

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

**Departamento de Economía, Administración y Mercadología**

**Desarrollo empresarial, economía social y emprendimiento**

**PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)**

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



**ITESO**

Universidad Jesuita  
de Guadalajara

**3J02B Desarrollo para la comercialización y ventas nacionales e  
internacionales I CEDECOM  
“Tequila Padre Azul en Tequila, Jalisco”**

**PRESENTAN**

Programas educativos y Estudiantes

Lic. En Comercio y Negocios Globales. Aideé Hernández Torres.

Lic. En Comercio y Negocios Globales. Miguel Alejandro Sotelo Delgadillo.

Lic. En Administración Financiera. José Guadalupe Silva Fuentes.

Profesor PAP: Mtra. Montserrat Moncada Navarro.

Tlaquepaque, Jalisco, mayo de 2020

# ÍNDICE

## Contenido

REPORTE PAP .....	2
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional .....	2
Resumen .....	2
1. Introducción .....	3
1.1. Objetivos .....	3
1.2. Justificación.....	4
1.3 Antecedentes .....	4
1.4. Contexto.....	5
2. Desarrollo .....	6
2.1. Sustento teórico y metodológico .....	6
2.2. 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.....	14
5. Conclusiones .....	21
6. Bibliografía.....	22

## 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

La necesidad primaria de la que parte este proyecto se centra en el obstáculo con el que se enfrenta la empresa Padre Azul desde hace unos meses al analizar las restricciones para la exportación de tequila a Tailandia.

Específicamente, el enfoque principal del proyecto consistió en profundizar acerca de la restricción que dictamina los grados de metanol que son permitidos en cada botella, esto con el fin de comprobar si efectivamente se había llegado a un acuerdo entre las instituciones gubernamentales de México y Tailandia para lograr que esta restricción aumentara el número de grados permitidos.

Con el fin de que el proyecto realizado tuviera un mayor alcance e impacto en la forma de trabajar de la empresa, y se les pudiera proporcionar la mayor cantidad de información valiosa y útil posible a las personas encargadas de tomar decisiones en la empresa, al proyecto también se le dieron distintos enfoques que permiten analizar otros elementos del funcionamiento de la empresa, como lo fueron:

aspectos generales de la empresa, el producto que se comercializa, sus características y su competitividad, el mercado en el país destino, los contratos y formas de pago que maneja actualmente la empresa y algunos ajustes que podrían contribuir a la mejora de estos procesos.

Todo esto con el fin de complementar la búsqueda y análisis de la información solicitada por la empresa y proporcionar algunas herramientas que pudieran resultar útiles para que la empresa logre una entrada exitosa al mercado tailandés.

## 1. Introducción

A continuación, se presentará la idea general del proyecto, por qué nace, qué problemática atiende y los factores externos que le afectan.

### 1.1. Objetivos

#### **Generales:**

- Desarrollar un plan de negocios para la exportación del Tequila Padre Azul en los mercados tailandeses.
- Llevar a cabo operaciones en los mercados tailandeses.
- Conocer e identificar el mercado meta al que queremos transportar nuestros productos.

#### **Específicos:**

1. Recopilación y análisis de datos de la empresa para el 29 de febrero del 2020.
  - a. Recopilar y realizar un análisis de los datos generales de la empresa.
  - b. Definir las características del producto con descripciones técnicas y cualitativas del mismo.
2. Realizar una investigación acerca de los aspectos generales del mercado (listado de competidores, tamaño del segmento, tendencias, etc.) para el 8 de marzo del 2020.

3. Investigación para el 29 de marzo en:
  - a. Consejo Regulador del Tequila.
  - b. Cámara Nacional de la Industria Tequilera.  
Recolectar tanto información ya obtenida como nueva pertinente al caso.
  
4. Recopilar información de las regulaciones arancelarias y no arancelarias tailandesas para el 29 de marzo del 2020.
  
5. Crear una base de posibles razones por las cuales la negociación no continua con base en la información proporcionada por parte de las distintas organizaciones tanto mexicanas como tailandesas para el 12 de abril del 2020.
  
6. Llegar a la resolución de conflictos para permitir a la empresa cerrar negociaciones con el cliente tailandés para el 28 de abril del 2020.

## 1.2. Justificación

Se considera que la importancia de desarrollar este proyecto se basa primordialmente en la posibilidad de poner en práctica todos los aprendizajes que se han adquirido y hacer uso útil de todos los conocimientos y herramientas con los que se cuentan con el fin de tener un impacto positivo y provechoso en el desarrollo y crecimiento de la empresa Padre Azul.

## 1.3 Antecedentes

La empresa ha llevado a cabo diferentes exportaciones del Tequila Padre Azul a Estados Unidos de América, Canadá, Malasia, Singapur, Filipinas, Argentina y Hong Kong.

Ahora se busca expandir sus ventas hacia los mercados tailandeses, sin embargo, al supuesto que se nos ha planteado la CEO de México es que las normas del

metanol permitidos en dicho país han puesto dificultades en la entrada del tequila en dicho mercado por lo que se tendrá que ratificar e investigar los grados permitidos reales, y el por qué de esto, ya que existen tequilas que ya se encuentran comercializándose en dicho país.

En este momento la empresa cuenta con los documentos que ratifican sus grados de metanol del producto, sin embargo, por su proceso artesanal son mayores a los de los tequilas comunes, uno de los principales obstáculos es el cliente, ya que menciona que no es permitido su entrada, pero las leyes de comercio que se tienen con el país deberían permitir la entrada.

#### 1.4. Contexto

Con una población de casi 130 millones, una rica historia cultural y gran diversidad, una geografía favorable y abundantes recursos naturales, México es la undécima economía más grande del mundo. El país tiene instituciones macroeconómicas sólidas, está abierto al comercio exterior y a la inversión privada. Las autoridades mexicanas han implementado políticas monetarias y fiscales estables y sostenibles, que han convertido al peso en la moneda emergente más cotizada. Actualmente, es el decimoquinto exportador mundial, pues ha fortalecido sus capacidades productivas en sectores más complejos, alejándose de las materias primas como el petróleo y concentrándose en productos manufacturados que se integran a las cadenas de valor regionales y globales.

La empresa ha llevado a cabo diferentes exportaciones del Tequila Padre Azul a Estados Unidos de América, Canadá, Malasia, Singapur, Filipinas, Argentina y Hong Kong.

Ahora se busca expandir sus ventas hacia los mercados tailandeses, sin embargo, al supuesto que se nos ha planteado la CEO de México es que las normas del metanol permitidos en dicho país han puesto dificultades en la entrada del tequila en dicho mercado por lo que se tendrá que ratificar e investigar los grados

permitidos reales, o el por qué, ya que existen tequilas que ya se encuentran comercializándose en dicho país.

En este momento la empresa cuenta con los documentos que ratifican sus grados de metanol del producto, sin embargo, por su proceso artesanal son mayores a los de los tequilas comunes, una de los principales obstáculos es el cliente ya que el menciona que no es permitido su entrada, pero las leyes de comercio que se tienen con el país debería permitir la entrada.

## 2. Desarrollo

A continuación, se explicará cómo se llevó a cabo el proyecto, su desarrollo y metodologías utilizadas.

### 2.1. Sustento teórico y metodológico

Con el fin de lograr el desarrollo correcto de este proyecto, fue necesario basar las actividades establecidas en el plan de trabajo en conocimientos adquiridos previamente durante nuestras carreras, algunas de las materias que representaron la mayor ayuda para lograr desarrollar este proyecto de manera exitosa fueron:

- Empresas del comercio exterior: Los aprendizajes adquiridos en esta materia fueron de gran ayuda para identificar el funcionamiento general de las empresas que compiten de manera internacional, y de esta manera, comprender las características que las distinguen y saber si la empresa con la que se estaba trabajando cumplía con estas características.
- Clasificación arancelaria: Gracias a los temas vistos en esta materia fuimos capaces de conocer la importancia que tiene la clasificación arancelaria del producto a exportar y como esta fracción utilizada nos permite conocer distintos aspectos a considerar en el momento de exportar el producto.
- Prácticas desleales y barreras no arancelarias: Complementando los aprendizajes adquiridos en la materia de clasificación arancelaria, esta materia fue de gran utilidad con el fin de reconocer que a cada fracción arancelaria le corresponden ciertas restricciones de importación y

exportación. Esta información de especial importancia ya que la mayor parte del proyecto se enfocó al cumplimiento de las restricciones no arancelarias en el proceso de exportación del producto.

- Análisis del mercado de consumidores: A partir de los temas vistos en esta materia nos fue posible conocer la importancia que reside en realizar una investigación de mercados y un análisis acerca de los hábitos de compra en un mercado meta, estos conocimientos nos permitieron ubicar los aspectos importantes que se tenían que desarrollar en el capítulo de Mercado.
- Consultoría integral en los negocios internacionales: Según lo aprendido a lo largo de esta materia aprendimos a poder entrar dentro de la investigación, así como el posterior análisis de lo recabado para poder tomar la decisión de si era necesario o no aplicar alguna acción o corrección en alguna área, así como a su vez nos ayudó en obtener las bases para tomar las decisiones y criterios correctos en cada situación en un proyecto de exportación.

## 2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

- Descripción del proyecto

Para lograr cumplir los objetivos, fue necesario realizar un cronograma de trabajo para cumplir, en tiempo y forma, los diferentes puntos que contiene el proyecto. Mediante el uso del cronograma fue la organización que el equipo tomó para las visitas a la empresa, visitas a diferentes organizaciones e investigaciones de campo.

Mediante el uso de herramientas como bases de datos, plataformas informáticas, páginas oficiales y con la información recopilada de la empresa se actualizaron los informes de Conciencia Exportadora y el Diagnostico empresarial para saber la posición en la que se encuentra la empresa y su capacidad de exportación, de igual manera para indagar sobre competidores, empresas exportadoras de tequila a Tailandia, recursos necesarios para llegar al cierre de la operación.

En conjunto, el uso de estas herramientas y el conocimiento profesional que el equipo tiene se logró con éxito entregarle a la empresa un adecuado informe para

la exportación de sus productos a Tailandia, brindándole toda la documentación necesaria para la importación.

- Plan de trabajo:

A continuación, se presenta el cronograma utilizado a lo largo de las 16 semanas para el cumplimiento de los diferentes objetivos:

	SEMANA															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
ANÁLISIS DE DATOS		Información General de la Empresa														
		Conciencia Exportadora														
PRODUCTO			Características del Producto													
					Procesos y de Adecuación a Nuevos Mercados											
MERCADO					Investigación de Mercado											
					Competidores											
LOGÍSTICA			Regulaciones.													
LEGAL						Prácticas Contractuales.										
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES														Conclusiones		
													Recomendaciones			
REPORTE PAP															Entrega	
PRESENTACIÓN																Final

- Desarrollo de propuesta de mejora

A la empresa se le entregó un documento con todo el informe planteado en los objetivos con los que se desarrolló el proyecto.

En el apartado de Análisis de Datos se presenta:

- Información General de la Empresa.
  - Antecedentes y Situación Actual de la Empresa.
  - Razón Social.
  - Organigrama.
  - Descripción de Puestos Clave.
- Conciencia Exportadora.
- Misión.
- Visión.
- Valores

- Objetivos.
  - Generales
  - Específicos

En el apartado de producto se habla de:

- Características del Producto.
  - Descripción Técnica y Fracción Arancelaria.
  - Descripción Cualitativa.
  - Registros de Marca y Patentes.
- Procesos y de Adecuación a Nuevos Mercados.
  - Capacidad de Producción y Oferta Exportable.
  - Oferta Exportable

En el apartado de mercado se informa acerca de:

- Perfil del Consumidor.
- Identificación cuantitativa del Mercado.
- Tamaño del segmento: actual y tendencias.
- Identificación Cualitativa del Mercado.
- Aspectos Generales de Mercado.
- Competidores:
  - Listado.
  - Precios.
  - Distribución.

En el apartado de logística se habla de:

- Regulaciones.
  - Arancelarias.
  - No Arancelarias.

En el apartado Legal se presenta:

- Prácticas Contractuales.
  - Contrato de Compra-Venta Internacional.
  - Formas de pago

También se presenta un apartado de conclusiones y recomendaciones de nuestra parte hacia la empresa.

### 3. Resultados del trabajo profesional

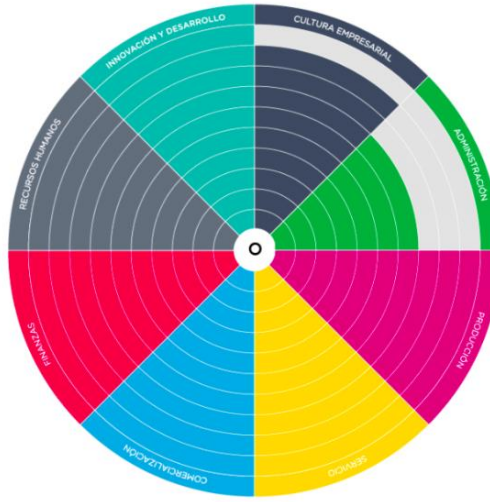
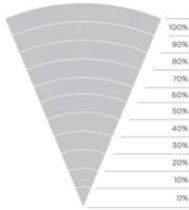
Para completar exitosamente el objetivo general, es necesario contar también con objetivos específicos, los cuales permiten conocer a fondo qué es lo que necesita la empresa.

Se identificaron las necesidades que la empresa tenía para lograr cada uno de estos y se partió de ahí para hacer las investigaciones correspondientes.

- Se recopiló información y se realizó un análisis de los datos generales de la empresa.
- Se definieron las características del producto con descripciones técnicas y cualitativas del mismo.
- Se realizó una investigación acerca de los aspectos generales del mercado (listado de competidores, tamaño del segmento, tendencias, etc.).
- Se investigó información en el Consejo Regulador del Tequila.
- Se investigó información en la Cámara Nacional de la Industria Tequilera.
- Se recopiló información de las regulaciones arancelarias y no arancelarias tailandesas.
- Se creó una base de posibles razones por las cuales la negociación no continúa con base en la información proporcionada por parte de las distintas organizaciones tanto mexicanas como tailandesas.
- Se Llegó a la resolución de la problemática para permitir a la empresa cerrar negociaciones con el cliente tailandés.

## Gráfica de resultados

A continuación se presentan los resultados del diagnóstico realizado. En la gráfica se visualiza de manera general la situación de la empresa y de cada una de las áreas analizadas.

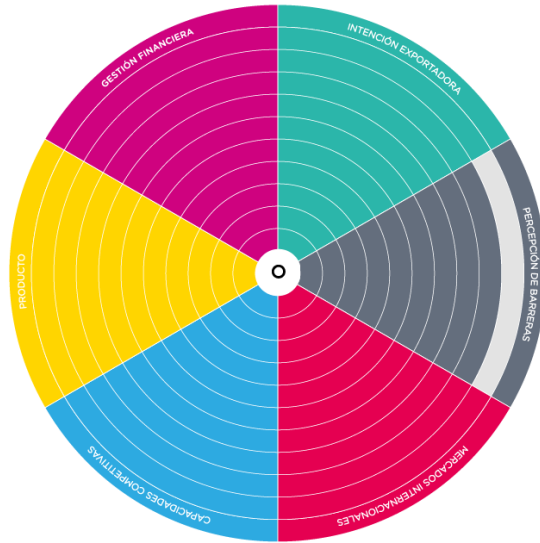
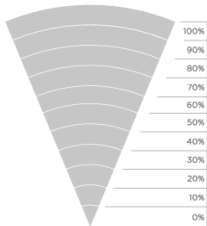


Reporte generado por Yo Exporto®

Diagnóstico empresarial

## Gráfica de resultados

A continuación se presentan los resultados del diagnóstico realizado. En esta gráfica, se visualiza de manera general la situación de la empresa y de cada uno de los aspectos analizados.



Reporte generado por Yo Exporto®

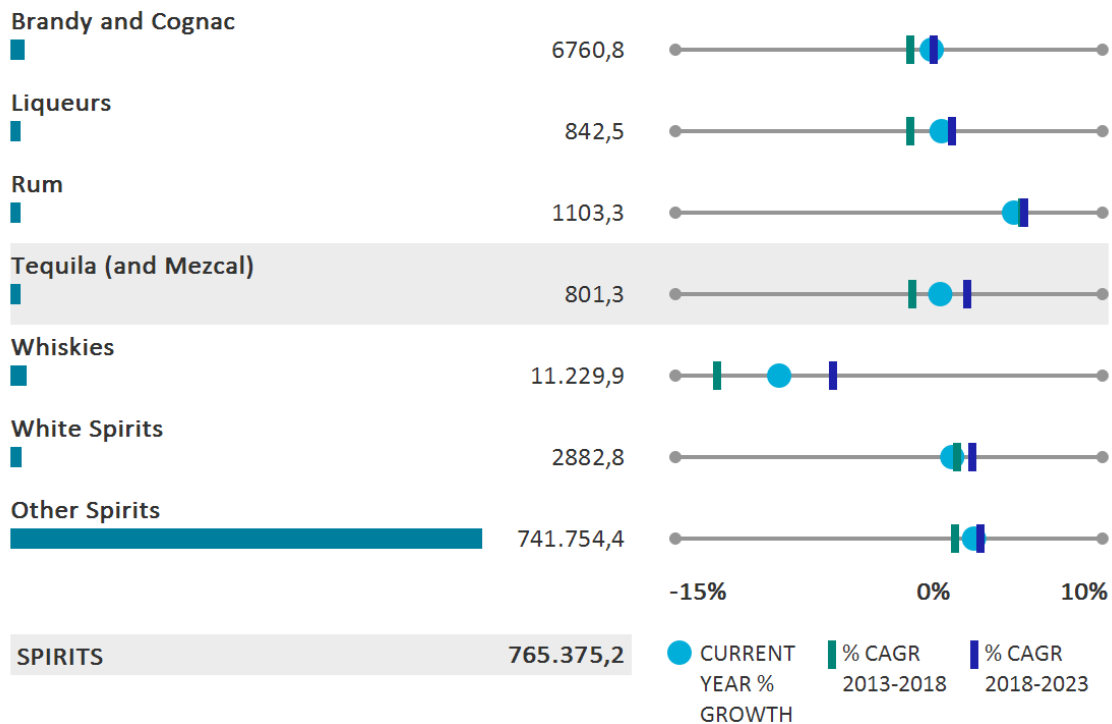
Diagnóstico exportador

## Sales of Spirits in Thailand by Category

Total Volume - '000 litres - 2018

Click on a Category to update Sales Chart

Growth Performance

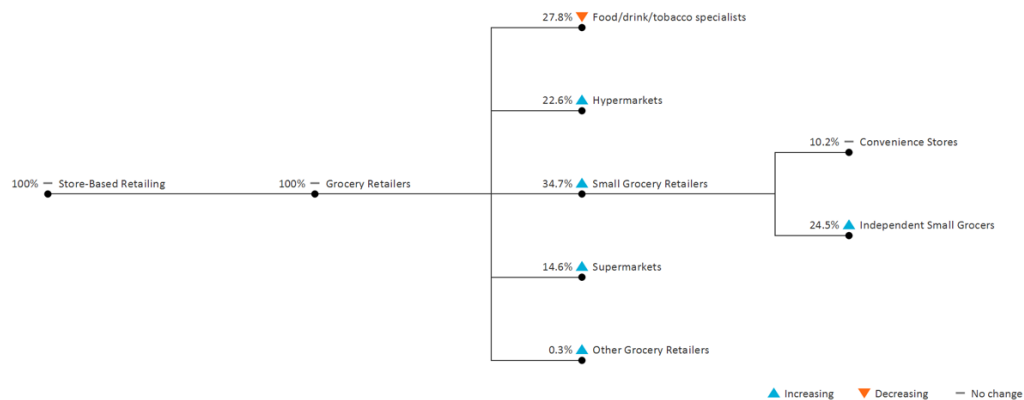


© Euromonitor International 2020

## Ventas de bebidas espirituosas en Tailandia

### Channel Distribution for Spirits in Thailand

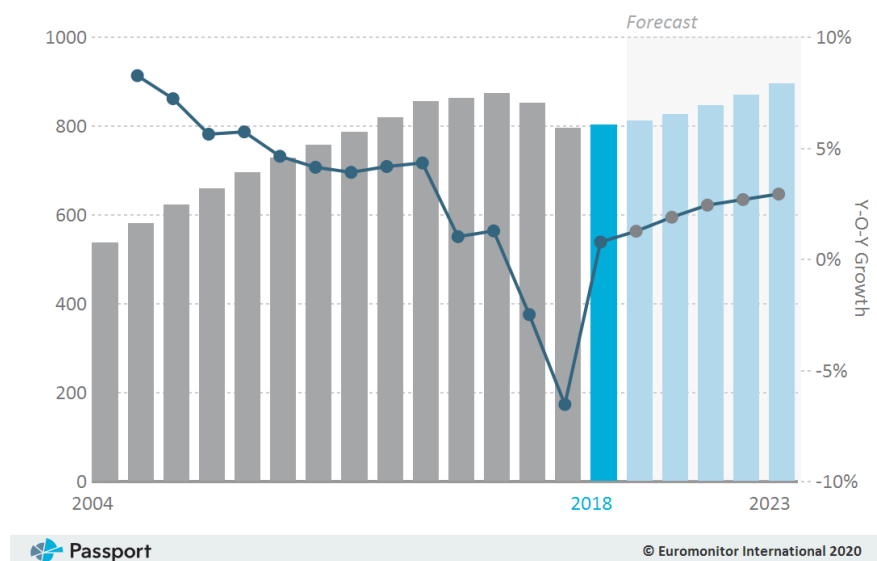
Off-trade Volume 2018 and Percentage Point Growth - 2013-2018



## Canales de distribución de bebidas espirituosas en Tailandia

## Sales of Tequila (and Mezcal) in Thailand

Total Volume - '000 litres - 2004-2023



## Ventas de tequila y mezcal en Tailandia



Pricing

Geography	Category	Brand Name	Company Name	Outlet Type	Pack Type	Pack Size	Pack Price (Local)	Unit Price (Local)	Unit Price (USD)	Per
Thailand	Tequila (and Mezcal)	KAH	Amber Distribution Latvia	Supermarket	Glass Bottles	700 ml	1,739.00	2,484.29	76.88	litre
Thailand	Tequila (and Mezcal)	Pepe Lopez	Brown-Forman Thailand LLC	Supermarket	Glass Bottles	700 ml	779.00	1,112.86	34.44	litre
Thailand	Tequila (and Mezcal)	Sauza Tequila	Independent Wine & Spirit (Thailand) Co Ltd	Supermarket	Glass Bottles	700 ml	1,078.00	1,540.00	47.66	litre
Thailand	Tequila (and Mezcal)	Sierra Tequila	Bangkok Liquor Co Ltd	Supermarket	Glass Bottles	700 ml	1,078.00	1,540.00	47.66	litre

## Competidores en venta de Tequila en Tailandia

### Sales of Spirits in Thailand by Category

Total Volume - '000 litres - 2018

Category	Category Value	Current Year Growth	% CAGR (Historic)	%CAGR (Forecast)
Brandy and Cognac	6760.8	0.2	-1.4	0.1
Liqueurs	842.5	0.8	-1.4	1.3
Rum	1103.3	5.4	5.7	5.8
Tequila (and Mezcal)	801.3	0.7	-1.3	2.2
Whiskies	11,229.9	-9.4	-13.6	-6.3
White Spirits	2882.8	1.5	1.5	2.5
Other Spirits	741,754.4	2.9	1.5	3.0

Passport © Euromonitor International 2020

## Ventas de bebidas espirituosas por cada categoría

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

- Aprendizajes profesionales

##### Aideé Hernández Torres

En lo personal, considero que uno de los mayores aprendizajes referentes al desarrollo profesional que he tenido al trabajar en este proyecto está relacionado con reconocer e identificar lo importante que es para las empresas exportadoras saber cómo se manejan las actividades relacionadas al comercio exterior a lo largo de todo un plan de exportación y comercialización en un país cuyas leyes, restricciones y regulaciones son distintas a nuestro país.

En general, este proyecto me ayudó bastante a darme cuenta de que es realmente indispensable hacer una investigación profunda y detallada acerca de todos aquellos elementos que pueden significar una problemática en el momento de realizar una exportación con el fin de prevenir y evitar cualquier tipo de problema que puede causar pérdida de dinero o tiempo para la empresa exportadora y para su cliente en el país destino.

##### Miguel Alejandro Sotelo Delgadillo

A lo largo de este proyecto, de manera muy personal, desarrolle habilidades tanto en el ámbito profesional como en el personal, esto debido a que la continua exigencia de encontrar una respuesta a la problemática planteada, mi ámbito profesional se desarrollaba a lo largo de búsquedas de información, lectura e interpretación de documentos, mientras que por medio de otras actividades como la visita personal a fuentes de información confiables para la recaudación de información desarrollaron mis habilidades personales en múltiples maneras.

Dentro de los aprendizajes más grandes que pude obtener a lo largo de este proyecto es la complejidad y magnitud de una exportación y aun más de un producto como lo es el tequila con tantos factores a considerar, en gran parte por la protección que recibe de México, lo cual fue factor de desafío para poder estar seguro que la información obtenida lo era todo, así mismo como parte de los desafíos más grandes fue la recolección de información también lo fue el ponerlos en práctica en la empresa trabajada debido a su complejidad.

### José Guadalupe Silva Fuentes

Individualmente al entrar en este proyecto puse en práctica disciplinas que desconocía, como es el complementar mis conocimientos con los de Comercio Exterior, ya que mi carrera es Administración Financiera, pude aportar mi conocimiento, y trabajo, de igual manera aprender mucho de mis compañeros. Aprendí sobre qué es una fracción arancelaria, para qué sirve, cómo buscarla y usarla, buscar restricciones y regulaciones arancelarias y no arancelarias, aprendí a usar aplicaciones como Trade Maps, Trade Wizard, Euromonitor, como localizar competencia y empresas que exportan los productos de nuestro giro, importancia de volúmenes y el saber del país meta, puesto que, si no sabemos nada de la cultura o información del mercado del país meta, puede que falle la exportación.

Aprendí que se tiene que hacer una buena investigación del mercado al que se quiere dirigir ya que es esencial para seleccionar o discriminar el país al que llevaras el producto a exportar, a distinguir el perfil de consumidores que existen en los países y como saberlo, analizar mercado y mediante gráficas y datos concretos seleccionar la mejor opción de exportación.

En mí aprendizaje profesional me di cuenta que se necesita cooperación tanto de la empresa ya que ella nos proporcionó información pertinente para desarrollar el proyecto y nosotros enfocarnos en su propuesta concreta, de

igual manera saber con lo que cuenta y no cuenta la empresa y así poder desarrollarle una propuesta de mejora, como compromiso por cada uno de los integrantes del PAP para poder cumplir con los objetivos en tiempo y forma, para centrarse y poder llevar una buena investigación de campo que culmine en un buen trabajo. En nuestro proyecto tuvimos un excelente trato con la CEO, nos proporcionó la información necesaria, nos facilitó y ayudo a que el proyecto se desarrollara plenamente, de igual forma mis compañeros de equipo siempre fueron accesibles y pacientes ya que los puntos del proyecto eran más enfocados a su carrera ellos me explicaron y apoyaron para poder desarrollar mi trabajo y cumplirlo conforme se estipuló en el cronograma.

- Aprendizajes sociales

Aideé Hernández Torres

Desde mi punto de vista, la manera en la que nuestro proyecto ha tenido un impacto en la sociedad es desde una aportación en forma de mejoramiento de las capacidades de una empresa que forma parte de la economía mexicana.

De esta manera, impulsamos el crecimiento de ventas y de exportaciones desde una empresa establecida en el país para que de esta manera se pueda aportar a tener una balanza comercial más equilibrada.

De la misma manera, se espera que el proyecto pueda fungir como un elemento de motivación para más empresas puedan darse cuenta de que es posible que las empresas mexicanas tienen posibilidad de competir ser exitosas en el mercado internacional.

Miguel Alejandro Sotelo Delgadillo

Considero que a lo largo de este proyecto logramos todo el equipo como yo personalmente el desarrollarnos a nosotros mismos, así como a la sociedad

en diversos niveles, es importante hacer notar que dentro del área social apoyamos a la conservación y fomentación de empleo dentro de la empresa, debido a que posterior a nuestras recomendaciones se realizó la contratación de un nuevo elemento laboral, así como la consideración de expansión con más colaboradores en el futuro cercano.

Además de lo anteriormente mencionado, considero que el trabajo que llegamos a realizar fue de gran importancia ya que aporta al hecho de que productos orgullosamente mexicanos sean conocidos a nivel internacional debido a la exportación de los productos de la empresa, lo que directamente nos lleva a un incremento de presencia de productos originarios de la nación en otras partes del mundo.

Considero que este proyecto fue todo un éxito debido a las repercusiones positivas que se generaron con base en este proyecto, lo que trajo múltiples beneficios a toda la sociedad.

José Guadalupe Silva Fuentes

Este proyecto se ha enfocado en el crecimiento social de diferentes maneras uno es la creación de empleos, de igual manera la empresa y sus colaboradores han demostrado compromiso, lealtad, entusiasmo que hacen una empresa socialmente responsable.

Me doy cuenta que la Tequilera padre azul se esfuerza en sus productos dándoles calidad, excelente servicio y un ambiente empresarial que se refleja en la satisfacción de sus empleados, como ejemplo nosotros colaborando junto a la empresa podemos decir que nos sentimos en confianza y pudimos desarrollar plenamente las habilidades que hemos aprendido en la carrera.

- Aprendizajes éticos

Aideé Hernández Torres

Considero que en el aspecto ético, logré darme cuenta de la importancia de comprometernos como equipo con la empresa y enfocarnos a poder ofrecerles una solución a sus problemas, todo esto con el fin de que el esfuerzo y la dedicación que se tuvieron a lo largo del semestre dieran resultados que puedan beneficiar al desarrollo continuo de la empresa.

De esta manera quedó mucho más claro lo importante que es tener en cuenta ese compromiso que se ha hecho y tomarlo en consideración en cada una de las partes del proyecto, para de esta manera aumentar el nivel de esfuerzo y enfoque que se le dedica al proyecto a lo largo del semestre.

#### Miguel Alejandro Sotelo Delgadillo

Considero que, dentro de los aprendizajes éticos alcanzados, dentro del proyecto, se vio reflejado dentro de las acciones por parte de todo el equipo y en las mías mismas, como lo fueron decisión de asistir directamente a la intervención en el CRT y CNIT, ya que esto refleja el compromiso existente al proyecto de la misma manera la ética empresarial a su vez es algo que caracteriza a la empresa en cuestión la cual ha demostrado cualidades empresariales y éticas excepcionales.

Como resultado de la ética tanto del equipo como de la empresa quedo la experiencia para con base en esto poder poner mis saberes a disposición de empresas exportadores pudiendo ofrecer consultorías acertadas y oportunas.

#### José Guadalupe Silva Fuentes

En lo personal considero que la empresa con la que trabajamos tiene una excelente ética empresarial y se nota en los premios y certificados que ha obtenido. De igual manera a la hora de relacionarse con sus trabajadores y manera de hacer las cosas, siempre todo lo que nos pidieron era hacerlo con conciencia y de una manera leal y legal, muchas empresas podrían aprender

esto de la empresa, un buen trato con los empleados puede desarrollar un mejor aprovechamiento de recursos y motivación, que se refleja en la felicidad o comodidad de los trabajadores en la empresa. Así sus productos no solo son elaborados de manera rápida, sino que de gran calidad ya que las personas pondrán más atención en su manera de hacer las cosas. Con todo esto puedo decir que en mi profesión es mejor ser una persona ética ya que te trae mejores resultados productivos a largo plazo y que una persona sin ética fácilmente es identificada y mala para la organización.

- Aprendizajes en lo personal

Aideé Hernández Torres

Este PAP, como en el resto de los proyectos que he tenido en mi carrera, me ha ayudado bastante a desarrollarme con personas con las que no había trabajado anteriormente y esto me permite salirme un poco de mi zona de confort, conocer y aprender a partir de las distintas formas de pensar de los demás y a compartir mis ideas y complementarlas con las del resto del equipo.

También me permitió practicar y desarrollar varias habilidades como son: trabajo en equipo, comunicación asertiva, toma de decisiones y resolución de problemas.

En general, como en cualquier proyecto, aprendí bastante y me parece una manera muy buena de reforzar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera y ponerlos en práctica (además de que nuestro proyecto puede llegar a tener un impacto real y útil para la empresa).

Miguel Alejandro Sotelo Delgadillo

Después de este PAP logre aprendizajes que no creí conseguir, debido a que en mi PAP anterior tome un proyecto de consultoría, considere que sería muy similar lo cual me sorprendió cuando no fue así, ya que a lo largo de este

proyecto se requirió de mi parte la adquisición de nuevos conocimientos como los procesos de exportación, así como de importación de bebidas alcohólicas en otro continente lo cual despertó dentro de mí un gran deseo de conocimiento de las áreas de comercialización intercontinental. Así mismo, el proyecto me permitió aprender partes de la cultura existente dentro de otros países para incorporarlas a mis conocimientos tanto de relación social, así como de negociación y de esta manera adquirir una concepción más global y diversa del mundo hoy en día para poder llevarlo a avanzar desde mis posibilidades.

#### José Guadalupe Silva Fuentes

Este proyecto ha sido una experiencia muy diferente de lo que se ha visto y vivido en toda la carrera, ya que aprendí a desarrollarme con las demás personas de una forma productiva, aprendí que se necesita el apoyo de todos en la organización tanto de superiores como colaboradores para poder llevar a cabo el cumplimiento de objetivos. De igual forma, aprendí la importancia del desarrollo individual de aptitudes y habilidades, ya que el compromiso y dedicación son esenciales para elaborar los trabajos individuales y que existen ocasiones que, si no elaboras tu trabajo, no solo te afectas a ti mismo sino al trabajo de los demás y al cumplimiento de objetivos.

Personalmente creo que la empresa con la que laboramos es una excelente empresa que se preocupa por sus empleados y la calidad de sus productos y eso la ha llevado al éxito, pienso que todos debemos aplicar eso en nuestra vida, preocuparnos por el beneficio de los demás y no solo el personal, cuidar la calidad de nuestros productos para que el cliente obtenga un beneficio y esté contento con la marca.

Es importante no solo centrarte en un área de trabajo sino conocer de todo un poco en mi experiencia personal tuve que aprender sobre comercio exterior, relacionarme con las demás personas, ser paciente con las

respuestas y la obtención de información, saber filtrar información no viable o con fuentes poco confiables, ser consciente de mis tiempos y de mis compañeros. Saber qué dependencias pueden ayudarte y de cómo la cámara de comercio y el consejo regulador de tequila, ofrecen que permiten llevar a cabo un plan de exportación paso a paso.

## 5. Conclusiones

Tomando en cuenta los aspectos desarrollados respecto al mercado en el país destino, se llegó a la conclusión de que el esfuerzo que se está haciendo para exportar el producto a Tailandia es una opción muy viable y que muy probablemente traerá crecimiento y resultados positivos al crecimiento de la empresa.

A partir de esta conclusión, se le podría recomendar a la empresa buscar más canales de comercialización en el país destino con el fin de aprovechar la poca presencia de competidores que existen en la región, y de esta manera lograr posicionar la marca en el país destino y generar una ventaja competitiva previo a que comiencen a llegar más competidores en un futuro próximo.

Retomando la principal problemática dentro del proyecto que fue el tema del etanol dentro del producto, se llevó a cabo una investigación exhaustiva de la cual se obtuvieron resultados positivos, por medio de múltiples fuentes que nos arrojaron que actualmente no existe ninguna restricción por la cual el producto en cuestión no pudiera entrar al mercado meta de Tailandia.

Dentro de las recomendaciones existentes para poder llevar a cabo esta transacción internacional, sugerimos que se hable con el cliente potencial y hacerles llegar la información obtenida para que de esta manera pueda estar seguro de la legalidad de la operación, a su vez ofrecer el envío de muestra, para análisis por laboratorios tailandeses certificados.

## 6. Bibliografía

- Azul, P. (2020). La Historia | Padre azul Tequila. Retrieved 26 April 2020, from <https://padreazul.com/es/la-historia/>
- BBVA. (2020, abril 24). Factoraje Financiero | Empresas | BBVA México. Recuperado 24 de abril de 2020, de <https://www.bbva.mx/empresas/productos/financiamiento/servicios-especializados/factoraje.html>
- CRT, C. (2020). <http://www.crt.org.mx>. Retrieved 26 April 2020, from <https://www.crt.org.mx/index.php/es/component/content/article/2-uncategorised/28-asociados>
- Economía de Tailandia. (2020). Retrieved 26 April 2020, from <https://www.iieg.gob.mx/contenido/Economia/Tailandia%20Feb16.pdf>
- En Bangkok le están construyendo un templo al tequila y al mezcal. (2016, 2 junio). Recuperado 25 febrero, 2020, de <https://www.vice.com/es/article/3d4j5n/en-bangkok-estan-construyendo-un-templo-de-tequila-y-mezcal>
- Euromonitor International. (2018, diciembre 1). Spirits in Thailand . Recuperado 25 de febrero de 2020, de <http://www-portal-euromonitor-com.ezproxy.iteso.mx/portal/?FK%2banB8rQmce21rWA%2bVnrw%3d%3d>
- Euromonitor.com. 2020. Euromonitor International | Strategic Market Research, Data & Analysis. [online] Available at: <<https://www.euromonitor.com/>> [Accessed 26 April 2020].
- Governance, C., Daniel's, J., Reserve, W., Forester, O., Times, E., Whisky, C., Craft, C., Whiskey, S., BenRiach, T., GlenDronach, T., Distillery, G., Jimador, e., Lopez, P., Gin, F., Information, N., Report, A., Information, S., Filings, F., Presentations, E., Releases, N., Canada, S., International, S., Are, W., Offer, O., Officer, L., Council, D., Diversity, S., Community, I., Groups, E., Strategy, O., Responsibility, A., Sustainability, E., People, O., Relations, C., Index, G., Statement, M., Grant, A., Drinking, O., Information, N., Use, T., Policy, P., Policy, C., Login, B. and Login, E., 2020. Pepe Lopez - Brown-Forman. [online] Brown-Forman. Available at: <<https://www.brown-forman.com/brands/pepe-lopez/>> [Accessed 26 April 2020].

- Iberglobal.com. 2020. [online] Available at: <[http://www.berglobal.com/files/2017-2/EI\\_contrato\\_internacional\\_Cuatrecasas.pdf](http://www.berglobal.com/files/2017-2/EI_contrato_internacional_Cuatrecasas.pdf)> [Accessed 26 April 2020].
- Limited, B. (2020). Thailand's new alcohol labelling and message requirements. Retrieved 26 April 2020, from <https://www.bangkokpost.com/business/698316/thailand-new-alcohol-labelling-and-message-requirements>
- Nacional Financiera. (s. f.). Cadenas Productivas. Recuperado 23 de abril de 2020, de [https://www.nafin.com/portalnf/content/cadenas-productivas/cadenas\\_productivas.html](https://www.nafin.com/portalnf/content/cadenas-productivas/cadenas_productivas.html)
- Padre azul Añejo. (2019, noviembre 18). Recuperado 16 de febrero de 2020, de <https://padreazul.com/es/product/padre-azul-anejo/>
- Padre azul Blanco. (2019, noviembre 18). Recuperado 16 de febrero de 2020, de <https://padreazul.com/es/product/padre-azul-blanco/>
- Padre azul Reposado. (2019, noviembre 18). Recuperado 16 de febrero de 2020, de <https://padreazul.com/es/product/padre-azul-reposado/>
- Padre azul Tequila. 2020. Home | Padre Azul Tequila. [online] Available at: <<https://padreazul.com/es/>> [Accessed 26 April 2020].
- Sauza, T., 2020. Casa Sauza. [online] Casasauza.com. Available at: <<https://www.casasauza.com/>> [Accessed 26 April 2020].
- Siicex Caaarem. (2019, noviembre 18). Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación. Recuperado 6 de febrero de 2020, de <http://www.siicex-aaarem.org.mx/Bases/TIGIE2002.nsf/d58945443a3d19d886256bab00510b2e/fb19883a2b4bdda306256b490069b9de?OpenDocument>
- Tailandia - Tasa arancelaria. (2020). Retrieved 26 April 2020, from <https://www.indexmundi.com/es/datos/tailandia/tasa-arancelaria>
- Tailandia | Comercio y aranceles de importación por país | por país 2015 | WITS | Datos. (2020). Retrieved 26 April 2020, from <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/THA/Year/2015/TradeFlow/Import>
- Tequila In Thailand. (2020). Retrieved 26 April 2020, from <https://forum.thaivisa.com/topic/7035-tequila-in-thailand/>

- Tequila y mezcal, las bebidas mexicanas más exitosas en Asia y otras partes del mundo - Proyecto Puente. (2019, 24 febrero). Recuperado 25 febrero, 2020, de <https://proyectopuente.com.mx/2019/02/24/estas-bebidas-mexicanas-se-embriagan-de-exito-en-asia-y-en-el-mundo/>
- Tequila y mezcal, las bebidas mexicanas más exitosas en Asia y otras partes del mundo - Proyecto Puente. (2020). Retrieved 26 April 2020, from <https://proyectopuente.com.mx/2019/02/24/estas-bebidas-mexicanas-se-embriagan-de-exito-en-asia-y-en-el-mundo/>
- Todo sobre el alcohol en tailandia para los turistas. (2020). Retrieved 26 April 2020, from <https://nashaplaneta.net/es/asia/thai/art-alkogol-v-tailande>
- Todo sobre el alcohol en tailandia. (2019, 26 noviembre). Recuperado 25 febrero, 2020, de <https://nashaplaneta.net/es/asia/thai/art-alkogol-v-tailande>
- User, S. (2020). Inicio - Tequila Tres Mujeres. Retrieved 26 April 2020, from <https://tequilatresmujeres.com.mx/site/index.php/es/>
- www.cube.lv, C., 2020. KAH Tequila - The Day Of The Dead Tequila. [online] Kahtequila.com. Available at: <<http://www.kahtequila.com/en/>> [Accessed 26 April 2020].