

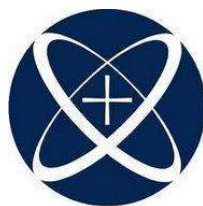
**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE
OCCIDENTE**

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Economía Solidaria y Trabajo Digno

Programa de Desarrollo de Estrategias Comerciales e Internacionales



ITESO
Universidad Jesuita
de Guadalajara

3J02 Desarrollo de capacidades para la exportación e importación

Exportación de Tequila Whisper

PRESENTAN

Lic. Comercio y Negocios Globales. Ana Karen Jamit Ledesma

Lic. Comercio y Negocios Globales. Fatima Fonseca Vázquez

Lic. Comercio y Negocios Globales. Ana Cristina Oliva Guzman

Profesor PAP: Carlos Riggen Ramírez

Tlaquepaque, Jalisco, a Diciembre del 2024

REPORTE PAP

ÍNDICE

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	3
1. Introducción	4
2. Planeación y seguimiento del proyecto.	7
3. Resultados del trabajo profesional	10
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	13
5. Conclusiones	23
6. Bibliografía	25
7. Anexos	26

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 trabajo tuvo como objetivo desarrollar un plan estratégico para la exportación de Tequila Whisper hacia Estados Unidos, enfocándose en los estados de Arizona, Texas y Florida. Se buscó garantizar el cumplimiento de normativas, establecer precios competitivos y diseñar estrategias comerciales y promocionales que faciliten su entrada al mercado.

La metodología incluyó el análisis de requisitos legales y fiscales, como el diseño de etiquetas conforme a normativas estadounidenses y el Consejo Regulador del Tequila. Se elaboraron fichas técnicas detalladas para las presentaciones de producto y se realizó una búsqueda exhaustiva de importadores y distribuidores, priorizando socios estratégicos. Además, se desarrolló un plan promocional para posicionar la marca en canales de botella abierta (On Premise) y botella cerrada (Off Premise).

Como resultado, se creó un plan integral que asegura la viabilidad legal y logística de la exportación, con precios competitivos, socios identificados y estrategias de promoción definidas. También se cuidó que el producto cumpla con las normativas locales y los estándares requeridos en el mercado objetivo.

Se concluye que Tequila Whisper cuenta con una sólida base para su posicionamiento como un producto de alta calidad en Estados Unidos. El plan desarrollado permite iniciar operaciones comerciales de manera eficiente y garantiza el cumplimiento de los requisitos legales y comerciales para su exportación y distribución.

1. Introducción

1.1 Antecedentes del proyecto y contexto

Encino Spirits - Tequila Whisper, es una empresa que refleja la evolución y el compromiso de una familia dedicada desde siempre al cultivo del agave, la materia prima del tequila. Nacida en 2020, esta empresa familiar ha recorrido un largo camino, que va desde la producción de la materia prima hasta la comercialización de un tequila de calidad premium, artesanal y 100% de agave, con el lanzamiento de su producto Tequila Whisper a finales de 2023.

La historia de Encino Spirits viene desde la tradición y el conocimiento transmitido de generación en generación. Inicialmente, la familia se dedicaba a la producción de agave. Posteriormente, a la maquila de tequilas. Sin embargo, impulsados por la visión de crear un producto propio que refleja sus valores y estándares de calidad, decidieron fundar Tequila Whisper. Este proyecto busca que el producto logre consolidarse en el mercado mexicano y también expandirse a nivel internacional, llevando el sabor y la autenticidad del tequila mexicano al mundo.

La empresa está estructurada como un negocio familiar donde cada uno de los cinco miembros toma decisiones en áreas específicas: producción, área de campo o cultivos, comercialización y desarrollo. Esta estructura ha permitido a Encino Spirits mantener una dirección clara y una gestión efectiva, basada en la cooperación y el compromiso de todos los socios

1.2 Problemática u oportunidad detectada

Encino Spirits, empresa detrás de la elaboración de Tequila Whisper enfrenta el desafío de exportar y comercializar efectivamente sus diferentes tipos de tequila en mercados internacionales. Actualmente, la empresa carece de estrategias claras de comercialización y distribución, lo que limita su

capacidad para expandirse a otros mercados. Además, es necesario identificar y modificar los elementos clave del producto para hacerlo más competitivo y atractivo a nivel global. Este proyecto busca desarrollar las bases necesarias para una expansión exitosa, asegurando que Tequila Whisper pueda consolidarse y crecer en el mercado internacional.

1.3 Objetivo general

Desarrollar un plan de trabajo para la comercialización y distribución de Encino Spirits, con el fin de introducir Tequila Whisper en mercados internacionales, iniciando por Estados Unidos.

1.4 Objetivos específicos

- Dar seguimiento al registro de marca para EUA.
- Modificar la etiqueta del tequila para que cumpla todas las regulaciones necesarias para EUA.
- Recomendar una estrategia de precio que sea competitiva en el mercado.
- Crear una presentación de la empresa donde se muestre toda la información de los productos.
- Crear fichas técnicas de los productos.
- Buscar posibles importadores.
- Buscar posibles distribuidores.

2. Planeación y seguimiento del proyecto.

2.1 Metodología

El proyecto se desarrolla de manera presencial, con sesiones de trabajo en equipo los lunes y miércoles de 15:00 a 18:00 horas. La colaboración con Encino Spirits, la empresa detrás de Tequila Whisper, es fundamental. Se realizaron videollamadas o juntas virtuales para revisar los avances y se mantuvo el contacto constante a través de WhatsApp para resolver cualquier duda que surgiera.

Los lunes nos dedicamos a la revisión individual del proyecto, donde el profesor nos brindaba asesoría personalizada. En cambio, los miércoles teníamos sesiones grupales, en las que todos los equipos nos reuníamos y, cuando era necesario, recibíamos asesoría conjunta. Además, realizamos reuniones virtuales tanto con el empresario como con el importador, utilizando plataformas como Teams o Google Meet.

La metodología empleada combina el trabajo grupal e individual, permitiendo realizar todas las investigaciones necesarias y desarrollar el plan de trabajo de manera integral. Esta combinación asegura una colaboración efectiva y una ejecución eficiente de las tareas asignadas. Dividimos las tareas para la elaboración eficiente del proyecto. Sin embargo, una vez finalizado, realizamos una revisión para asegurarnos de que todas las integrantes quedaran satisfechas con el resultado. Mantuvimos una comunicación constante a través de WhatsApp, lo que facilitó la realización exitosa del trabajo.

2.2 Cronograma o plan de trabajo

1. Definición de Precios:

- Se realizó un desglose detallado del precio en planta y al consumidor, incorporando costos de envío e impuestos.
- Se calcularon márgenes de ganancia para importadores, distribuidores y detallistas, asegurando competitividad en el mercado.

2. Cumplimiento de Requisitos de Importación:

- Diseño y validación de etiquetas que cumplen con normativas estadounidenses, como contenido de alcohol, advertencias sanitarias y país de origen.
- Registro de marca en Estados Unidos, asegurando protección legal y cumplimiento de regulaciones.

3. Ficha Técnica del Producto:

- Creación de fichas técnicas detalladas para las presentaciones Blanco, Reposado y Añejo, incluyendo notas de cata, configuraciones de pallet y sugerencias de maridaje.

4. Identificación de Importadores y Distribuidores:

- Búsqueda exhaustiva y análisis de posibles socios en los estados objetivo.
- Presentación de estrategias para colaboración con importadores, destacando flexibilidad en términos y condiciones.

5. Cumplimiento de Normativas de Exportación:

- Registro en el Padrón Sectorial de Exportadores y certificación del Consejo Regulador del Tequila (CRT).
- Obtención de licencias específicas para distribución en Arizona y cumplimiento de obligaciones fiscales.

6. Plan de Promoción Internacional:

- Desarrollo de estrategias "On Premise" (promoción en bares y restaurantes) y "Off Premise" (venta en licorerías).

- Planificación de capacitaciones para equipos de ventas y eventos promocionales.

Resultados:

- Creación de un plan de trabajo completo que asegura la viabilidad legal, comercial y logística de la exportación.
- Identificación de importadores clave y estrategia colaborativa con socios como Othón Santillán.
- Diseño de un plan de promoción que posiciona a Tequila Whisper como una marca de lujo y calidad en el mercado estadounidense.

2.3 Productos y entregables

Se entregaron archivos como un PDF en el cual se desarrolló cada una de las partes del proyecto, un excel con la corrida de los precios de los tequilas, al igual que la presentación comercial de la marca, las fichas técnicas de los productos y un tríptico con información sobre el etiquetado en Estados Unidos.

3. Resultados del trabajo profesional

3.1 Sustento teórico

Inicialmente, consideramos que la materia de “Plan de Exportación” fue muy relevante para la elaboración del presente proyecto, ya que se adquirieron los conocimientos para desarrollar un plan detallado para llevar nuestro producto al mercado internacional. Así mismo, se adquirieron los conocimientos necesarios para la identificación de mercados meta y la creación de estrategias de entrada; lo fundamental para entender cómo integrar el tequila en diferentes países y asegurar favorables resultados.

Además gracias a los aprendizajes obtenidos por parte de la asignatura de “Modelo de Negocio” desarrollamos el planteamiento del modelo de negocio adecuado para la exportación de tequila. Analizamos desde diferentes planes de negocio, canales de distribución y estrategias de precios; por lo que nos permitió diseñar un modelo favorable y rentable que se adapta a las condiciones de los mercados meta.

En cuanto a la asignatura de “Consultoría Integral”, fue de gran relevancia, ya que se adquirieron los conocimientos base para analizar las necesidades y requisitos de cada uno de los mercados, así como para identificar las mejores medidas para la favorable exportación del producto. En general, aprendimos a analizar las necesidades y condiciones de cada mercado, lo cual es esencial para adaptar nuestras estrategias de exportación de manera efectiva.

Finalmente, también relacionamos este proyecto con la clase de “promoción Internacional” ya que estuvimos trabajando en las estrategias de distribución y promoción necesarias para que el tequila tenga una buena distribución en el mercado extranjero.

3.2 Desarrollo de la propuesta de mejora y resultados

1. Definición y Establecimiento de Precios

Actividad Realizada: Se llevó a cabo el análisis de costos para determinar precios competitivos, considerando impuestos, costos de envío y márgenes de ganancia. Se calcularon precios desde planta hasta el consumidor final.

Evidencias:

- Listas de precios detalladas con desglose de costos en planta y al consumidor.
- Tablas de márgenes de ganancia para importadores, distribuidores y detallistas.

2. Requerimientos para la Importación del Producto

Actividad Realizada: Se diseñó una etiqueta que cumple con los requisitos legales para su comercialización en Estados Unidos, ajustando elementos como contenido de alcohol, país de origen y advertencias sanitarias. Posteriormente, se revisó y aprobó la etiqueta final.

Evidencias:

- Fotografías del tríptico inicial y de las propuestas de etiquetado.
- Documentación con las correcciones realizadas y la etiqueta final aprobada.

3. Elaboración de Fichas Técnicas

Actividad Realizada: Se desarrollaron fichas técnicas para cada presentación de tequila (Blanco, Reposado y Añejo), incorporando especificaciones técnicas, notas de cata y configuraciones de pallet.

Evidencias:

- Fichas técnicas finales de las tres presentaciones.
- Fotografías de las botellas con etiquetas aprobadas.

4. Identificación de Importadores y Distribuidores

Actividad Realizada: Se investigaron importadores y distribuidores en Texas, Arizona y Florida. Se priorizó una estrategia para colaborar con Othón Santillán, importador con oficinas en San Antonio, Texas.

Evidencias:

- Listados de importadores y distribuidores seleccionados.
- Matriz de contacto con información de socios potenciales.

5. Requisitos para la Exportación

Actividad Realizada: Se gestionaron los requisitos necesarios para exportar tequila, incluyendo el registro en el Padrón Sectorial de Exportadores y la obtención de certificaciones del Consejo Regulador del Tequila (CRT).

Evidencias:

- Documentación de registro en el padrón y certificación del CRT.
- Guía para la obtención de licencias en Arizona.

6. Plan de Promoción Internacional

Actividad Realizada: Se desarrolló un plan de promoción con estrategias "On Premise" para posicionar el tequila en bares y restaurantes, y "Off Premise" para incrementar ventas en licorerías.

Evidencias:

- Cronograma de actividades promocionales.

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

- **Aprendizajes profesionales**

Ana Cristina Oliva

El desarrollo de este Proyecto de Aplicación Profesional me permitió fortalecer tanto competencias genéricas como específicas de mi profesión en Comercio y Negocios Globales. Entre las competencias genéricas destacan la capacidad de análisis y síntesis, la comunicación efectiva y el trabajo en equipo. Estas habilidades fueron clave al coordinar actividades como la definición de precios, el diseño de estrategias de exportación y la interacción con posibles socios comerciales.

En cuanto a las competencias propias de mi profesión, aprendí a gestionar procesos relacionados con el comercio internacional, incluyendo el cumplimiento de normativas de importación, el diseño de etiquetas conforme a regulaciones específicas, y la búsqueda e identificación de importadores y distribuidores. Estas tareas requirieron aplicar conocimientos en logística, marketing internacional y legislación comercial, permitiéndole conectar las teorías aprendidas en clase con su implementación práctica.

La experiencia también tuvo un componente multidisciplinario. Trabajé con aspectos relacionados con diseño gráfico (para las etiquetas y presentaciones), normativas legales (como el registro en el Padrón Sectorial de Exportadores) y estrategias comerciales (como las propuestas "On Premise" y "Off Premise"). Este enfoque me ayudó a entender cómo diferentes áreas se integran para alcanzar objetivos empresariales.

Uno de los aprendizajes más importantes fue comprender la relación entre las condiciones sociopolíticas y económicas de Estados Unidos y las oportunidades de exportación. Aprendí cómo las regulaciones de un país

impactan directamente la entrada de productos extranjeros y cómo adaptar estrategias para cumplir con estas normativas.

Poner en práctica estos conocimientos me permitió evaluar y reforzar mis habilidades en gestión de proyectos, análisis de mercados internacionales y negociación. Esta experiencia me preparó para enfrentar retos futuros en el comercio global y confirmó mi interés por dedicarme a este campo profesional, fortaleciendo mi visión de aportar al crecimiento de empresas mexicanas en mercados internacionales.

Ana Karen Jamit Iedesma

Este proyecto me ayudó a poner en práctica varios aspectos que vi durante mi carrera ya con una empresa real, esto me hizo darme cuenta que una exportación está conformada de diferentes temas que ya he visto y pude practicar cada uno de ellos y analizar cómo están conectados.

Me gustó mucho que este proyecto ya estuviera avanzado y bien establecido porque gracias a eso nosotros nos pudimos enfocar en la parte específica de ya realizar la exportación.

Uno de los más grandes aprendizajes que me llevo es la importancia de los pequeños detalles dentro de cada uno de los apartados como por ejemplo transmitir la historia de tu producto y sus características únicas que harán que se diferencie de la competencia.

En general me quedo muy satisfecha con este proyecto por los conocimientos que adquirí, tanto relacionados con mi carrera como de otros aspectos como fueron de la industria tequilera, de regulaciones de Estados Unidos, de normas de etiquetado entre muchos aprendizajes más.

Fatima Fonseca Vázquez

Durante el desarrollo del presente Proyecto de Aplicación Profesional (PAP) que fue sobre la exportación de tequila, adquirí diversos conocimientos. Logre mejorar en áreas que me ayudarán en mi vida profesional, tal como lo es la comunicación efectiva y el trabajo en equipo. Así mismo, he identificado que desarrollé habilidades en relación al tema del proceso de exportación, análisis de mercado, cumplimiento de normativas internacionales y negociación con importadores.

Estoy satisfecha ya que durante el proyecto, puse a prueba y extendí mis conocimientos en regulaciones de exportación, análisis de mercado y gestión logística, aprendizajes que me ayudaron a finalizar el proyecto de manera eficaz y me prepararon mejor para mi futuro profesional. Finalmente, me gustaría mencionar que este proyecto me permitió descubrir más sobre mis intereses y habilidades en este campo de las exportaciones y del comercio internacional, así como el hecho de identificar que disfruto del proceso de llevar productos a nuevos mercados.

- **Aprendizajes sociales**

Ana Karen Jamit Ledesma

Con este proyecto me quedó la satisfacción de saber que ayudamos a los empresarios dueños a de esta marca de tequila a cumplir uno de sus sueños que era hacer presencia en Estados Unidos con su tequila que es hecho artesanalmente.

Otro aspecto que me deja es darme cuenta de todas las personas que están involucradas y que reciben un beneficio tanto puede ser económico como de generación de valor.

También me siento orgullosa de saber que cada vez hay más productos mexicanos en diferentes partes del mundo, poniendo el nombre de nuestro

país en alto, dando a conocer nuestra cultura y tradiciones, al igual que apoyando a que las empresas crezcan.

Una de las partes que se me hicieron más importantes para mí de este proyecto fue darme cuenta que los aspectos sociales como son la historia del producto, la manera en que transmiten la información y las características únicas que tiene ese producto en particular es generan el valor del producto, haciendo que se diferencie de la competencia y que los consumidores lo prefieran.

Ana Cristina Oliva

El desarrollo de este proyecto tuvo un impacto significativo al contribuir al fortalecimiento de la industria tequilera mexicana, particularmente en su expansión hacia mercados internacionales. Al trabajar en la exportación de Tequila Whisper, se buscó promover un producto que representara la tradición y la calidad artesanal de México, contribuyendo a la preservación y difusión de la cultura del tequila en Estados Unidos. Esto refleja un compromiso con la innovación, el espíritu emprendedor y el bienestar social, al abrir nuevas oportunidades económicas para los productores locales y sus comunidades.

La experiencia me permitió adquirir habilidades para preparar, dirigir y evaluar proyectos de manera eficaz, con un enfoque claro en el impacto social. Este proyecto demostró cómo el comercio internacional puede ser un catalizador para mejorar la economía nacional, al generar ingresos a través de exportaciones y fomentar el empleo en las regiones productoras. Aunque los impactos sociales a largo plazo no fueron directamente medibles en este punto, se establecieron las bases para un crecimiento económico sostenible y la creación de nuevas conexiones comerciales entre México y Estados Unidos.

El proyecto benefició a productores locales y a sus comunidades al ofrecerles una plataforma para acceder a mercados más amplios. Además, al priorizar

la calidad del producto y el cumplimiento normativo, se generó confianza en el consumidor extranjero, contribuyendo al posicionamiento de México como líder en productos de alto valor cultural y económico.

Los saberes aplicados en este proyecto, como la gestión de normativas internacionales y el diseño de estrategias comerciales, son transferibles a otros sectores y productos que busquen acceder a mercados globales. Esto crea oportunidades para replicar este modelo en otras iniciativas de exportación, fortaleciendo aún más la economía nacional.

Para dar seguimiento a este proyecto, sería necesario establecer indicadores de impacto social y económico, como el volumen de exportaciones logradas, el incremento de empleos locales y la aceptación del producto en mercados internacionales. Esto permitiría medir y ampliar los beneficios sociales, garantizando la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo.

Esta experiencia transformó mi visión del mundo social al mostrarme cómo el trabajo colaborativo y profesional puede influir positivamente en comunidades y economías. Me hizo consciente del poder transformador de iniciativas bien estructuradas y de cómo el comercio internacional no solo conecta mercados, sino también culturas y oportunidades.

Fatima Fonseca Vázquez

En el ámbito social, la experiencia de la elaboración del presente proyecto fue muy enriquecedora, ya que aporté en la creación de un plan de exportación para una marca de tequila en desarrollo, creada por un empresario con gran visión y con el objetivo de expandirse a otros mercados.

Puedo destacar que la colaboración con el empresario fue esencial para conocer de sus necesidades y aspiraciones, lo que me permitió diseñar estrategias efectivas y alineadas con relación a sus objetivos. Con respecto a lo anterior, aprendí de la importancia de la colaboración y la comunicación

efectiva para entender mejor el contexto y los objetivos del proyecto. Así mismo, desarrolle una perspectiva sobre cómo se puede contribuir al desarrollo comunitario y la preservación de nuestra cultura a través del comercio internacional, como lo es en este caso con la expansión del producto, preservando y expandiendo nuestro tradicional tequila y dando a conocer el proceso tradicional de elaboración del mismo. Definitivamente, el plan de exportación permitirá llevar el tequila a nuevos mercados en el futuro, lo que no solo beneficiará al empresario, sino también a los productores de agave y a las comunidades locales en Jalisco.

Este proyecto me mostró cómo el comercio internacional puede ser una gran herramienta para el desarrollo económico y social y como con una planificación adecuada y una colaboración efectiva, es posible contribuir al bienestar de la sociedad y al logro de objetivos.

- **Aprendizajes éticos**

Ana Cristina Oliva Guzmán

Durante el desarrollo del proyecto, tomé decisiones clave relacionadas con la gestión del cumplimiento normativo, la selección de socios comerciales y la definición de estrategias de exportación. Estas decisiones se guiaron por la necesidad de garantizar la calidad, autenticidad y competitividad del producto, siempre alineadas con valores de responsabilidad, transparencia y respeto hacia los estándares locales e internacionales. Las consecuencias de estas decisiones incluyeron la construcción de una base sólida para la exportación de Tequila Whisper y el fortalecimiento de relaciones comerciales confiables.

La experiencia me invita a reflexionar sobre el impacto de mis acciones profesionales en un contexto más amplio. Me impulsa a asumir un compromiso más profundo con la ética en el comercio internacional, considerando no solo los beneficios económicos, sino también las

implicaciones culturales y sociales de llevar productos mexicanos a mercados extranjeros. Este aprendizaje refuerza mi responsabilidad de actuar con integridad y profesionalismo en cada etapa de un proyecto.

Después de esta experiencia, ejerceré mi profesión con un enfoque orientado al beneficio colectivo, asegurándome de que mis decisiones contribuyan al desarrollo económico y cultural de las comunidades con las que trabajo. Me comprometo a priorizar la equidad y la sostenibilidad en mis proyectos, promoviendo prácticas que no solo generen resultados tangibles, sino que también fomenten el respeto por las personas y las tradiciones involucradas. La experiencia del PAP me ha reafirmado que la ética no es solo un valor agregado en mi profesión, sino una base fundamental para construir confianza y éxito en el ámbito global.

Ana Karen Jamit Ledesma

En este proyecto, estuvo involucrado el ámbito ético ya que es muy importante poner en práctica valores como son la responsabilidad y la toma de decisiones basándonos en lo mejor para la empresa.

También estuvo presente la ética en la parte del proyecto relacionado con la normatividad de Estados Unidos ya que buscamos cumplirla al pie de la letra.

La parte ética es una de las más que más se debe de tomar en cuenta en este tipo de proyectos ya que es la que hace que un proyecto sea exitoso y beneficie a todas las personas que están involucradas.

Fatima Fonseca Vázquez

En el ámbito ético, esta experiencia me enseñó mucho sobre la importancia de tomar decisiones responsables, éticas y sostenibles, pues durante el desarrollo del plan de exportación para la marca de tequila, tuve que considerar diversos factores éticos en cada etapa del proceso.

Cada decisión fue tomada con un enfoque ético, asegurando que las prácticas fueran justas y sostenibles. Definitivamente, esta experiencia me ayudó a comprender la importancia de trabajar en el comercio internacional de manera ética, estableciendo relaciones sólidas y estrategias que beneficien a todas las partes involucradas. Aprendí que es posible equilibrar el buen resultado y las actividades comerciales con la responsabilidad social, asegurando que nuestras acciones y decisiones tengan un impacto positivo en la sociedad, el medio ambiente y que se cumplan con las regulaciones establecidas.

Esta experiencia me ha enseñado que la ética debe ser una parte fundamental de cualquier proyecto, pues el hecho de tomar decisiones basadas en principios éticos fortalece y contribuye al bienestar y desarrollo sostenible, como lo fue en este caso de la empresa o marca de tequila.

Finalmente, me gustaría mencionar que los aprendizajes éticos obtenidos durante el desarrollo del plan de exportación fueron esenciales para mi formación profesional y personal, ya que como lo mencioné anteriormente, me permitió ver cómo las decisiones éticas pueden influir positivamente en todos los aspectos de un negocio, desde la producción hasta la comercialización.

- **Aprendizajes en lo personal**

Ana Cristina Oliva Guzmán

El Proyecto de Aplicación Profesional (PAP) me permitió conocerme mejor en varios aspectos. Descubrí mi capacidad para trabajar bajo presión, gestionar proyectos complejos y adaptarme a situaciones nuevas. Este proceso me ayudó a identificar mis fortalezas, como la organización y el

análisis estratégico, así como áreas en las que necesito mejorar, como la gestión del tiempo en equipos multidisciplinarios.

La experiencia me ofreció una perspectiva más amplia sobre la sociedad y el impacto que puede tener el comercio internacional en las comunidades locales. Reconocí la importancia de los esfuerzos colectivos para lograr objetivos comunes y comprendí el papel que juegan la cultura, las tradiciones y la economía en la integración de los mercados globales. Esta comprensión me enseñó a valorar las contribuciones de todos los involucrados en el proyecto, desde los productores locales hasta los socios internacionales.

El PAP también me ayudó a convivir en un entorno plural y diverso. Trabajar con diferentes perspectivas, disciplinas y enfoques me enseñó a ser más tolerante y abierta a nuevas ideas. Aprendí que la diversidad enriquece el trabajo en equipo y que el respeto mutuo es clave para lograr acuerdos efectivos.

En cuanto a mi proyecto de vida, esta experiencia reafirmó mi interés por el comercio internacional y mi deseo de contribuir al desarrollo económico de México. Me motivó a seguir aprendiendo y a buscar oportunidades que me permitan combinar mis habilidades profesionales con un impacto positivo en la sociedad. El PAP me dejó claro que el éxito no solo se mide en resultados tangibles, sino también en el crecimiento personal y en el bienestar que podemos generar en los demás.

Ana Karen Jamit Ledesma

Este proyecto me marcó mucho ya que era la primera vez que trabajaba de la mano de una empresa bien establecida y sentía una gran responsabilidad por dar lo mejor de mí para que este proyecto resultara exitoso. Para eso tuve que poner en práctica varias habilidades que ya tenía y al mismo tiempo adquirir nuevas.

Este Pap también me sirvió para darme cuenta de la gran importancia que tiene mi carrera de comercio y negocios globales ya que gracias a ella tenemos acceso a miles de productos de otros lados, al igual que podemos dar a conocer productos de nuestro país como en este caso el tequila.

Algunos de los aspectos que más me marcaron de este proyecto fue que me ayudó a confiar más en mí a la hora de tomar decisiones pero a la vez apoyarme en mi equipo y en mi profesor.

Finalmente quedo muy agradecida con este proyecto, la manera en que lo supimos sacar adelante enfrentando cualquier obstáculo que se nos presentara.

Fatima Fonseca Vázquez

El presente Proyecto de Aplicación Profesional (PAP) ha sido una experiencia que me ha llenado de satisfacción y de muchos aprendizajes. Fue un proyecto que me permitió descubrir y desarrollar habilidades, como lo fue la capacidad de manejar proyectos complejos, tomar decisiones estratégicas y trabajar bajo presión, ya que fue un proyecto que requirió de tiempo y de todo un proceso para la búsqueda de información y para el establecimiento de estrategias viables y efectivas.

Además, aprendí a trabajar en equipo y a integrar diversas propuestas y opiniones en un mismo proyecto. Sin duda alguna, este proyecto también me ofreció una nueva perspectiva sobre mi sociedad y entorno, sus necesidades y los retos que enfrentan, logrando así darme cuenta de cómo mis conocimientos pueden contribuir positivamente a la solución de estos desafíos.

Finalmente, me gustaría mencionar que este PAP me dejó muchos aprendizajes valiosos para mi proyecto de vida. Aprendí la importancia de establecer metas y objetivos claros, y de diseñar estrategias para alcanzarlos, además de que identifique que quiero seguir trabajando en

proyectos que tengan un impacto positivo en la sociedad y que promuevan el desarrollo sostenible. Definitivamente, la experiencia me motivó a seguir aprendiendo y creciendo, y me dio la motivación para perseguir mis metas con determinación.

5. Conclusiones y recomendaciones

El Proyecto de Aplicación Profesional (PAP) logró cumplir con los objetivos planteados al inicio, como la definición de precios competitivos, el diseño de etiquetado conforme a normativas internacionales, la creación de fichas técnicas, y la identificación de importadores y distribuidores estratégicos para la exportación de Tequila Whisper. Se desarrollaron estrategias promocionales que posicionan al producto como un tequila de alta calidad y lujo, abriendo oportunidades para su ingreso al mercado estadounidense. Estos logros sientan una base sólida para la expansión comercial del producto y contribuyen al fortalecimiento de la economía local.

Sin embargo, surgieron algunos aspectos que no pudieron resolverse en esta etapa. Por ejemplo, aunque se identificaron socios comerciales potenciales y distribuidores clave. Además, la implementación de las estrategias promocionales requiere un seguimiento constante para evaluar su efectividad y realizar ajustes en función de los resultados obtenidos.

Recomendaciones

1. Seguimiento a los socios comerciales: Establecer un plan de comunicación y negociación para cerrar acuerdos definitivos con los importadores y distribuidores identificados, asegurando la continuidad del proyecto.
2. Monitoreo de estrategias promocionales: Diseñar indicadores de desempeño que permitan evaluar el impacto de las actividades "On Premise" y "Off Premise" en el posicionamiento y ventas del producto.
3. Capacitación continua: Invertir en la formación de equipos de ventas y socios comerciales para garantizar que comprendan la propuesta de valor y las características únicas de Tequila Whisper.
4. Explorar nuevos mercados: Una vez consolidada la presencia en los estados objetivo, considerar la expansión hacia otros mercados estratégicos en Estados Unidos y en otros países.

5. Documentación del proceso: Crear un registro detallado de las actividades realizadas, los retos enfrentados y las soluciones implementadas para facilitar futuras etapas del proyecto o el trabajo de nuevos equipos.

En conclusión, el PAP fue una experiencia exitosa que no solo cumplió sus objetivos principales, sino que también dejó aprendizajes y bases para el crecimiento futuro del proyecto. Con un seguimiento adecuado y una mejora continua, este esfuerzo tiene el potencial de generar un impacto significativo en el mercado internacional y en las comunidades productoras en México.

Bibliografía

No aplica, ya que fue un proyecto aplicado.

Anexos

Anexo 1: Formato para la presentación de la lista de precios destinados a importadores.

Anexo 2: Propuesta de presentación de lista de precios con desglose de costos.

Anexo 3: Tríptico informativo con los requisitos de etiquetado para Estados Unidos.

Anexo 4: Documento oficial de registro de marca en Estados Unidos.

Anexo 5: Fichas técnicas de las presentaciones Blanco, Reposado y Añejo.

Anexo 6: Presentación de la empresa, incluyendo diseño basado en el manual de marca.

Anexo 7: Matriz de contacto de importadores seleccionados.

Anexo 8: Matriz de contacto de distribuidores seleccionados.

Anexo 9: Cronograma de actividades promocionales planeadas.

Anexo 10: Formato para la solicitud de la licencia de productor extranjero en Arizona.

Anexo 11: Formato para el registro y pago de impuestos en Arizona.

Anexo 12: Formato para el cambio de agente y autorización en Arizona.

Anexo 13: Formato para huella dactilar y verificación de antecedentes para la obtención de licencias en Arizona.