

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

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

Empleabilidad y Emprendimiento

## **PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)**

Programa de vinculación internacional con PYMES



3J02 Desarrollo de capacidades para la exportación e importación

PAP vinculación internacional con PYMES Ceylon Pink Tea: Estudio de factibilidad de entrada al mercado Mexicano.

### **PRESENTAN**

Programas educativos y Estudiantes:

LCN Comercio y Negocios Globales Guadalupe Rodriguez Ascencio

LCN Comercio y Negocios Globales Tania Mayté Esparza Robles

LCN Comercio y Negocios Globales Paola del Rocio Pérez Gaytan

LCN Comercio y Negocios Globales Natalia Cisneros Hernandez

LMK Mercadotecnia María Fernanda Gómez López

Profesor PAP: Ing. Carlos Rikken Ramírez

Tlaquepaque, Jalisco, Mayo del 2018

# ÍNDICE

## Contenido

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

# REPORTE PAP

## Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

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

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

## Resumen

Este documento contiene una síntesis del trabajo que se realizó dentro del PAP vinculación internacional con PYMES ciclo primavera 2018 en conjunto con la empresa Ceylon Pink Tea, como objetivo de determinar la factibilidad de entrar al mercado mexicano con el te Ceylon Pink Tea, las regulaciones para este tipo de productos, las características del consumidor y el tamaño del mismo. Este proyecto se desarrollo en tres etapas: Producto, Mercado y Logística, concluyendo con los resultados y recomendaciones para la empresa.

## 1. Introducción

### 1.1. Objetivos

Determinar la viabilidad de venta de Ceylon Pink Tea en México mediante una investigación amplia y plena tanto al mercado como a las legislaciones a la importación para dicho producto.

Objetivos específicos:

Producto:

Identificar las características cuantitativas y cualitativas de Ceylon tea, así como conocer más a fondo nuestro producto, los beneficios que tiene y ver la viabilidad de su venta en México, conociendo sus principales características o lo que lo hacen ser un te diferente a los demás.

Mercado:

Identificar el mercado potencial, su tamaño y crecimiento así como características, describiendo el perfil del cliente final, identificando también a la competencia que existe dentro del sector. Por último analizar la información obtenida basándonos en nuestros conocimientos y nuestra capacidad como profesionistas de identificar las condiciones de mercado.

Logística:

Identificar las especificaciones de empaque del producto, conociendo las regulaciones y restricciones arancelarias, así como la documentación necesaria, generando así el reconocimiento de la mejor ruta comercial. Estudiar y reconocer la mejor ruta comercial para el traslado del producto. Conocer todas las legislaciones necesarias para la importación del producto, teniendo la certeza de cumplir con cada una de ellas.

## 1.2. Justificación

Apoyar a la empresa Ceylon Pink Tea que busca determinar la viabilidad de venta de su producto en México, la entrada del té al mercado mexicano permitirá mejorar los hábitos de la población y disminuir el consumo de otras bebidas que no favorecen a la salud, dado que México se encuentra dentro de los 10 países con altos índices de obesidad en el mundo. El producto ofrece una opción más en la oferta del mercado para encontrar mejores beneficios que otros té que se encuentran dentro de la oferta, es importante mencionar que, al consumir este producto los consumidores podrán obtener el triple de antioxidantes que el té verde tradicional, es por esto que este producto es una opción más saludable para un mercado que está preocupado por su bienestar y busca cambiar sus hábitos. Este proyecto nos permite compartir con la organización extranjera conocimiento, cultura y la diversidad que existe en nuestro país, ayudando así a entender como es el mercado mexicano en cuestiones de consumo, costumbres, estilo de vida, además de mejorar los hábitos mexicanos este proyecto también busca poner en práctica nuestros conocimientos adquiridos de algunas asignaturas como: costos, investigación de mercado, logística, análisis del consumidor y otras materias dentro del plan de estudios del departamento de Economía, Administración y mercadología.

## 1.3 Antecedentes

Ceylon Pink Tea es una empresa de desarrollo y comercialización de té que tiene como interés determinar la factibilidad de entrar al mercado mexicano por las características del consumidor y el tamaño del mismo, para ello el Iteso desarrolló un proyecto de investigación para que la empresa determine si es o no factible el vender en México su producto.

## 1.4. Contexto

En México en el año 2016 se detectó una tendencia de crecimiento de bebidas calientes, esto fue causado por tres razones, la primera fue el cambio de bebidas convencionales a bebidas premium, la segunda fue que el número de consumidores de estos productos estaba aumentando y, finalmente, el aumento de la cafeterías especializadas.

Los líderes del mercado fueron el café en el puesto número uno, seguido por el té y otras bebidas calientes, atribuyendo estos resultados a la gran participación de ventas causada en primer lugar, por su presencia en el mercado y en segundo lugar, por el conveniente posicionamiento de dichos productos en la sociedad actual.

El mercado mexicano ha estado expuesto a una mayor oferta de café y té, mucho más amplia y diversa que antes, presentando también diferencias en dos variables importantes, calidad y sabor, es por eso que la entrada de productos premium es una excelente oportunidad de negocio para nuevas marcas.

Se ha observado una tendencia entre los jóvenes, ya que son ellos quienes están más dispuestos a probar nuevos productos así como experiencias, a diferencia de otros grupos demográficos de edad avanzada. Cabe señalar que los jóvenes representan el 43% de la sociedad mexicana, con base a datos obtenidos de INEGI.

Los mexicanos suelen beber té con la esperanza de aliviar enfermedades comunes como los resfriados, la gripe y el dolor de estómago, por mencionar algunos, debido a esto existen diferentes mezclas de hierbas utilizadas para varios síntomas. Hoy en día las personas se vuelven más conscientes de su salud disfrutando del consumo constante de productos sofisticados que ofrecen beneficios.

Actualmente, el té es percibido como una alternativa saludable para las bebidas carbonatadas y el agua embotellada con sabor, sin embargo algunas compañías promueven el té listo para beber como una bebida divertida y diversificada, desarrollando

mezclas interesantes, como el té verde con frutas como mango o mandarina, así como el té negro con otros sabores como durazno, limón y frutos rojas, atrayendo a las personas más jóvenes. El líder del té RTD (listo para beber) es Fuze Tea de la compañía Coca Cola México, generando liderazgo gracias a su red de distribución y sus fuertes campañas publicitarias.

No obstante, esta clasificación de bebidas tuvo una disminución de ventas en México, debido a que en el año 2014 se lanzó una campaña de concientización sobre el incremento de la obesidad. Los consumidores tomaron conciencia de los pocos beneficios que tenía para la salud en comparación con sus precios elevados, el cual es causado por el impuesto sobre el azúcar. Esto dio lugar a una caída significativa del té listo para beber en el mercado.

Debido a la marcada tendencia de volver a lo natural, lo orgánico, lo que no daña la salud o el cuerpo, se ha presentado un creciente consumo de infusiones frutales con combinaciones de sabores interesantes introducidas por una amplia gama de nuevos competidores durante este mismo período.

Según un artículo encontrado en la revista mexicana Milenio, hay tres tipos de consumidores potenciales para esta categoría de producto:

- Los que van a una tienda naturista para obtener hierbas y usarlas como medicina preventiva o alternativa.
- Los que beben té solo por gusto.
- Los que están dispuestos a probar.

## 2. Desarrollo



## 2.1. Sustento teórico y metodológico

- Conceptos disciplinares:

En esta fase del proyecto se aplicaron conocimientos propios de las carreras de Comercio y Negocios Globales y Mercadotecnia orientados a ver la viabilidad de venta en México de Ceylon Pink Tea, aplicando lo visto en materias específicas de ambas carreras tales como logística y mercadotecnia, por ejemplo. Todo esto permitió tener las bases o sustento teórico para buscar e identificar en particular la información necesaria para nuestro proyecto.

Una vez reforzados los conocimientos teóricos, el aspecto metodológico nos ayudó a organizar la información de manera práctica y congruente, buscando la información en herramientas conocidas a través de las materias, se generó un plan de trabajo el cual cubriera de manera simultánea diversas áreas del proyecto, con el fin de que cada miembro del equipo pudiera trabajar de manera ordenada un tema y subtema, sustentando toda la información en diversas fuentes obtenidas a través de las tecnologías de información.

La comunicación con los empresarios se realiza mediante sesiones previamente acordadas a través de correo electrónico, Skype y teléfono, permitiéndonos comunicarnos con los empresarios, escuchar sus necesidades, preguntas, así como recibir una retroalimentación oportuna del proyecto, realizando como equipo minutas de cada sesión con el fin de recordar lo acordado en la junta y realizar los cambios necesarios, o bien, continuar trabajando los siguientes puntos.

El cumplimiento del desarrollo de cada tema y el objetivo final se logró utilizando herramientas tecnológicas y de información como lo son: Euromonitor, Trade Wizard y diversos documentos de investigación provenientes de fuentes confiables.

- Referentes metodológicos:

Primeramente, definimos tanto el objetivo general, como los objetivos específicos que se busca alcanzar con este proyecto.

Posteriormente, se buscó información cualitativa y cuantitativa en diversas fuentes según la naturaleza de los datos que se buscaba obtener.

Se recabó información demográfica de México.

Se analizaron casos de euromonitor como el de té en México, así como, bebidas alcohólicas en México, por mencionar algunos, así como casos de Globaledge MSU, esto con el fin de conocer el mercado de té, las tendencias de consumo, crecimiento y valor del mercado, etc.

Se indago sobre la competencia tanto directa como indirecta, su participación en el mercado y sus puntos de venta.

Se examinaron los canales de distribución principales para este tipo de producto.

Realizamos una captación de datos, lo cual consistía en procesar los resultado obtenidos hasta ese momento en el contexto de uso del té en México.

Al tener la información necesaria fuimos a hacer un investigación de campo a diferentes establecimientos donde se vendía té que presentaba características similares al producto al que estamos enfocándonos. Al analizar a la competencia nos dimos cuenta de diferentes aspectos que van desde el etiquetado, el mercado y la forma en como se exhibe el producto lo cual nos ayudó a darnos una mejor vista del panorama.

Después de la investigación de la competencia nos encargamos de buscar información del consumidor para hacer un análisis de su comportamiento en México, en los cuales observamos las variaciones en las preferencias del mercado , su aceptación a través de factores de conducta y psicológicos.

## 2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

- Descripción del proyecto

Con este proyecto se pretende determinar la viabilidad de la importación de té Ceylon Pink Tea en México, la metodología partirá de los objetivos específicos del proyecto.

### Producto:

Primero que nada, es necesario el conocimiento de las características tanto cualitativas como cuantitativas del producto, de este modo, nos permitirá identificar su código armonizado para así tener una visión mucho más clara de las restricciones gubernamentales, que se deben tener en cuenta para realizar esta actividad comercial, permitiendo así, registrar la marca en México en caso de que no lo esté.

### Mercado:

Posteriormente, se debe tener un panorama claro respecto al mercado, estando al tanto de los datos demográficos del mismo, yendo desde lo más general hasta lo más particular, logrando así definir el mejor mercado para la comercialización del producto en México, conociendo el contexto y la demanda del mismo, así como las características culturales y el comportamiento del consumidor para definir el perfil del cliente final, siendo capaces al mismo tiempo de poder identificar a la competencia que existe en este sector, de este modo será posible establecer el canal de distribución que mejor se adapte al producto.

### Logística:

Finalmente, al haber cubierto los puntos antes explicados, se podrá entonces hacer un análisis respecto a las condiciones de empaque que el producto requiere durante su

transportación, así como un embalaje óptimo del mismo partiendo de las medidas de las cajas y los pallets para esta operación.

Así mismo, implementando el uso de herramientas como SIICEX y la TIGIE, se deberán verificar las regulaciones arancelarias, si el producto deberá o no pagar impuestos, teniendo certeza de la documentación correcta y exacta para la importación final del producto, permitiendo así generar un juicio y una evaluación entre las opciones de transporte, las rutas comerciales posibles y un estimado en precios.

- Plan de trabajo

Primero se planificó la manera más efectiva en cómo organizar cada trabajo para llevar a cabo el proyecto, fijamos en un cronograma las actividades a realizar, para llevar un orden cumpliendo con las actividades de manera adecuada y definida para llegar al objetivo, saber si es viable o no la importación de éste té a México.

<b>CRONOGRAMA DEL PROYECTO CEYLON PINK TEA</b>				
<b>ENERO</b>				
	<b>15-19</b>	<b>22-26</b>	<b>29-02</b>	
CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO				
PRECIO DE EXPORTACIÓN				
REGULACIONES GUBERNAMENTALES				
<b>FEBRERO</b>				
	<b>05-09</b>	<b>12-16</b>	<b>19-23</b>	<b>26-02</b>
MERCADO/ATRACTIVO				
INVESTIGACIÓN DE MERCADO				
<b>MARZO</b>				
	<b>05-09</b>	<b>12-16</b>	<b>19-23</b>	<b>26-30</b>
INVESTIGACIÓN DE MERCADO				
LOGISTICA ESPECIFICACIONES				
REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS				
DOCUMENTACION Y TRANSPORTE				
ALMACENAJE				
<b>ABRIL</b>				
	<b>02-06</b>	<b>09-13</b>	<b>16-20</b>	<b>23-27</b>
PRESENTACION INTERMEDIA				
AGENTES ADUANALES				
RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES				
<b>MAYO</b>				
	<b>30-04</b>	<b>07-11</b>	<b>14-18</b>	<b>21-25</b>
PRESENTACIÓN INTERNA CPAP				
ENTREGA DE PROYECTO A EMPRESA				

Las actividades realizadas engloban diferentes áreas Profesionales, técnicas y operativas que se detallan a continuación.

- Profesionales: Identificar el mercado del mercado del té en México, clasificar el mercado, realizar investigación del mercado, identificar los hábitos de consumo.
- Técnicas: La identificación de la Fracción arancelaria del té, las regulaciones gubernamentales entre otras actividades.
- Operativas: Las especificaciones de logística, la documentación y el transporte y el almacenaje del té.

Los Recursos necesarios para poder realizar estas actividades van desde el capital humano que somos las integrantes de éste equipo quienes estuvimos aplicando los conocimientos que hemos adquirido a lo largo de nuestras carreras y el profesor que nos asesoró a lo

largo del proyecto guiándonos para que entregamos un producto de calidad y profesional. Los recursos tecnológicos que utilizamos fueron mayormente bases de datos donde obtuvimos información tanto cualitativa como cuantitativa y sobre otros temas como las regulaciones internas del té en México.

Las reuniones de trabajo se realizaban dos veces a la semana, lunes y miércoles por la tarde. Los lunes nos enfocamos a ver temas específicos con el profesor, dónde aclarar nuestras dudas y nos guiaba hacia los siguientes pasos a realizar. Los Miércoles era trabajo colaborativo con todo el equipo y el profesor, avanzabamos en el proyecto de importación y si surgían dudas en el proceso Cel profesor nos ayudaba a resolverlas.

De manera individual cada una iba trabajando los temas que corresponden a lo largo de la semana para tener listo el entregable que enviaríamos a el profesor a más tardar el sábado. El domingo el revisaba el proyecto y nos hacía sus comentarios que veríamos a detalle el lunes siguiente y así sucesivamente a lo largo del semestre.

Por otro lado, como herramienta de apoyo teníamos un chat grupal en el cual nos comunicamos para checar los estatus de las entregas, explicar dudas, dar avisos entre otras cuestiones que nos ayudaban a tener una mejor comunicación y realizar un mejor trabajo.

- Desarrollo de propuesta de mejora

Cómo habíamos mencionado antes, este proyecto se trata de identificar la viabilidad de la importación de té a México.

### 3. Resultados del trabajo profesional

El documento final no se presenta por el convenio de confidencialidad que firmó la universidad y los alumnos con la empresa. El resumen del mismo es:

#### Producto:

Se hizo un análisis del producto Ceylon Pink Tea, describiendo todas las características que este contiene, de esta manera se investigó la clasificación arancelaria, para así saber el tipo de impuestos, regulaciones, derechos, que aplican para dicho producto.

Una de las cosas importantes a considerar fué el registro de marca en México y en otros países, ya que la marca aún no lo tiene.

Se hizo una investigación de las regulaciones gubernamentales para la importación de té en México, para determinar cómo será manejado y tener un correcto cumplimiento de la entrada de mercancías al país.

Toda esta investigación nos arrojó información fundamental para la entrada de este tipo té a México.

#### Mercado:

En esta parte del proyecto nos enfocamos en el país donde se quiere importar el producto, a través del análisis de datos encontrados en páginas de confianza, se observó que en en el 2015 el grupo de 15-64 años constituye el 65% de la población, un grupo que tiene tendencias al cuidado de la salud y a probar cosas nuevas.

Uno de los descubrimientos más destacados fue que al analizar la información que obtuvimos de las bases de datos notamos una tendencia de crecimiento de bebidas calientes, causado por tres razones: El cambio de bebidas convencionales a bebidas premium, el aumento del número de consumidores de estos productos y finalmente, el incremento de la cafeterías especializadas.

Otro factor importante y clave fue que se mostró una tendencia mayor hacia los productos premium que los productos estándar.

Lo que se puede resaltar de las investigaciones de campo realizadas fue que, los principales competidores del mercado se encuentran en distintos puntos de venta y esto demuestra el buen posicionamiento que tienen.

Logística:

Dentro de este capítulo una de las cosas que se realizaron fue que se especificaron características del empaque del producto, número y acomodo en tarimas en el contenedor y finalmente el cálculo del número de productos que se transporta.

Posteriormente se solicitó una cotización de transporte para poder mover el producto de Sri Lanka a Guadalajara a raíz de eso se realizó un ejercicio de pricing en la cual primero se hizo un desglose de costos por caja y por sobre de té para después hacer el cálculo del precio del producto para el importador, distribuidor y el consumidor, con base al precio para el consumidor hicimos una comparación con otros productos que pueden ser competencia de Ceylon Pink Tea.



### Posicionamiento:

Al hacer un análisis de la competencia de té importados en supermercados, se encontró que el precio Ceylon Pink Tea es mucho más elevado que los demás, por lo tanto deberá centrarse en un segmento de mercado alto, que esté dispuesto a pagar por los beneficios que tiene este producto premium.

Invertir en la imagen del producto, será de mucha importancia. El mercado cada vez está más saturado y más competitivo con una gran variedad de productos similares, es por eso que invertir en el empaque puede ser otra buena opción de diferenciación, ya que es el primer contacto visual que tiene el consumidor con el producto. “Para lograr una diferenciación se deberá romper con lo tradicional”.

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

##### **Natalia Cisneros Hernández**

- Aprendizajes profesionales

Las competencias que desarrollé a lo largo del proyecto de manera genérica fue aprender a trabajar con un grupo de personas bastante diferente al que se acostumbra, es un equipo que tiene muchas ventajas y una de ellas es que se conforma por un equipo numeroso de personas pero esto se volvió una desventaja debido a la falta de organización del equipo, así que aprendí a tomar las riendas vigilando el proyecto y realizando trabajo extra, todo para poder obtener buenos resultados y conseguir el objetivo del proyecto.

Por otro lado comprendí la metodología más productiva para llevar a cabo un plan de negocio, cómo organizar los pasos para redactar un documento ejecutivo además escrito en inglés. Adquirir esos conocimientos son muy útiles por diferentes razones, primero que nada me sirve a futuro, si quiero iniciar un negocio de impo- expo, tener las bases sustentadas con información actual que reduce el riesgo de fracaso, la otra razón es que podría utilizar la metodología y vender planes de negocio a empresas que necesiten tener una mayor certeza si es viable un negocio de impo-expo a partir de sus características y el mercado.

Con respecto al desarrollo de otras capacidades puedo decir que aprendí a ser más colaborativa, en otras ocasiones siempre me limitaba a hacer solo el trabajo que me correspondía, nada más y nada menos de otro modo me enojaba al saber que alguien estaba trabajando menos que yo. En éste proyecto comprendí que a veces para que las cosas salgan bien es necesario dar un poco más de lo que se debe si se quieren cumplir

con la meta, además ayudar a mis compañeras cuando tienen dudas, poder resolverlas. Al final obtuvimos un trabajo bien hecho y eso hace que valga la pena.

Con este trabajo me di cuenta sobre el contexto de importaciones de un producto específico que fue el té, pero pienso que estos conocimientos de importación sobre todo la metodología de investigación se puede aplicar en cualquier producto y adquirir estos conocimientos abre las puertas para desarrollar diferentes proyectos tanto de importación como de exportación. A pesar de que ya tenía conocimientos sobre las bases de datos que utilizamos para elaborar la parte de mercado y las condiciones del producto (té) en México, en este proyecto se debieron utilizar de manera más amplia y profunda para encontrar la información adecuada para saber la viabilidad del producto.

Comprendí la importancia de analizar a los consumidores, en este caso a los consumidores de té de manera amplia y detallada, descubriendo cuáles son sus preferencias, dónde lo consumen, cuánto pagan por ello y otros datos más, con esto me di cuenta de la importancia de estudiar al consumidor, para saber cómo llegar a él y de qué manera se puede conectar más fácil, siendo un producto importado y teniendo a un mercado tan acaparado por otras marcas, se debe de investigar de manera más detallada al cliente.

Después de haber cursado este PAP adquirí los conocimientos necesarios como para desarrollar por mi cuenta planes de negocio de importación o incluso de exportación, haciendo unos cambios menores en la metodología, podría usarlos yo misma o venderlos a empresas, y es una oportunidad muy grande de negocio que me ha dado como resultado el haber cursado este PAP.

- Aprendizajes sociales

En el área social, pienso que al aprender a hacer planes de negocio se abre la oportunidad de ayudar al sector productor de la región, ya que se puede hacer un

proyecto donde se puedan exportar a diferentes lugares del mundo los productos agrícolas y así para activar a los productores que han ido perdiendo terreno debido las empresas nacionales y trasnacionales que han acaparado el mercado. Creo que los comerciantes deberíamos de apoyar diferentes sectores llevando sus productos al extranjero y así ayudar a la economía del país, mediante programas de apoyo que da el gobierno.

Me siento ahora capaz de tomar iniciativa y aplicar lo que he aprendido pero ahora sin ayuda de un asesor, haciéndome responsable del proyecto y coordinar los esfuerzos para llevar a cabo un trabajo de calidad que resulte exitoso.

- Aprendizajes éticos.

Por la naturaleza del proyecto no tuve problemas éticos, ya que el producto a importar es legal y consumir el producto es benéfico para la salud y es una alternativa saludable de bebida. Pero me pongo a pensar sobre diferentes situaciones, muchas veces hay problemas sobre productos nuevos que entran al mercado de repente, que no se tiene mucho conocimiento en general, como al principio los cigarros electrónicos, se presentaban como una alternativa menos dañina que el tabaco convencional, se comenzaron a fabricar en masa y se distribuyeron alrededor del mundo sin mucha regulación de los países por falta de conocimiento. Al estar ya en función con los consumidores, muchos de estos cigarros electrónicos explotaron debido a fallas con el sistema de cargado, además que no deja de tener nicotina. Nosotros como importadores nos debemos de asegurar que los productos que traemos al país cumplan con las regulaciones necesarias, cumplan su función de manera óptima y que los productos no vayan a tener problemas que afecten a los consumidores a largo plazo debido a la mala información del producto.

Yo como comerciante y como futura egresada del ITESO, me comprometo a siempre cumplir con las regulaciones gubernamentales de los productos que vaya a importar o exportar, sin evadir u ocultar ninguna información del producto que represente un riesgo para la salud de los consumidores, siempre actuando de manera ética, consciente y sin dejarme llevar por las ganancias.

- Aprendizajes en lo personal.

En este PAP pude poner a prueba varios de los conocimientos que he adquirido durante la carrera, y también puse a prueba muchas de mis capacidades que van fuera de lo profesional. Me dí cuenta que puedo hacer un documento ejecutivo en inglés, realizado de manera óptima, entendible y sobre todo vendible. Al principio tenía miedo de no redactar bien, pero el profesor nos ayudó mucho y poco a poco pude ganar confianza.

Con respecto a mis compañeras, pienso que el equipo de trabajo se adaptó bien, a pesar de que tenemos diferentes ocupaciones y no todas estudiamos la misma carrera, cada quien pudo desarrollar una parte del proyecto mejor que nadie, dado a nuestras capacidades y nuestras preferencias. pienso que este equipo de trabajo también se asimila a uno real en una empresa, ya que el trabajo debe de quedar listo en tiempo y forma, todos deben de poner de su parte y apoyarse ya que no es válido entregar algo incompleto o mal hecho.

Me gustó mucho el PAP que elegí y también el proyecto, el ámbito de la importación es algo que siempre me ha llamado la atención desde que cursé la materia de “plan de negocio” en 6to semestre y desde entonces me pareció una buena idea desarrollarlo en un futuro, con este PAP pude obtener una experiencia más real y aprender muchas cosas más relacionados con el tema, me siento muy contenta con los resultados del proyecto y con los conocimientos nuevos que aprendí.

## **Guadalupe Rodriguez A.**

- **Aprendizaje profesional**

Este proyecto fue mi segundo PAP me ayudó a comprender y a poner en práctica los conocimientos teóricos que he tenido a lo largo de mi carrera, una de las cosas más importantes que considero personalmente fue el manejo tanto de la ética como el resguardo y manejo de la información ya que los empresarios confiaron en nosotros para proporcionarnos información directamente de la empresa para poder darle buen uso a esta misma y comprometernos sobre todo con este proyecto, además que me ayudó en el aspecto del idioma inglés ya que todo este proyecto fue realizado en este idioma y logré ponerlo en práctica, sobre todo la escritura y la gramática, algunos aprendizajes significativos para mí y sobre todo lo tomé como un reto fue la búsqueda de información, que en este mundo globalizado en el que vivimos cada vez es más accesible encontrar información importante, relevante y sobre todo de gran ayuda para poder desarrollar un buen proyecto. Es importante nosotros como estudiantes lograr darnos cuenta de toda la información que podemos encontrar y sobre todo cuál es confiable para poder tener un proyecto de calidad y sobre todo como en nuestro caso que la información que obtengamos sea de gran ayuda para el desarrollo de la empresa y para la venta del producto, aprendí de este proyecto y sobre todo me queda muy claro que no se necesitan grandes ideas sino ideas innovadoras, comprometerse con el consumidor y sobre todo con el mercado a ofrecer productos de buena calidad y no quedarse en una zona de confort, siempre tratar de estar innovando.

- **Aprendizaje ético**

Como equipo tratamos siempre de mantener la información confidencial sólo dentro de nosotras y del profesor y sobre todo darle buen uso a esta misma únicamente y con el fin de lograr nuestro objetivo, considero que como equipo supimos cómo manejar la

información y sobre todo mantener nuestra ética profesional en todo momento, esta experiencia que viví me lleva a tener una visión más clara a futuro ya que nunca debemos olvidar nuestra ética y el hecho de hacer las cosas bien y por un buen camino siempre te llevará a lograr el éxito y sobre todo tus objetivos tanto profesionales como personales, este PAP me hizo comprender que el uso y manejo de la información es vital y de gran importancia.

- **Aprendizaje en lo personal**

En este PAP logré darme cuenta de lo importante que es conocer perfectamente a tu consumidor, cada detalle y sobre todo cada característica, aprendí y fue un gran aprendizaje para mí este PAP el hecho de plantear un objetivo y una meta desde el inicio para desarrollar todo un trabajo y poder cumplir estos objetivos y sobre todo tomar una gran experiencia de toda la información que tenemos accesible y cómo podemos transformarla y sobre todo el gran beneficio que aporta a cualquier emprendedor, a lo largo de este proyecto pude aterrizar todos mis conocimientos que he ido adquiriendo en mi carrera con el fin de ayudar a la empresa a entrar en el mercado de México, dejando claro siempre tener y mantener una buena ética y sobre todo el uso y manejo de la información confidencial.

### **Tania Mayté Esparza Robles**

- **Aprendizajes profesionales**

A través de este proyecto utilicé distintas competencias, por ejemplo la capacidad crítica ya que es algo que no tenía desarrollado, empecé a comprender, examinar y desarrollé de una forma distinta de realizar la comprensión de información y hacer un análisis.

De las competencias genéricas que desarrollé fue en un principio el trabajo en equipo, a lo largo de mi desarrollo profesional dentro de la universidad tuve la oportunidad de trabajar con compañeros conocidos pero dentro del pap se aprende a trabajar con personas desconocidas para mí fue aprender a tener una organización, comprender actitudes, tomar el liderazgo en algunos momentos, manejo de crisis que eran parte importante. Por otra parte, aprendí a exigirme más a mi persona ya que es un pap donde se tiene que desarrollar habilidades de escritura y comprensión de lectura en inglés, esta parte permitió acabar con retos que estoy segura que se me presentarán en mi vida profesional. En cuanto a la metodología del trabajo para mí fue una bomba de conocimientos teóricos-prácticos, donde me acerque más a la realidad y tuve un contacto directo con lo que realmente es el mundo laboral.

Uno de las principales disciplinas fueron las científicas y sociales ya que tuve que desarrollar capacidades para el mejor uso de las bases de datos, acomodos de archivos fue todo un reto que al final dedujimos que era problema de formato de un documento ese tipo de problemas ya no se presentarán en un futuro ya que ya tengo el conocimiento por otro lado, también desarrollé más el uso de excel que ya sabía un poco ahora aprendí más fórmulas que igual me van a servir mucho en el futuro, aprendí más de México de su economía, la forma en la que se realizan los negocios tuve una perspectiva externa de lo que es el país, muchas veces solo nos quedamos con lo que dice la población mundial sobre nosotros,definitivamente este proyecto más que enriquecerme a nivel profesional me hizo crecer como persona.

El contexto México, me ayudó a reconocer como persona el estado en el que realmente se encuentra mi país, un país que cuenta con recursos naturales para ser primer mundista, donde existe una diversidad de personas que están dispuestas a aceptar un cambio de ser necesarios, donde el mayor porcentaje de la población mexicana somos jóvenes que podemos hacer un cambio, tomó conciencia de la importancia que tiene la educación de calidad para un mejor proyecto de vida y como consecuencia conseguir una sociedad que



produzca y que implemente. En cuanto al campo profesional me dí cuenta de lo complicado que se ha vuelto mover mercancía en mi país a causa de la inseguridad, en este caso el hecho de que existan páginas que midan el riesgo de país me da un poco de triste que nos marquen un país con riesgo eso complica significativamente la entrada y salida de mercancía ya que de poder tener productos más baratos y precios más competitivos nos encontramos con todo lo contrario, son retos que se van a presentar en el campo laboral que a pesar de que ya existe la solución, no se ha hecho mucho por ello.

Principalmente mis conocimientos profesionales ya que recordé desde las materias que llevé en primer semestre hasta las que llevo actualmente, quiero mencionar que este pap es muy completo porque pone a prueba todo lo que yo aprendí, puedo decir abiertamente que había parte del mercado era algo que no me gusta del todo, sin embargo fue en lo que más trabajé, me costaba trabajo analizar datos y poner a prueba mis conocimientos de esta materia, al final del proyecto me dí cuenta de lo interesante que era y haciendo un recuento de cómo llegué a este momento, me atrevo a decir que el avance es muy significativo.

Me llevo gran parte de conocimiento del cual aprendí que es lo que quiero a que rama me voy a dirigir por distintas cosas pero principalmente por interés, también me di cuenta de que podía desarrollar capacidades que no sabía que podía mostrarlas tan rápido, pero principalmente lo que me llevo para implementarlo en mi vida profesional es el hecho de aceptar cualquier reto que se presente que con ayuda de un buen equipo de trabajo y el conocimiento de tus superiores el reto será vencido perder el miedo a cosas nuevas definitivamente llevan a tener una serie de beneficios en es especial experiencia ya que eso no se compra eso se obtiene y a través de estos proyectos es como lo nutro.

- Aprendizajes sociales

En el momento en el que acepte el proyecto sentí que empecé a ayudar la sociedad por dos motivos, el primero por utilizar mis conocimientos para ayudar a implementar nuevas formas de organización del proyecto y el segundo motivo es la responsabilidad por hacer llegar un producto que tiene beneficios para el mexicano mejorando la calidad de vida de cada uno.

Me siento segura de que puedo liderar un proyecto, ya que una de las experiencias de este PAP fue tomar iniciativa y decisiones que fueron parte clave del desarrollo de acuerdo al cronograma, fue de gran ayuda ya que tienes una responsabilidad más allá de una calificación y mientras las cosas se hagan bien hechas y en el tiempo indicado el resultado siempre será un éxito.

Pude innovar en este proyecto con nuevas herramientas que ayudan a rendir mejor los costos de importar un producto se puede evidenciar con el documento que realizamos de costeo que es realmente amigable para hacer cualquier cambio que la empresa decida o crea más conveniente. El mayor impacto que tuvo fueron los dos polos que existen en México por un lado un porcentaje significativo de personas que están dispuestas a tomar el cambio y por otro lado a personas que prefieren estar en su zona de confort esto muestra las distintas maneras de pensar y que cada una se debe respetar.

Este proyecto benefició a la sociedad mexicana a los que buscan mejorar sus hábitos y tener una mejor calidad de vida, beneficia a tiendas especializadas y supermercados que buscan tener un producto innovador y distinto a los productos que se ofrecen en el mercado, ampliando su cartera de productos y de esta forma impulsar su crecimiento como empresa.

Los saberes son transferibles ya que siempre se puede buscar tener una aportación social, siempre voy a tener presente en cualquier proyecto algún detalle que aporte algo porque

también se trata de impulsar al país a aprovechar nuestros recursos y mejorar nuestra sociedad.

Para dar seguimiento a la aportación social de este proyecto quiero implementar y apoyar la importación de productos que realmente favorezcan a la salud física y mental de los mexicanos con responsabilidad social más allá de los beneficios monetarios. La visión que tengo del mundo social definitivamente cambió pero creo que la que más cambió fue la visión de mi país, este proyecto me permitió ver más allá de México desde otra perspectiva he aprendido con esta PAP a socializar con distintas personas de otros países, formas de pensar, formas de trabajar y respetarlas.

- Aprendizajes éticos

Algunas de las decisiones que tomé fue desarrollar parte del mercado del proyecto fue una que no me gustó mucho ya que no tenía tantas habilidades para desarrollar este punto, sin embargo la consecuencia que tuvo fue que me gustó más de lo que pensaba, desarrollé habilidades nuevas como investigar en fuentes más confiables, analizarlas y usarlas con responsabilidad. Realmente todas las decisiones que tomé me permitieron desarrollar habilidades y fortalecer unas otras, me siento realmente muy contenta con el resultado que se obtuvo.

Me lleva a buscar una mejora en mi persona a ser la mejor para la sociedad, me invita a hacer las cosas bien sea cual sea su nivel de importancia, creo firmemente que primero tengo que trabajar en mi persona para poder ofrecer lo mejor de mí para los demás quiero hacerlo sin dejar a un lado lo que pasa a mi alrededor, preparándome día a día y buscando dar lo mejor.

Mi experiencia PAP la ejerceré con la mayor ética posible, haciendo las cosas con honestidad y con toda la responsabilidad que implique, quiero ayudar en todo lo que esté

a mi alcancé y compartir mi conocimiento así como la experiencia que he vivido este semestre, quiero ejercer mi profesión para mis futuros clientes o personas con las que trabajaré y de las que me pudieran rodear, también para la mi persona, mi familia, amigos y la sociedad si en algún punto puedo ofrecer mi servicio.

- Aprendizajes en lo personal

El PAP me regaló un momento en el que explote habilidades que no conocía, por ejemplo el manejo de mi persona bajo presión, me hizo conocerme más como persona puso a prueba mis debilidades para convertirlas en fortalezas, hizo que conociera habilidades que antes no conocía y que me gustaran cosas que antes no me agradaban del todo.

Me dio herramientas de análisis para poder entender la sociedad que me rodea y en este caso más sociedades fuera de mi círculo, reconocer la sociedad me permite dar apertura a conocer cuál es el contexto en el que vivo y que oportunidades me ofrece la sociedad, el pap me ayudó a darme cuenta de lo diverso que es mi país México, di apertura a nuevos gustos y costumbres de las personas así mismo como respetarlas y comprender la diversidad que hacer rico a la gente de mi país.

Para mi proyecto de vida aprendí muchas cosas desde entender la responsabilidad que implica desarrollar un proyecto, tomar este proyecto como uno de los primeros retos que se van a presentar dentro de mi vida personal, social, profesional y ética. Muchas de las cosas que me regaló para mi proyecto de vida fue los conocimientos nuevos no solo profesionales, me puso a prueba para conocerme mejor, mis debilidades y mis habilidades mostrando la mejor y peor parte de mí, sin embargo abrió mis ojos hacia cosas que realmente ignoraba, quiero realmente tomar esta experiencia y tenerla presente en el proyecto más importante, mi proyecto de vida.

## **María Fernanda Gómez L.**

- Aprendizajes profesionales

A lo largo de mi carrera he podido obtener varios conocimientos por medio de materias como investigación de mercados , análisis del consumidor, costos, etc. Gracias a esto pude aplicar todo lo aprendido de mi carrera en este proyecto, ya que todo eso fué bastante necesario.

Disciplina y organización en este proyecto fueron elementos clave. No fue un proyecto sencillo, fué complicado y largo. En ocasiones no podíamos organizarnos entre todos los integrantes del grupo y eso hacía que nos atrasamos por mucho más tiempo.

Mi reto en este proyecto fué en investigar el mercado al que irá dirigido el producto, investigar a fondo como es el consumidor, como está actualmente México en el aspecto de bebidas calientes. Todo este análisis llevó tiempo, no fue sencillo, pero estoy muy conforme con los resultados obtenidos.

- Aprendizajes sociales

Actualmente y con la ayuda de mis compañeros y profesor PAP, me siento con la capacidad de hacer un proyecto de este tipo, tengo los conocimientos necesarios y el empeño para sacar adelante un proyecto de tal magnitud.

Los beneficiados por este proyecto fuimos nosotras como alumnas, ya que nos dieron la oportunidad de trabajar con una empresa de prestigio, de un buen producto. También como lo hemos mencionado anteriormente, actualmente México se preocupa por su

salud, son más conscientes de lo que consumen, por lo tanto traer productos de alta calidad a nuestro país será beneficioso.

Creo que este tipo de proyectos son muy interesantes, y en especial este de Ceylon Pink Tea aporta mucho al mercado mexicano, ya que es muy beneficioso, no es una bebida más trayendo a México, es algo saludable y que puede agradarle a muchas personas, sustituyendo bebidas dañinas para el ser humano. Me gusta hacer investigaciones donde pueda dejar algo positivo no solo al empresario sino también al lugar en donde vivo.

- Aprendizajes éticos

Esta nueva experiencia PAP, y lo digo nueva porque es el primero que he llevado, fué muy diferente a lo vivido en algunas materias de la carrera, este proyecto me motivó a soltarme a hacer muchas cosas, trabajar con personas de Estados Unidos no fue sencillo para mí y más por tener que hablar otro idioma en público, pero gracias a esto me soltó a no ser tan tímida y no sentirme juzgada por nadie.

Por esta misma experiencia me ayudará en otros proyectos de vida o en trabajos futuros, ya que actualmente el inglés es indispensable en todos lados.

- Aprendizajes en lo personal

Realizar este proyecto me ayudó a descubrir lo capaz que soy al momento de entregar un trabajo profesional. También me ayudó a conocer las habilidades que tengo al momento de trabajar en equipo.

Investigar más acerca de las costumbres, perfil de personas en México, me gusto mucho y fué un poco más fácil desarrollarlo debido a que es algo que conozco, es donde crecí, y

creo que obtuve un buen resultado.

Este proyecto es fue de bastante ayuda para mi ya que te ayuda a saber cómo será la vida laboral, no es sencillo, pero esta oportunidad que te da el ITESO y es de suma ayuda.

### **Paola del Rocío Pérez Gaytán**

- Aprendizajes profesionales

Gracias al desarrollo y adquisición de distintas competencias tanto genéricas como profesionales, fue posible cerrar este curso con distintos aprendizajes. Se requirió búsqueda de información en diversas fuentes, por lo que fui capaz de encontrar datos, estudios, etc.. en plataformas, las cuales antes desconocía o me costaba trabajo navegar en ellas, dándome la capacidad de utilizarlas de manera eficiente para el futuro.

Así mismo, ya que la comunicación con el cliente era en otra lengua, me fue posible practicar el idioma, no solo de manera verbal ( en las juntas en línea) si no también de manera escrita, permitiendo identificar tecnicismos e incluso términos que son muy diferentes de un idioma a otro ampliando mi léxico tanto personal como profesional.

Por otra parte, también pude percatarme de muchos pros que tiene nuestro país, como su gran apertura comercial, su localización estratégica, su gran cantidad de recursos, es decir, es un territorio con mucho potencial para crecer, sin embargo también tiene muchos contras, uno de ellos es su alto índice de delincuencia, lo cual encarece mucho el transporte de mercancías ya que es necesario adquirir un seguro para la misma debido a sus riesgosas carreteras.

Este PAP representó un reto para mí en muchos aspectos, ya que a pesar de haber cursado distintas materias, pocas veces había puesto tan en práctica mis aprendizajes, no es lo mismo saber que es un agente aduanal, o conocer la LIGIE, el verdadero desafío llega cuando hay que hacer cotizaciones, buscar rutas comerciales, hacer costeo, analizar la información obtenida para tomar decisiones importantes no solo para mí y mi equipo, si no también para el empresario, todo esto me permitió tener una visión mucho más acertada a la realidad laboral.

Actualmente me considero una persona con bastante conocimiento dentro del mercado del té, percibiendo la gran competencia y variedad que existe de este producto, haciéndome consciente de lo importante que es contar con un diferenciador así como con una ventaja competitiva notoria para sobresalir, siendo esta información sumamente útil para mí ya que este campo siempre ha llamado mucho mi atención y me considero un amante de estos productos, incluso había contemplado la opción de emprender un negocio relacionado con esto, corroborando la viabilidad ya que es un mercado que está creciendo mucho por las tendencias de consumo actuales.

- Aprendizajes sociales

Analizando la realidad, considero que desarrollar este proyecto despertó en mí aún más ganas de emprender, pero hacerlo de manera disruptiva, ya que con Ceylon Pink Tea entendí que al tener un producto innovador y potencial, lo demás deja de ser tan complicado, sobre todo cuando también ofrecen beneficios reales para la sociedad.

Por otra parte, la colaboración con los demás también fue un aprendizaje remarcable, ya que a pesar de ser el grupo más numeroso, fuimos también el más desorganizado, fué ahí en donde teníamos que tener paciencia y tolerancia, respetando puntos de vista y maneras de pensar muy distintas, es en este tipo de circunstancias en donde aprendes a



confiar en otros, no siempre podemos hacer todo el trabajo solos y no por esto quiere decir que va a salir mal, porque es verdad, dos cabezas piensan mejor que una, sin embargo en nuestro caso hubo falta de comunicación dentro del equipo, lo que en varias ocasiones nos orillaba tomar decisiones de manera individual, lo cual considero que es una habilidad fundamental para liderar proyectos.

Este producto sin duda innova en muchos ámbitos de la sociedad, ya que es un producto nuevo que no existe en el mercado mexicano, proveniente de un país con poca participación, generando un aumento en las estadísticas de consumo de esta gama de productos, proponiendo una nueva manera de consumir té. Como un impacto evidente, se pudo observar la gran tendencia de consumo de estos productos, consecuencia de la conciencia que se ha tomado en los últimos años respecto a la salud y la calidad de vida, lo cual yo ya sabía que estaba ocurriendo, más no conocía las cifras reales de este cambio de chip en las personas, lo cual me parece altamente positivo para el país, debido a nuestros altos índices de obesidad actualmente.

Creo que este proyecto beneficia a muchos grupos, tanto a los empresarios que confiaron en nosotras para desarrollarlo, a las personas que disfrutaban experimentar nuevos productos con la disponibilidad para pagar por la experiencia, así como a las tiendas especialistas en té y a los supermercados, ampliando su gama de productos y generando mayor derrama económica. Me siento bastante conforme con el trabajo realizado, ya que mi servicio profesional fue útil para Ceylon Pink Tea, encontrando la viabilidad para la comercialización de su producto en México.

Estoy segura que los saberes que fueron desarrollados en este proyecto, pueden ser sin duda transferibles a cualquier otra labor de importación o exportación que realice en el futuro, ya que se cubrieron todas las áreas implicadas en estos procedimientos, lo cual seguirá aportando beneficios sociales debido a el crecimiento económico que estas actividades comerciales generan.

No obstante, respecto a mi visión del mundo social, me doy cuenta de la gran cantidad de productos y publicidad engañosa que existen, en donde los dueños de estas empresas buscan únicamente mayor crecimiento económico sin importarles las repercusiones que esto conlleve con los clientes. Me parece que es momento de aportar mi granito de arena, de únicamente trabajar con empresas honestas que ofrezcan productos reales y de provecho, o en contraste, cerciorarme de que mi empresa/producto/servicio que desee crear, también cuente con estas características.

- Aprendizajes éticos

Dentro de las principales decisiones que tomé fue estudiar a fondo las tiendas especializadas de té como una excelente alternativa para ofrecer Ceylon Pink Tea dentro de ellas, considero que fue una osadía ya que se había planteado distribuirlo únicamente en supermercados y autoservicios con una amplia cartera de productos premium, pero a mí me parecía una muy buena opción también, ya que al ser yo misma un cliente potencial para este producto, me gustaría encontrarlo en este tipo de establecimientos, debido a que no solo ofrecen mucha variedad de producto, si no también un ambiente agradable para pasar un rato ameno con una rica taza de té. Por consiguiente nos dimos cuenta que sí, efectivamente había oportunidad de negocio dentro de estas tiendas, trayendo resultados positivos a la investigación. Esto me trajo seguridad de mi misma, ratificando la importancia de confiar en mis conocimientos, fué bastante grato que mis compañeras respetaran mi punto de vista y me apoyaran con dicha deducción, ya que muchas veces este tipo de situaciones causan ruido en los demás, por miedo a caer en hipótesis equivocadas. Tengo plena certeza que esta experiencia me será de mucha ayuda en mi vida laboral, ya que si me vuelvo a encontrar en una situación así me será más fácil confrontarla teniendo siempre en cuenta que no existen equivocaciones, solo lecciones y hay que aprender de todas ellas.

Quiero ejercer mi profesión de la manera más correcta, responsable y leal posible, pero al mismo tiempo de manera libre, quiero que trabajo y mi legado sea trascendental para la sociedad, es decir dejar una huella positiva, pero sobre todo quiero sentirme orgullosa yo misma de todo lo que vaya logrando.

- Aprendizajes en lo personal

Gracias a este Pap, pude darme cuenta de muchas capacidades de las cuales hacía caso omiso, muchas veces nos devaluamos a nosotros mismos, nos quitamos valor y no reconocemos nuestros logros, estamos en constante comparación y competencia con otros, lejos de hacerlo de manera personal, lo importante es superarnos, crecer, estar en una mejora continua. Después de este proyecto, me siento muy capaz para desempeñar diversas labores, ya que estoy conciente de mi inteligencia, mi habilidad como comerciante, mis conocimientos, mi compromiso y mi dedicación.

Así mismo, me ayudó a identificar en qué áreas me siento mejor trabajando, o soy mejor realizando, por ejemplo, mercadotecnia, a pesar de que no es mi carrera elegida, me resulta profundamente interesante, por lo que decidí ampliar mis conocimientos estudiando más a fondo tópicos relacionados con ella.

Por otro lado, el trabajo en equipo es una competencia que puede acentuar, ya que en un trabajo de esta índole la comunicación asertiva es fundamental, el escuchar a otros y hacerse escuchar de manera respetuosa, y sobre todo tener empatía con ellos, ya que nunca se sabe por lo que pueda estar pasando la otra persona, por lo tanto, es necesario generar relaciones sanas para hacer las cosas de manera más dinámica y efectiva, tanto de manera interna, es decir con mi grupo de trabajo, como de manera externa, refiriendome en este caso, con el cliente.

Quiero reconocer la importancia que tiene el fijar metas, ya que esto define el rumbo de tu vida, estableciendo así mismo un tiempo para cumplirlas, inspirandote, evitando el estancamiento, el quedarse en la zona de confort, ya que de esta manera trabajamos y desarrollamos estrategias para cumplirlas, resultando aún más efectivo si lo hacemos en todas las áreas de nuestra vida, no solo en la laboral, también en el aspecto personal, familiar, de trascendencia y social, es por esto que gracias a este PAP pude razonar mejor sobre mi proyecto de vida, priorizando mis sueños, comprendiendo las dificultades que esto conlleva, pero a su vez esperando con emoción e incluso con ansias el resultado final de mi esfuerzo, tomando como modelo a empresarios exitosos y perseverantes como son los creadores de Ceylon Pink Tea, y a mi madre quien siempre a sido un ejemplo para mí, motivándome a seguir adelante, dejando los miedos, los paradigmas y los obstáculos atrás.

## 5. Conclusiones

En esta sección se muestran los hallazgos más importantes se expondrán en 3 secciones diferentes; producto, mercado y comercialización, con base al análisis de la información que se investigó en el informe completo, con el propósito de llegar a conclusiones que determinen el manejo sugerido del té rosado Ceylon en el mercado mexicano.

### Producto:

Como se mencionó al principio, es aconsejable registrar la marca en México para evitar problemas de marca y proteger la identidad del producto. También como se mencionó, otro medio de protección podría ser el protocolo de Madrid para registrar y gestionar marcas en todo el mundo.

Ceylon Pink Tea es algo nuevo que no se encuentra actualmente en el mercado mexicano, por eso una de las mejores alternativas de comercialización sería la diferenciación del producto, por sus características únicas, como el color rosado del té y la gran cantidad de antioxidantes que contiene.

### Mercado:

Como se mencionó a lo largo del documento, existe una tendencia creciente entre los jóvenes, que están constantemente dispuestos a probar nuevos productos, esto se debe a diferentes factores, el brinco de bebidas convencionales a bebidas premium, el incremento de cafés especializados y tiendas de té. Además, este grupo de personas está dispuesto a pagar por un producto que ofrezca la relación costo-beneficio.

Aunque el café es la bebida caliente más consumida en México, el té parece ser el

principal sustituto, por lo que nuestra recomendación es ofrecer Ceylon Pink Tea como un producto gourmet que enfatiza su calidad y beneficios para la salud.

El éxito y crecimiento del té verde se debe al hecho de que ahora la sociedad está mucho más preocupada y consciente de su salud y también está informada de los beneficios que brinda este té, por eso es extremadamente importante que Ceylon Pink Tea se distinga por su gran cantidad de antioxidantes que contiene, apelando a lo que el mercado busca, y también aprovecha su peculiar color como diferenciador, siendo esta su oferta de valor.

Las cuatro compañías locales que tienen el 66.3% de participación en el mercado mexicano no representan una competencia directa para Ceylon Pink Tea debido a la diferente categoría de producto del mercado en el que están enfocadas.

Otra recomendación para el Ceylon Pink Tea es crear alianzas con compañías nacionales de distribución, ya que tienen una red de distribución previa y relaciones estables en el campo.

Hay dos áreas de oportunidad para introducir el producto en el mercado, la primera es a través de tiendas minoristas o de autoservicio y la segunda es a través de tiendas de té especializadas. Depende de Ceylon Pink evaluar cuál es la mejor alternativa de acuerdo con sus objetivos y según lo que ambas opciones les ofrezcan.

Comercialización:

Como se indica en el documento, Ceylon Pink Tea debe cubrir una serie de reglas de etiquetado para importar a México, se debe crear una etiqueta de acuerdo con las pautas mexicanas. Esas directrices de etiquetado son para contenido neto y unidades de medida que están estipuladas en las normas NOM-030-SCFI-1993 y NOM-008-SCFI-2002, respectivamente.

Después de hacer el costeo del Ceylon Pink Tea, tenemos que el precio sugerido para el consumidor es de 162.46 MXN, que es alto, porque el precio promedio por caja de té en México es de \$ 63 MXN, significa que es un 72% más caro que usual. Pero debido a la información que obtuvimos al estudiar los distribuidores de té más importantes, los supermercados, pudimos observar que hay precios variados en las cajas de té, los precios más altos del té son los que se importan, como Ceylon Pink Tea. Se recomienda centrarse en un segmento de mercado alto, que tiene la capacidad económica de comprar un producto especializado como este té, que reconoce las cualidades del té y está dispuesto a pagar por los beneficios que tiene.

## 6. Bibliografía

*Metodología de Investigación de Mercados | Investigación de Mercado | Reclutamiento de Personal | Marketing Estratégico.* (2018). *Estudiomercado.cl*. Recuperado 4 Abril 2018, de <http://www.estudiomercado.cl/2009/10/19/metodologia-de-investigacion-de-mercados/>

Jáuregui, A., & Jáuregui, A. (2018). *7 elementos de metodología de investigación de mercados - GestioPolis*. *GestioPolis - Conocimiento en Negocios*. Recuperado 4 Abril 2018, de <https://www.gestiopolis.com/7-elementos-metodologia-investigacion-mercados/>

*Definición de recolección de datos — Definición.de.* (2018). *Definición.de*. Recuperado 4 Abril 2018, de <https://definicion.de/recoleccion-de-datos/>

Euromonitor International.(2017).*Hot Drinks in Mexico*. [PDF file]. recuperado 03 Febrero 2018, de <https://www.dropbox.com/home/Ceylon%20Pink%20Tea?preview=Hot+Drinks+in+Mexico.pdf>

Euromonitor International.(2017).*Tea in Mexico* [PDF file]. Recuperado 03 Febrero 2018, de <https://www.dropbox.com/home/Ceylon%20Pink%20Tea?preview=Tea+in+Mexico.pdf>

*Número de habitantes. Cuéntame de México.* (2018). *Cuentame.inegi.org.mx*. Recuperado 05 Febrero 2018, de <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/habitantes.aspx?tema=P>

*Go Pink | Pure Ceylon Pink Tea.* (2018). *Snackna.com*. Recuperado 03 Febrero 2018, de <http://snackna.com/>

*Convenio del Sistema Armonizado (SA).* (2018). *Tfig.unece.org*. Recuperado 10 Marzo 2018, de <http://tfig.unece.org/SP/contents/HS-convention.htm>

*Staff, I.* (2015, March 06). *Distribution Channel*. Recuperado Febrero 03, 2018, de <https://www.investopedia.com/terms/d/distribution-channel.asp>

*Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.* (2016). *Servicios que ofrece el IMPI | Tarifas | Tarifas Marcas, Avisos y Nombres Comerciales*. 02 Febrero 2018, de GOB.MX Sitio web: <https://www.gob.mx/imp/acciones-y-programas/servicios-que-ofrece-el-imp-tarifas-tarifas-marcas-avisos-y-nombres-comerciales>

*Instituto Nacional del Emprendedor .* (2017). *Registrar tu Marca – IMPI*. 02 Febrero 2018, de Secretaría de Economía Sitio web: <https://www.inadem.gob.mx/guia-de-tramites/registrar-tu-marca/>



Ramírez, M. (n.d.). *El té se abre camino en tierra mexicana*. Retrieved February 05, 2018, from [http://www.milenio.com/negocios/te-mercado-mexico\\_0\\_943705638.html](http://www.milenio.com/negocios/te-mercado-mexico_0_943705638.html)

*Product Characteristics Definition | Marketing Dictionary | MBA Skool-Study.Learn.Share..* (2018). *MBA Skool-Study.Learn.Share..* Retrieved 10 March 2018, from <https://www.mbaskool.com/business-concepts/marketing-and-strategy-terms/15162-product-characteristics.html>

Wipo. (2017). *Madrid Member Profiles México* . 14 Febrero 2018, de Wipo Sitio web: <http://www.wipo.int/madrid/memberprofiles/#/result?countries=9172&datafields=9580,957>

S. (n.d.). Requisitos para importar. Retrieved February 24, 2018, from [http://www.sat.gob.mx/aduanas/importando\\_exportando/redimenes/Paginas/requisitos\\_para\\_importar.aspx](http://www.sat.gob.mx/aduanas/importando_exportando/redimenes/Paginas/requisitos_para_importar.aspx)

(2018). *Siicex-caaarem.org.mx*. Retrieved 10 March 2018, from <http://www.siicex-caaarem.org.mx/bases/tigie2007.nsf/d58945443a3d19d886256bab00510b2e/9cbf3c349a2c3616862573020072a9df?OpenDocument>

Pau, A. (2018). *Ruta de teterías en Guadalajara - Odd Catrina. Odd Catrina*. Retrieved 1 March 2018, from <http://oddcatrina.com/2015/01/ruta-del-te-guadalajara/>

*Mexico | Etiquette, Customs, Culture & Business Guide*. (2018). *Kwintessential UK*. Retrieved 10 March 2018, from <http://www.kwintessential.co.uk/resources/guides/guide-to-mexico-etiquette-customs-culture-business/>

## Anexos

- 1.- Estilo de vida del consumidor en México
- 2.- Información Confidencial GoPink
- 3.- Bebidas Calientes en México, Contexto
- 4.- Bebidas Calientes en México, Gráficas de datos
- 5.- Código Armonizado
- 6.- Jugo en México, Gráficas de datos
- 7.- Jugo en México
- 8.- La industria de bebidas no alcohólicas en México
- 9.- Té listo para beber en México
- 10.- Té en México, Gráficas de datos
- 11.- Té en México
- 12.- Protocolo de Madrid