuando ven una publicación de Tequila Casa Feliz. Ej. Preguntar en historias de Instagram a la gente cuál ha sido su mejor anécdota con el tequila, que es lo primero que piensan cuando escuchan México o tequila, compartir tradiciones mexicanas.
- Subir recetas de cócteles en publicaciones, historias y/o lives.
- Hacer colaboración con influencers y restaurantes de Australia y Reino Unido para que den a conocer el producto en su país.
- Hacer lives en Instagram en colaboración con restaurantes o bares y hacer cócteles en vivo.

Se recomienda a Tequila Casa Feliz contratar una agencia de marketing especializada en el tema que pueda dar seguimiento constante al contenido de redes sociales, tener fotos profesionales del producto, midan con métricos y hagan análisis del impacto y la respuesta que se tiene con la marca en el país.

En conclusión, creemos que es muy importante que se empiece a trabajar con las redes sociales y página web para que al contactar a los potenciales distribuidores en Australia y Reino Unido puedan ver que la marca ya está establecida y conozcan más la historia de Tequila Casa Feliz. Con el cuerpo de correo y la lista de potenciales distribuidores la empresa está lista para hacer contacto y dar seguimiento para poder concretar la exportación de su producto a otros continentes.

## Bibliografía

Internacional, E. (Junio de 2017). *Euromonitor* . Obtenido de Spirits in Australia : <https://www.euromonitor.com>

Internacional, E. (July de 2019). *Euromonitor* . Obtenido de Spirits in the United Kingdom: <https://www.euromonitor.com>

MarketLine. (2020a, Abril). Australia-Digital Advertising. *MarketLine*, 1-30.

MarketLine. (2020b, Abril). United Kingdom-Digital Advertising. *MarketLine*, 1-30.

Mordor Intelligence. (2018). Global Social Media Analytics Market. *Mordor Intelligence*, 1-140.



## Anexos

Anexo 1 - Spirits in Australia.pdf

Anexo 2 - Spirits in United Kingdom.pdf

Anexo 3 – Casa Feliz Overview

Anexo 4 – Cotizaciones Maritimas

Anexo 5 – Cotizaciones terrestres