

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 para la Comercialización y Ventas Nacionales e Internacionales

3F02 Desarrollo de capacidades para la Exportación e Importación

Determinar la viabilidad para la comercialización de Vice Tea en México



ITESO

Universidad Jesuita
de Guadalajara

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Lic. en Comercio y Negocios Globales Grecia Gabriela Hernández Gómez

Lic. en Comercio y Negocios Globales Jennifer Alejandra Joseph Romano

Lic. en Comercio y Negocios Globales Verónica Murrieta Castillo

Lic. en Comercio y Negocios Globales Mario César Palumbo Cadena

Profesor PAP: Ing. Carlos Rikken

13 de Julio del 2017, Tlaquepaque, Jalisco, México

ÍNDICE

Contenido

REPORTE PAP	2
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	3
1. Introducción	3
1.1. Objetivos	3
1.2. Justificación	3
1.3 Antecedentes	4
1.4. Contexto	4
2. Desarrollo	5
2.1. Sustento teórico y metodológico	5
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto	7
3. Resultados del trabajo profesional	11
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	12
5. Conclusiones	26
6. Bibliografía	27
Anexos	28

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

El contenido de este proyecto se basa principalmente en definir la viabilidad de vender en el mercado mexicano una bebida a base de agua carbonatada, destilado de vodka y sabores frutales 100% naturales. En el proyecto se busca reconocer todas las variables en cuanto a perfil, consumo, competencia del mercado, así como los costos e implicaciones logísticas y sus respectivas regulaciones y restricciones no arancelarias para la correcta importación del producto. Simplemente se enfocó en cumplir con los temas y dar sustento a la investigación realizada, asimismo es importante mencionar que los resultados fueron expuestos en inglés.

Los resultados más importantes de este proyecto son determinados bajo la pregunta ¿Es viable la importación y comercialización de Vice Tea a México?

1. Introducción

1.1. Objetivos

El proyecto principalmente busca determinar la viabilidad de vender el producto Vice Tea en México, resolver una vez investigado el mercado y costeados su envío, si éste será competitivo en el mercado.

1.2. Justificación

El desarrollo del proyecto es disciplinariamente importante ya que ayuda al crecimiento de los miembros del equipo que estuvieron involucrados en el, sobre el tema de mercado y regulaciones, así también la empresa Vice Beverages Pty. Ltd logra comprender si su producto está preparado para el mercado mexicano, cubre con las regulaciones gubernamentales necesarias o bien, sus costos de importación serán o no viables.

Asimismo la investigación elaborada permite al alumno tener una visión más global de los negocios y la consultoría en comercio exterior, desarrollar sus capacidades de diálogo con personas de otras culturas así como utilizar herramientas de tecnología de información para el intercambio de datos, opiniones e investigación para la elaboración de propuestas.

En el aspecto social este proyecto fomenta la competitividad en el mercado mexicano, motivando a las empresas nacionales a continuar la competencia justa, mientras Vice Beverages Pty. Ltd otorga al mercado mexicano una bebida natural y refrescante para el mercado.

Los beneficios esperados de este proyecto para los alumnos fueron la posibilidad de aplicar los conocimientos de las materias relacionadas a comercio internacional, dígame empresas del comercio exterior, clasificación arancelaria, logística internacional, investigación de mercados internacionales, análisis del

mercado de consumidores y consultoría integral de negocios internacionales, aplicando toda la información en la búsqueda de documentos y aplicación de datos relevantes, por lo que al final del proyecto el alumno cuenta con las herramientas para emitir un juicio sobre la relevancia y veracidad de la información, lo cual resulta útil tanto para el desarrollo como para cubrir las necesidades del mercado y el aumento de la competitividad de las empresas tanto nacionales como internacionales.

1.3 Antecedentes

La empresa australiana Vice Beverages Pty. Ltd. se acercó al ITESO con el objetivo de proponer una alianza entre ellos para llevar a cabo un proyecto en el cual están integrados los estudiantes del ITESO que junto con la empresa australiana determinen la viabilidad de abrir mercado en México con su producto Vice Tea. El ITESO tiene como misión formar profesionales competentes, liberales y comprometidos, a su vez aportar esta formación a las diferentes organización, empresas o instituciones. Por tanto, la universidad decidió que se apoyará a esta empresa extranjera, para que la empresa valore a los estudiantes que se están formando, pero también socialmente apoyar a aquellas empresas que lo requieran y tener claro que, aunque el producto es una bebida alcohólica, la empresa se enfoca y tiene demasiado cuidado con el medio ambiente y obtener los ingredientes 100% naturales, lo cual aportó a la filosofía itesiana para compartir este proyecto. (ITESO)

1.4. Contexto

El proyecto de Vice Tea se desarrolla en un contexto de competitividad internacional, donde la globalización demanda a las empresas buscar e incursionar en nuevos mercados en los cuales puedan no solo generar más ingresos, sino dar a conocer su marca. Un contexto de competitividad en el que las pymes nacionales e internacionales buscan generar un posicionamiento

adecuado a su tipo de segmentos.

Además de lo anterior, el proyecto, a través de la bebida a comercializar en México denominada Vice Tea, busca brindar al consumidor mexicano la posibilidad de conocer bebidas diferentes en el mercado las cuales consideren la salud, ya que al ser una bebida 100% natural le otorga al consumidor y al mercado una oferta libre de edulcorantes o aditivos dañinos para la salud.

2. Desarrollo

2.1. Sustento teórico y metodológico

El desarrollo de este proyecto se realizó a través del conocimiento adquirido en diversas materias de la carrera Comercio y negocios globales, entre las cuales se incluyen: Empresas del comercio exterior, clasificación arancelaria, prácticas desleales y barreras no arancelarias, logística internacional, consultoría integral en negocios internacionales así como materias obligatorias del área económico administrativas entre las que se incluyen comunicación gerencial en inglés, lectura crítica y expresión escrita en inglés, investigación de mercados y análisis del mercado de consumidores así como de currículum universitario: Manejo de información y datos numéricos. Todas las materias anteriormente mencionadas permitieron formar las bases a partir de las cuales nos pudimos apoyar en la búsqueda de la información es decir, gracias a dichas materias tuvimos una base sólida de conocimiento la cual nos permitió saber qué elementos eran importantes para determinar o no la viabilidad de la comercialización de Vice Tea en México.

Abarcando empresas del comercio exterior para determinar el incoterm, mientras que clasificación arancelaria, prácticas desleales y barreras no arancelarias nos apoyaron para determinar la fracción del producto y sus requerimientos a cumplir para la importación. Consultoría integral en empresas internacionales así como comunicación gerencial en inglés y lectura y expresión escrita en inglés nos apoyaron a generar una lógica a través de la cual no solamente generar un documento de acuerdo a las necesidades de la empresa, sino adaptando el contenido al idioma de los empresarios, exponiendo sus intereses de manera clara y concisa, mientras que las materias de investigación de mercados y análisis del mercado de consumidores permitieron realizar una investigación a través de fuentes confiables, reforzando todo lo anterior en los conocimientos de manejo de información y datos numéricos, seleccionando la información relevante, utilizando fuentes confiables y citando de manera adecuada.

Los referentes metodológicos empleados se basaron en elaborar un plan de trabajo que cubriera simultáneamente las partes de producto y requisitos para la importación, mercado en México y logística, por lo que los alumnos trabajaron en subequipos a manera de desarrollar cada uno de los puntos anteriormente mencionados semana a semana. Esto se logró a partir de un orden en el cumplimiento de objetivos semanales, elaboración de minutas a partir de lo visto en las sesiones con los empresarios vía Skype y una serie de herramientas de información como: Euromonitor, Trademap, SIICEX, DOF y RGCE 2017. Siguiendo una lógica de desglose de información adecuado al PMI (Project Management Institute), estableciendo límites de tiempo para subir y recabar información, contacto constante con los miembros del equipo y el asesor el Mtro. Carlos Rigger, así como minutas elaboradas y una serie de minuciosas correcciones a la redacción e información del documento principal.

2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

- Descripción del proyecto

La propuesta como solución del proyecto o la recomendación que se da de acuerdo a los resultados obtenidos es la adecuarse lo más que se pueda a la propuesta para distribuir Vice Tea, con el objetivo de tener un precio competitivo. Básicamente la propuesta para la empresa se basó en sus etapas las cuales fueron las siguientes: presentar Vice Tea, describir todo lo que tiene que ver con el producto, el mercado y logística. Así pues dentro de estas etapas se propuso la determinación de la fracción arancelaria para obtener las regulaciones que son necesarias para la importación en México, la investigación del mercado mexicano, el perfil del consumidor y por último fijar el precio del producto para el mercado mexicano considerando sus costos y márgenes para ponerlo a la venta, conocer si éste será competitivo.

Para este proyecto fue necesario investigar en diversas fuentes internacionales principalmente en internet que hoy en día es la fuente más efectiva, siempre y

cuando la información se obtenga de fuentes confiables. Cabe destacar que, aunque el mercado de bebidas alcohólicas es un mercado conocido en México, fue necesario investigar profundamente para obtener datos confiables. Para obtener toda la información se utilizaron bases de datos como Trade Map, Euromonitor, Siicex entre otras anteriormente mencionadas, para obtener la información más precisa en la actualidad.

Para el desarrollo del proyecto nos basamos en la metodología PMI (Project Management Institute) la cual nos permitió brindar estructura y claridad al proyecto con el apoyo de herramientas como el cronograma que permiten ver cuando inicia el proyecto y cuándo debe terminar, así como el uso de minutas para el control y seguimiento del mismo. Esta abarca distintas áreas para valorar la viabilidad de un proyecto tales como empresa, producto, mercado, comercialización, logística, legal y Finanzas.

Se identificó a la competencia y/o productos similares a los investigados en el proyecto para poder comparar precios y hábitos de consumo y así obtener una idea más clara sobre el mercado de las bebidas alcohólicas en México.

Además la asesoría por parte de expertos en el tema fue también fundamental para poder profundizar en ciertos aspectos que son cruciales para la conclusión del proyecto. Como lo fue el Mtro. Carlos Rikken con sus asesorías durante todo el PAP y con una asesoría específica de Mtro. Ramón Rafael para la determinación de la clasificación arancelaria de nuestro producto a investigar.

- Plan de trabajo

A continuación se muestra la descripción de cómo se organizaron las acciones a tomar de manera que las sesiones y el trabajo personal cubrieran el logro del objetivo de esta primera fase del proyecto.

Las actividades que se realizaron en esta fase fueron las siguientes:

1. En términos profesionales: Se tuvieron dos sesiones semanales, martes y jueves, de mínimo 1 hora cada una a manera de cubrir las dudas surgidas durante el trabajo personal, revisando avances, aclarando dudas referentes al avance del trabajo tanto a nivel personal como al equipo de manera general y se dió retroalimentación para corregir el documento y mejorar las habilidades de redacción y acomodo de la información de cada integrante. De manera personal cada miembro del equipo se dedicó a cubrir determinados puntos del documento, formando subequipos encargados de ciertos capítulos. Siendo Grecia Hernández y Jennifer Joseph las encargadas de desarrollar los puntos del producto, fracción arancelaria y documentos requeridos así como logística. Mientras que Mario Palumbo y Verónica fueron los encargados de realizar la investigación del mercado, estadísticos y todo el análisis de datos a partir de estudios y gráficos. Logrando al final empalmar los conocimientos del grupo para generar conclusiones y recomendaciones que fueran concretas y de valor para la empresa. Es importante recalcar que, dentro de las actividades técnicas se requirieron los servicios de consultoría de un profesor de la universidad, Ramón Rafael Rodríguez García, a manera de corroborar la fracción arancelaria determinada para el producto y su fundamento jurídico, información que se remarcó en el documento principal y se incorporó al mismo como documento anexo, generando una mayor confianza por parte de los empresarios en cuanto a la confiabilidad de la información.
2. Como parte de la operación el equipo realizó una investigación del precio de RTDs, té y bebidas similares en diversas licorerías, supermercados y tiendas de conveniencia, a fin de mostrar a la empresa una gama amplia de productos y precios reales del mercado en México.

Los recursos necesarios para realizar el proyecto fueron principalmente tecnológicos ya que toda la investigación requirió T.I (Tecnologías de Información),

consulta en documentos oficiales disponibles en línea, ejemplos de facturas y pedimentos, el contacto con los empresarios a través de Skype, realizando reuniones en línea, una serie de correos para establecer comunicación y resolver dudas con los empresarios, agentes aduanales y empresas logísticas así como diversos materiales o páginas como Euromonitor los que permiten desglosar la información del mercado al que van estas bebidas o similares en México. Igualmente otro recurso valioso empleado fue el tiempo, puesto que el equipo estableció una serie de entregables semanales, los cuales debían cumplirse en tiempo y forma a manera de que el asesor del PAP, Mtro. Carlos Rígggen, pudiera revisarlos previo a la sesión.

Fechas previstas: Las reuniones del equipo con el profesor, como se comentó anteriormente fueron establecidas los días martes y jueves a partir de las 5:30 pm, mientras que se tuvieron dos reuniones vía skype con los empresarios, los días 25 de mayo y 28 de junio del 2017 respectivamente, teniendo la última sesión para presentar el proyecto el día 13 de Julio del presente año. Igualmente de manera externa el equipo se juntó las veces que consideró necesarias a fin de avanzar el proyecto. Teniendo además una asesoría con Ramón Rafael Rodríguez García el jueves 22 de junio, profesor de la universidad y experto en clasificación arancelaria y operación aduanera, esto con el fin de corroborar la fracción arancelaria determinada para el producto y su fundamento jurídico, manteniendo en el documento la formalidad y confiabilidad.

- Desarrollo de propuesta de mejora

PLAN DE TRABAJO	
Actividad	Descripción
Inf. General de la Empresa y producto	Conocer de forma detallada e ir documentado información importante acerca de la empresa y el producto.

Investigación en base de datos del mercado	Recopilación de información acerca del mercado de las bebidas alcohólicas (RTD)
Análisis de la competencia	Obtención de información y precios los productos en los retail.
Realización del Costing	Análisis de las cotizaciones solicitadas a custom brokers y transportistas, así como los precios en el mercado.
Análisis de la información y conclusiones	Análisis de la información obtenida, conclusiones sobre la viabilidad de importar, así como recomendaciones para tener éxito en la importación y comercialización en México

3. Resultados del trabajo profesional

A la empresa le fue entregado el documento con el proyecto (56 paginas) sus anexos (1,861 paginas), el cual por el convenio de confidencialidad firmado no se puede presentar aquí.

Los resultados obtenidos se encuentran correspondientemente a la investigación realizada sobre el producto, mercado y logística para cumplir con el objetivo planteado de la empresa australiana:

Primeramente se inició la introducción al producto, conocer acerca de sus características, pero básicamente se enfocó en darle a conocer a la empresa las regulaciones gubernamentales correspondientes, en cuanto a impuestos, normativas y cumplimiento de documentos para su debida importación, así como el registro de la marca y padrón de importadores.

En cuanto al mercado, se buscó información acerca del mercado actual de los RTD's en México en litros, pesos mexicanos, volumen y crecimiento. Encontrando que es un mercado muy popular y está en crecimiento, hay oportunidad para este producto ya que en México el mercado no está tan saturado de bebidas espirituosas con Vodka. Notamos que una muy buena inversión que se necesita es la publicidad en diferentes medios para promocionar el producto, y así posicionarlo en la mente de los consumidores. De igual manera se proporcionó una tabla que contiene las ventajas y los retos a los que se enfrenta el producto, así como la comparación de precios aproximados en el mercado. Además, se investigó acerca de los canales de distribución en México, y por su parte logística evaluó la más factible. Además, las características y perfiles de los consumidores en México fueron expuestas para aproximarse a las características que los consumidores buscan encontrar en el producto, como lo fueron, sabores, tendencias, presentaciones y contenidos del producto, buscando tener un buen acercamiento hacia el mercado.

Finalmente, en términos de logística se buscó la opción más viable y atractiva en cuanto a costos, se crearon cinco escenarios para encontrar el precio más competitivo, seleccionando la mejor opción de transportista y de agente aduanal y jugando con los márgenes de importador y detallista, analizando la mejor opción para que el tipo de distribución no impacte mucho en el precio final. Las recomendaciones se dieron a conocer a la empresa, para tener una perspectiva más amplia de cómo realizar la venta y por supuesto detectar en qué costo pueden trabajar para ofrecer un precio competitivo en el mercado.

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

- **Aprendizajes profesionales**

Grecia Gabriela Hernández Gómez

El presente proyecto me ha ayudado a de alguna manera cumplir con el objetivo planteado desde un inicio, además de comprometerse a entregar en tiempo y forma los avances para llegar al objetivo final. Los aprendizajes más importantes en cuanto al campo profesional fueron los puntos que se abarcaron para llegar a nuestro objetivo, primero conocer de la empresa, investigar en las herramientas necesarias sobre el mercado que a la vez me dio a conocer la industria de los RTD, la cual es muy atractiva. Comprender la importancia que tiene el inglés y practicarlo tanto oral como escrito. Aplicar mis conocimientos acerca de logística fue una prueba, ya que se tiene que tener la información necesaria para obtener buenas cotizaciones, además que en el campo profesional se utilizan palabras específicas para determinados elementos de comercio que se tienen que conocer. Este PAP me lo recomendaron mucho por el hecho de estar más cerca de los proyectos de importación y exportación, así que para mi vida profesional me llevo la importancia de conocer la industria, el mercado, tener las herramientas necesarias para llevarlo a cabo y sobre todo cumplir con los objetivos que se fije. Me gusto como se llevó a cabo el proyecto de manera profesional pero también estar aún más cerca de la realidad de los negocios, ya que en clases haces proyecto parecidos pero realmente no estás en mucho contacto con la empresa o tienes un gran compromiso con ella, pues su futuro depende de lo que uno llegue a proponer. En este punto de la carrera llegas a darte cuenta si lo visto semestres pasados te ayuda a este tipo de proyectos, en mi caso puedo decir que si, pero aun así hubo puntos de los cuales aprendí.

Jennifer Alejandra Joseph Romano

De manera personal me parece que este PAP me ayudó a tener una interacción

verdadera con mi carrera, es decir, me ayudó a comprender de manera personal y poner en práctica todo lo visto de manera teórica durante las clases de mi carrera, Comercio y Negocios Globales, ya que comprendí el impacto que mi asesoría puede tener en un negocio real, viendo cotizaciones con dinero real y sobretodo, entendiendo que realmente se necesitan conocimientos interdisciplinarios como lo es saber y conocer del mercado, investigar en diversas fuentes confiables e incluso me permitió lograr desarrollar un criterio para tomar decisiones, confiar en las recomendaciones que doy como consultora y poder desarrollar mis habilidades para expresarme no solo de manera verbal, sino en cuanto mi redacción en inglés, manejo y relevancia de la información, contacto con otras empresas para solicitar cotizaciones, investigación en fuentes fiables y análisis, interpretación y relevancia de la información.

Mis competencias desarrolladas desde distintas disciplinas abarcan el apoyo a la investigación cualitativa de productos RTDs y bebidas a base de té en México, así como comprender todo el impacto que tiene el saber sobre el mercado para poder iniciar una importación o exportación y tener éxito. Además de esto desarrolle mi capacidad para buscar requisitos de importación de productos, entendí la importancia que tiene el detallar toda la información de requerimientos para un cliente extranjero, puesto que el desconocimiento le puede ocasionar costos imprevistos. Igualmente desarrolle mis capacidades de utilizar herramientas web y generar una comunicación positiva con empresarios de otro país, entendiendo la diferencia horaria, forma de expresarse y aquella información relevante para ellos. Desde la disciplina de comercio, el uso de tecnologías de información hasta el mejoramiento de mi inglés de negocio, puedo decir que este PAP resultó estar muy completo, pues me hizo entender el alcance de mi carrera y la importancia de pulir mi inglés y mantenerme actualizada en lo que sucede en el entorno global, los mercados e incluyó las leyes y regulaciones mexicanas.

Comprendí el peso que tiene un proyecto de viabilidad, puesto que hay personal

del otro lado del mundo interesadas en invertir su dinero en un país que no conocen, con aspectos sociopolíticos distintos a los que se pudieran vivir en Australia y EUA, desde los líderes políticos, situación económica hasta regulaciones al momento de pago de impuestos, por lo que la problemática de mi campo profesional es generar una visión global de los negocios en la que se pueda llegar a un punto en común, comunicarnos y exponer las realidades como son, a fin de generar negocios viables y sólidos.

Puse en prueba mis conocimientos tanto de la carrera como de inicios de mi vida profesional, entendí la importancia de ser concreta en un correo, una minuta y ser capaz de explicar con bases numéricas el porqué de una decisión, un punto que en lo personal siento la carrera descuida mucho.

Mario César Palumbo Cadena

Este fue mi segundo y último PAP, en el cual como en el anterior tuve que aplicar todos los conocimientos que fui adquiriendo durante toda la carrera, desde las materias del primer semestre hasta las últimas materias, no importa hace cuánto tiempo llevamos, todo lo que adquirí de los aprendizajes, poco a poco fui descubriendo que cada uno de ellos aportan partes cruciales en este tipo de trabajo como lo fue el PAP.

Gracias a la complejidad de este PAP me di cuenta que ya no basta con las clases para poder realizar proyectos de esta magnitud, necesitamos salir, hacer contactos, rodearnos de personas que están en el medio para poder cubrir puntos clave que tiene este proyecto y cualquier otro, también desafortunadamente entendí que la universidad y las clases no son suficientes para cubrir un proyecto de esta magnitud, se necesita experiencia que solo un trabajo de campo nos puede dar, gracias a este PAP ya tuve un mayor conocimiento de lo que es este trabajo, también me di cuenta que sin importar cuantos conocimientos tenga, es bueno contar con un equipo que me complementa no solo mis conocimientos si no

que aporten conocimientos específicos que yo no tengo o no son mi área, al igual con un asesor que conozca completamente el tema y pueda brindar el apoyo necesario a tiempo para evitar retrasos o trabas en el proyecto.

Al igual creamos una división de trabajo en el cual cada quien trabaja en su área de mayor fortaleza. Que en mi caso fue el área de mercado, porque me interesa conocer todos los factores que rodean a mi producto o servicio a investigar. Conocer y entender las tendencias de consumo que se tienen hoy en día para poder identificar las mejores estrategias a implementar en mi trabajo.

Verónica Murrieta Castillo

A lo largo de este proyecto, me di cuenta de la diversidad de capacidades necesarias para llevar a cabo la investigación y trabajo que conlleva el desarrollo de dicho trabajo. Me di cuenta también que el trabajo en equipo en la vida profesional es necesario y esencial, ya que cada quien tiene su especialidad en cada área y así se agiliza el proyecto, ahorrando tiempo y siendo más eficaces, creo que es necesario tener un equipo que complemente nuestros saberes profesionales, ya que así se enriqueció el proyecto, siendo estructurado y dividido por temas asignados a cada uno de los elementos del equipo; por un lado, para seguir especializándonos en el tema que dominamos más, pero también apoyando a los demás para aprender de lo que conllevaba la otra parte del trabajo. Y finalmente puedo concluir, que algo que me llevo de este proyecto es que no sólo basta con tener un buen producto para importar a México, es de suma importancia contar con asesores que evalúen la viabilidad de la importación, tomando en cuenta al mercado, precio y distribución, entre otros tantos factores, ya que puede terminar siendo una excelente inversión, o un negocio fallido.

- **Aprendizajes sociales**

Grecia Gabriela Hernandez Gomez

En lo particular el proyecto me dio para aterrizar un poco más uno de mis proyectos, tomando en cuenta la importancia que se tiene hoy en día de cuidar el medio ambiente, cuidar de la manera más estricta los ingredientes que llevan el producto pero también contemplar tener un equipo de trabajo que tenga mi misma visión. Emprender es algo de lo que más me gusta y que el ITESO te impulse a hacerlo, fue una de las razones por el que me metí a este PAP, pues sabía que me daría herramientas para sustentar mi proyecto. El proyecto fue más que social al igual que los demás ya que contribuyes como alumno a la sociedad, en este caso a Vice Tea, que como empresa cuida del consumidor por el cuidado que tiene en la elección de sus ingredientes. Estoy segura que la contribución que se le da a la empresa referente a si es o no es viable comercializar su producto junto con mi equipo será de gran apoyo. Fue de buena iniciativa que aunque se enfoquen los proyectos a las empresas nacionales también ayudar a las empresas internacionales da un valor muy grande, creando mejores relaciones para México desde sus estudiantes y se valore aún más la aportación mexicana que se tiene hacia los extranjeros. Por supuesto que la aportación podrá ser transferible a las diferentes empresas que lo requieran y esto puede contribuir a un crecimiento. Realmente no me esperaba apoyar a una empresa internacional y mucho menos que los representantes del proyecto se sintieran tan agradecidos y contentos por el trabajo realizado, eso me dio mucho gusto que el tiempo y esfuerzo se viera reflejado en lo que se hizo durante estas ocho semanas asegurándonos de cumplir con el objetivo.

Jennifer Alejandra Joseph Romano

En cuanto a los aprendizajes sociales me parece que este proyecto fue completamente diferente a los demás PAP que oferta el ITESO, en mi opinión este es un PAP real, uno en el que un alumno como yo de Comercio y Negocios

Globales realmente se va a enfrentar a una realidad social donde la competencia es real, y cada empresa busca posicionarse en el mercado. Este proyecto contribuye a la sociedad no solo mexicana, sino en general ya que logra generar un mercado más competitivo donde la oferta al cliente es mayor, promoviendo una competencia justa e incluso me parece que motiva a los emprendedores del mercado, puesto que una bebida innovadora como lo es Vice Tea la cual se caracteriza por ser un mix de Té y Vodka manteniendo una característica de 100% natural no solamente resulta atractiva como innovación en el tipo de vida, sino como parte de un concepto de bebidas naturales para los consumidores, sin aditivos que puedan afectar la salud, resultando en una bebida de calidad para el consumidor final.

Considero que este proyecto me hizo capaz de preparar un proyecto y evaluar de manera personal aquellos productos que realmente le otorgan valor al cliente y piensan en él y su salud. El consumo del alcohol es inevitable y más si se va directamente a este mercado, sin embargo el añadir aditivos es completamente opcional, por lo que considero que como asesora el proyecto me ha hecho capaz de discernir el impacto positivo o no de un proyecto, el valor que le da al mercado y la sociedad así como poder tomar decisiones de si mi asesoría a un proyecto le dejará o brindará algo positivo a la sociedad, en el caso de Vice Tea pienso que otorga algo muy positivo al darles calidad en la bebida y una posible competencia justa de llegar a entrar a México.

Pude evidenciar el impacto de mi participación y la de mis compañeros, la importancia de conocer sobre aspectos técnicos, cualitativos y cuantitativos, pude darme cuenta de que hay negocios que necesitan de mi asesoría y la de mis compañeros para entender cómo pueden ellos iniciar operaciones, y que la carrera de Comercio y Negocios realmente puede ser el inicio para crear empresas o traspasar fronteras comerciales, un ejemplo de esto fue el análisis de las

cotizaciones de los agentes aduanales y empresas logísticas, la selección de servicios y precios a manera de ser competitivos y poder posicionar a la empresa con un precio competitivo en el mercado, esto se logró a través de un análisis de datos, comparaciones y toma de decisiones efectivas.

Este proyecto tiene el impacto que esperaba, primero empaparame de una vista más global de los negocios, saber cómo se determina la viabilidad de una importación y ver de qué manera puedo yo ser partícipe del arraigo de un proyecto, entendí de manera concreta cómo los negocios se hacen de manera internacional y el impacto que tienen los medios de comunicación ahora para llevar a cabo todos los negocios. El objetivo de determinar la viabilidad se cumplió, los empresarios depositaron su confianza en nosotros como equipo y en el respeto de la confidencialidad de la información; Beneficiándose ellos ya que pudieron entender de manera clara qué necesitan para importar el producto Vice Tea a México y cuáles son las opciones para importarlo, la competencia en el mercado y el comportamiento del consumidor de bebidas alcohólicas y té en México.

Mi conocimiento aportó a la competencia justa, la variedad de oferta a los consumidores y, aunque no es un proyecto que aporte al bien social de manera literal, aporta a los consumidores un producto sano así como mejorar la competencia justa en una economía que requiere la constante compra y venta de productos para mantenerse sana y activa.

Después de este PAP entiendo la visión de negocios globales así como la importancia de saber entender a la otra persona y transmitir las ideas de una manera en la que el mensaje llegue como debe ser, entendí que mi carrera no se basa simplemente en la logística, sino que se tienen que entender qué busca el mercado, los empresarios y la sociedad para tener éxito y que la globalización no está solamente en redes sociales, sino que es el primer paso para generar lazos personales y comerciales que nos dan cada vez más productos y más ofertas para

mejorar nuestra calidad de vida.

Mario César Palumbo Cadena

Socialmente este PAP me dio una experiencia de trabajar con personas que hasta antes de este proyecto no había tenido ningún tipo de acercamiento, mucho menos ningún tipo de colaboración, a su vez también tuve oportunidad de trabajar con una empresa extranjera de origen Australiano, del cual solamente reconozco por su producto VICE TEA que fue en el que nos enfocamos a trabajar en este PAP.

Me llevo un aprendizaje que refiere a cómo algunas veces debemos trabajar con personas que tal vez no lo hacen de la misma manera, con la misma dedicación, pudiendo ser esta mayor o menor, pero al final de todo tenemos que buscar la manera de trabajar como un equipo ya que el proyecto y su correcta elaboración depende de este mismo. Hoy en día tenemos a nuestra disposición diversos métodos de comunicación electrónicos que nos sirven para poder trabajar todos al mismo tiempo incluso sin estar todos presentes, esto es muy productivo pero a su vez también es un reto ya que se tiene que estar de acuerdo y conformar un horario en el que todo integrante del equipo pueda estar presente. De tal manera en la cual no se pierda comunicación entre el asesor, empresario, y todo el equipo.

Verónica Murrieta Castillo

Creo que este es un punto muy importante, ya que al trabajar en equipo pude convivir con diferentes personalidades y formas de trabajar, como antes mencionaba, hoy en día es esencial el trabajo en equipo, la colaboración entre los equipos de trabajo enriquecen los trabajos, permitiendo tener un proyecto más complejo. Creo que el ver las diferentes formas de trabajar y aún así encontrar la forma para poder trabajar en un mismo proyecto abren la mente y disposición a aprender nuevas técnicas y formas de trabajo, así como también

se promueve la responsabilidad, puntualidad y muy importante, el respeto, aceptación y valorar las diferentes ideas.

Por otro lado, el trabajar con una empresa Australiana, y ver los diferentes estándares de calidad que se pedían en el proyecto, me dictó una pauta, para la validación del proyecto, y debe ser con esa misma calidad con la que haga mis proyectos personales. Creo que este es un PAP muy enriquecedor ya que aparte de realizar un trabajo minucioso acerca de mercado y logística y saberes que vamos adquiriendo durante la carrera, pudimos colaborar con otra cultura y forma de pensar, adaptarnos y entregar excelentes resultados.

- **Aprendizajes éticos**

Grecia Gabriela Hernandez Gomez

En lo personal el aprendizaje ético del proyecto lo es también para los demás, ya que estamos hablando que la ética es una disciplina o valor que se tiene que practicar en todos los aspectos. El simple hecho de dar información verdadera, hablar con honestidad, centrarse en el objetivo del proyecto, colaborar de una manera profesional y comprometida para mi es ser ético y es el aprendizaje que me llevo para este y cualquier otro proyecto. Además de cuidar y valorar el proyecto, como mencione anteriormente cuidar de la información comunicada, se debe sobretodo proteger como empresa y marca a Vice Tea, ya que se puede caer en malas prácticas si no se tiene el respeto y confidencialidad debida. Después de esta experiencia me queda claro que no se debe jugar con la información de la empresa y menos darle información errónea o simplemente quedarles mal con el objetivo, es un gran aprendizaje en un futuro para los proyectos en los que me toque participar.

Jennifer Alejandra Joseph Romano

Los aprendizajes éticos en este PAP me parece que se centraron en entender la

discreción que se debe tener como Lic. en Comercio y Negocios, ya que muchas empresas te comentarán sobre sus ventajas competitivas, sus precios, manera de operar e incluso manejo del mercado de manera nacional e internacional, por lo que se debe tener mucho cuidado con la confidencialidad, ya que una empresa pone toda su confianza en un experto en comercio exterior para ser asesorado, no estafado.

La ética en el comportamiento de un profesional, en cualquier ámbito, resulta indispensable pues sin ella no hay confianza. Las decisiones que se tomaron en este PAP fue la no divulgación de datos, el siempre comentar que la información que se proporcionaba sería confidencial y solo con fines de enriquecer el proyecto así como el evitar, en lo personal, tomar cualquier tipo de fotografía o la información del producto como propia.

Lo anterior generó mayores lazos con los empresarios, una comunicación sin barreras así como la pérdida del miedo a compartir precios o documentos, pues se demostró el profesionalismo tanto por parte del asesor del proyecto el Maestro Carlos Rikken, como por parte de los alumnos que integraron el proyecto.

Algo que me gustó mucho de este PAP es que, a pesar de que es un proyecto real que puede generarse ingresos, no se cobró por él mismo, sino que tanto los empresarios confiaron en poner su proyecto en manos de estudiantes asesorados, como nosotros aprovechamos la oportunidad que se nos dió y dimos resultados de calidad en cuanto a la información y su análisis, algo que quizás en otra institución o con personas conducidas bajo otro tipo de moral no se hubiera logrado.

Lo anterior me lleva a desear continuar con esta manera de trabajar en mis siguientes proyectos, respetar la información ajena y lograr que los demás depositen su confianza no solamente por mi buena manera de trabajar y presentar la información, sino por la confianza que pueden tener en mi persona o en mi

equipo de trabajo.

Habré de ejercer mi carrera para la gente interesada en empezar un negocio por su cuenta, en expandirse y aquellas personas que deseen hacer negocios de manera justa, dispuestas a creer en un proyecto y en mí como consultora de proyectos de expansión y arranque de operaciones.

Mario César Palumbo Cadena

A mi parecer este proyecto no tenía grandes retos éticos, queda por nuestra parte tratar de hacer el trabajo de la mejor manera posible para que sea de gran provecho para la empresa y sus objetivos , creo que en algunas ocasiones podría ser un dilema ético el tratar de lucrar con los empresarios, pero no lo fue en nuestro caso. Está demás decir que en este proyecto jamás hubo siquiera la más mínima sugerencia de realizar alguna mala práctica y así llevar nuestros procedimientos apegados a la ley, apegados a lo que nos dicen nuestros maestros y en armonía con un grupo de trabajo.

Verónica Murrieta Castillo

Durante este PAP tuvimos la oportunidad de ver infinidad de fuentes bibliográficas, bases de datos, así como investigaciones de diversas universidades y artículos de periódicos o revistas renombradas; esto nos dio la oportunidad de ser éticos, ya que en ningún momento se cometió plagio y siempre se citó a los autores de la información recolectada. Otro punto importante es que, siempre se cuidó la calidad de las fuentes bibliográficas de dónde se obtenía la información, para así validar el proyecto profesionalmente. Y finalmente fuimos éticos entre nosotros, ya que el trabajo se dividía en partes iguales y siempre contábamos con la ayuda tanto de nuestros compañeros como de nuestro asesor de PAP.

- **Aprendizajes en lo personal**

Grecia Gabriela Hernandez Gomez

Para mi PAP pasado busqué un proyecto en el cual pudiera contribuir físicamente, lo cual fue pensado pero los aprendizajes muy buenos. En cuanto a este proyecto con Vice Tea me di cuenta el impacto que ahora tiene la tecnología para poder hablar y trabajar con una empresa de Australia y poder laborar mediante herramientas tecnológicas que nos ayudarán a cumplir con el objetivo. Realmente aprendí que no se debe de tener ningún obstáculo para conocer si es un proyecto viable o no pues está en el equipo de trabajo asegurarse del alcanzarlo, el mantener una buena comunicación y unión del equipo se vio reflejado en los resultados obtenidos. Reconocí que los proyectos se basan en el esfuerzo, competitividad, trabajo en equipo, disciplina y compromiso para llegar cumplir con el objetivo especificado. Para mí proyecto de vida simplemente quiero poner en práctica lo que he aprendido tanto del proyecto mismo como de mis compañeros y profesor. Además me gustaría incluir en mi proyecto de vida un diplomado en inglés para los negocios, lo veo necesario para mi carrera y también no sólo enfocarme en la industria en la que actualmente estoy dentro sino que también es interesante conocer las demás. Me llevo un gran aprendizaje y contenta de los conocimientos adquiridos durante el PAP, así como hacía el acompañamiento del profesor.

Jennifer Alejandra Joseph Romano

Este PAP me permitió conocerme más de manera personal, conocer aquellos aspectos en los que tengo que mejorar como lo es el respetar las fases del proyecto, no adelantarme a sacar conclusiones sino ir viendo el avance y a partir de ello tomar acciones, me permitió conocer una parte de mi que sabe lo indispensable que es trabajar en equipo, pues estoy consciente que cada uno de mis compañeros y yo tenemos habilidades distintas y el aprender a trabajar en

equipo y entender el ritmo de trabajo de otros es indispensable. Igualmente este PAP me permitió vivir la experiencia de lo que es un proyecto real con impacto, y, el haberlo hecho asesorada me brindó más seguridad, pues si en algún momento me equivocaba o no estaba segura de dónde encontrar la información, sabía que podía apoyarme tanto en Carlos como asesor como con mis compañeros de PAP, con los que realmente forme un equipo de trabajo.

Aprendí a apegarme a las fechas de entrega, no depender de un moodle para hacer las entregas, sino de un compromiso moral, a seguir indicaciones sin dejar a un lado mi propio criterio o mi manera de expresar las ideas. Igualmente reconocí que existen personas fuera del salón que saben más que yo, tienen más experiencia, conocen el campo laboral o incluso tienen una visión más amplia sobre cómo se redactan documentos de negocios, este PAP me permitió reconocer que siempre puedes aprender de otra persona, de otras culturas, y de otros negocios, solamente es cuestión de estar abierto a escuchar, investigar por tu cuenta o con terceros y aprender, reconociendo siempre que para poner o emprender un negocio muchas veces necesitas dinero o capital de trabajo, algo que no había dimensionado en cantidades hasta el momento de iniciar el PAP.

Comprendí la forma en la que se trabaja con otras culturas, la manera de trabajar con otras personas como parte de mi equipo, así como que dentro de mi proyecto de vida debo investigar de diferentes artículos y ver con ojos críticos si mi proyecto de exportación personal es realmente viable o no, no dejarme llevar por corazonadas o por lo que dice la gente del mismo.

Mario César Palumbo Cadena

Me dio la oportunidad de enfrentarme a la vida real y sobre todo a cómo se desarrolla un plan de negocio para importación y/o investigación de mercado. Creo que todas estas vivencias ponen en práctica tus habilidades y crean nuevas que te van haciendo cada día mejor y más completo.

Tenía mucha curiosidad en conocer metodologías y formas de trabajo, que si bien cumplieron mis expectativas. Mejore mi manera de trabajar en equipo, siempre buscando lo mejor para todos, de modo que se mantenga armonía en el equipo.

Ahora tengo mucha más claridad de cómo funcionan los negocios internacionales, la consultoría y sobre todo, que siempre hay que dar lo mejor de sí en todas las áreas de tu vida.

Verónica Murrieta Castillo

Este PAP ha sido lo más enriquecedor para mí durante mi carrera, ya que puse a prueba las habilidades adquiridas a lo largo de mi carrera, así como lo aprendido durante todas las clases. En lo personal me hizo darme cuenta de mis capacidades y habilidades con las que cuento y que he ido adquiriendo a lo largo de mis estudios, me di cuenta de que no hay límites y con un buen equipo y un buen asesor se pueden hacer proyectos que no me imaginaba que un equipo universitario pudiese ser capaz de hacerlo. El trabajo en equipo fue mi mayor reto, ya que todos trabajamos de formas diferentes y a diferentes ritmos, y aún así todos encontramos la forma de colaborar y dictar la pauta de cómo íbamos a trabajar y hacer entregas. Todo me pareció que funcionó excelentemente, sin conflictos, con muy buena disposición y me dí cuenta de lo que se necesita para la vida laboral, que es no limitarme, un buen equipo y asesor, disposición, responsabilidad y compromiso, siendo estos los factores esenciales para el buen desarrollo de un proyecto.

5. Conclusiones

De acuerdo con las habilidades desarrolladas se pudo concluir el proyecto de forma positiva, ya que se logró llegar a la meta, entregando resultados en tiempo y forma, cumpliendo con nuestro objetivo el cual era determinar la viabilidad de vender Vice Tea a México, cumpliendo con los estándares de calidad de la información recolectada, para su validación.

De acuerdo con los resultados generados, nos dimos cuenta de los factores necesarios y herramientas necesarias para desarrollar a conciencia un proyecto de importación. Lo que quedaría pendiente sería la definición concreta de los importadores y distribuidores de Vice Tea en México, así como la final importación del producto.

Durante la realización de este proyecto nos dimos cuenta de la importancia de los diferentes puntos, como lo son los diferentes procesos que se llevan a cabo para la correcta investigación de mercados, la evaluación de los costos de importación y las regulaciones que requieren, ya que cada uno de ellos forma parte de un sistema para poder realizar la importaciones o exportaciones de manera adecuada, y poder penetrar el mercado de interés, y que no debe haber errores, ya que si se llegase a generar alguno, esto repercutirá en el desglose y por ende en los resultados finales del proyecto que fue lograr la viabilidad de este producto en el mercado mexicano.

El trabajo en equipo resultó ser esencial, porque funciona de la misma manera que del proyecto, ya que al ser un sistema, si alguna de las partes no funciona adecuadamente repercute en el sistema generando resultados no deseados. Afortunadamente, el equipo funcionó con excelencia, realizando entregas a tiempo de acuerdo con las planeaciones, así mismo, contamos con la ayuda de un asesor profesional, quien con experiencia y conocimiento nos guió durante todo el proceso, brindándonos el apoyo y soporte necesario para llegar a los resultados

finales y metas establecidas al principio del periodo de PAP verano 2017.

6. Bibliografía

- Cortes, P. (s.f.). *Gain Fas USDA Gov*. Recuperado el 13 de June de 2017, de Mexican Consumers Demand More Tea Drinks:
https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Mexican%20Consumer%20Demand%20More%20Tea%20Drinks_Mexico%20ATO_Mexico_1-8-2010.pdf
- Diario Oficial de la Federación. (s.f.). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 05 de June de 2017, de Reglas Generales de Comercio Exterior :
http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5470117&fecha=27/01/2017
- Euromonitor. (2017). *RTD Teas in Mexico*.
- Euromonitor. (2016). *Rtds High Premixes in Mexico*.
- Euromonitor. (2016). *Spirits in Mexico*.
- Fernandez, M. d. (2013). *El Mercado de Vino Mexico*. ICEX.
- Hermoso, J. L. (2017). *Domestic Volume Report*. IWSR.
- IMPI. (s.f.). *Marcanet*. Recuperado el 03 de June de 2017, de Busca tu marca:
<http://marcanet.impi.gob.mx/marcanet/vistas/common/datos/bsqDenominacionCompleto.pgi>
- Jones, M. (2010). *Beveragedaily*. Recuperado el 15 de June de 2017, de USDA examines RTD tea opportunities in Mexico:
<http://www.beveragedaily.com/Markets/USDA-examines-RTD-tea-opportunities-in-Mexico>
- Logistica, A. (2016). *Propuesta de Servicios*. PPT Document.
- SIICEX-CAAREM. (2017). *Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importacion y Exportacion*. Recuperado el 25 de May de 2017, de SIICEX.CAAREM: <http://www.siicex-caaarem.org.mx>
- Mezcamaica. (s.f.). *las mezclas*. Obtenido de <http://lasmezclas.com/>
- O.A, H. (s.f.). *El consumo nacional del alcohol seguira creciendo*. Obtenido de <http://eleconomista.com.mx/entretenimiento/2015/05/12/consumo-nacional-alcohol-seguira-creciendo>

Anexos

Para una mejor comprensión a continuación se adjunta la lista completa de los anexos utilizados para fundamentar el proyecto:

1. Notas Explicativas (Doc. in Spanish)
2. Consulting Services Results
3. Tariff consultation-questionnaire
4. Letter of Continuing Guarantee
5. IMPI Brand Red Escoserra (Doc. in Spanish)
6. IMPI Brand Service Team (Doc. in Spanish)
7. Anex 30
8. NOM-142-SSA:1:SCFI-2014 (Doc. in Spanish)
9. Vice Tea Example for Mexican commercial label (Label in Spanish)
10. IEPS Tax Regulation (Doc. in Spanish)
11. Manual de Usuario Padrón de Importadores (Doc. in Spanish)
12. Instructive Padrón de Importadores (Doc. in Spanish)
13. 3.1.7 DOF (Doc. in Spanish)
14. Example of an invoice (Doc. in English and Spanish)
15. Example of a pediment (Doc. in Spanish)
16. Annex 22-RGCE-DOF (Doc. in Spanish)
17. RTD (Ready to drink Alcoholic Beverages) High-Strength Premixes
18. Spirits in Mexico
19. RTD Teas in Mexico (Non-Alcoholic Beverages)
20. The Source for Wine and Spirits Analysis - IWSR 2017
21. Charts IWSR 2017 B
22. Competition Analysis
23. Description of the products
24. El Mercado del vino en México, Icx, 2017
25. Forwarders quotes

- 25.a DVS Air & Sea SA de CV
- 25.b Hellman Worldwide Logistics SA de CV
- 25.c Crossmotion Logistics
- 26. Custom Brokers quotes
 - 26 a) GFS
 - 26 a) I. GFS Quotation 20”
 - 26 a) II. Taxes quotation 20”
 - 26 a) III. GFS Quotation 40”
 - 26 a) IV. Taxes quotation 40”
 - 26 b) Alianza Estrategica Portuaria
 - 26 c) ISSA
- 27. Five Scenarios (Excel)