Jose Cuervo®

INTRODUCCIÓN

La industria del Tequila, una de las memorias más antiguas de México, se entreteje con una de las historias de la bicentenaria Tequilería Jose Cuervo. A semejanza de la nación mexicana, el Tequila nació mestizo: del agave americano y de los alambiques llegados de Europa, procedentes de una consonancia arábiga. Como testigo presencial de los momentos clave del acontecer histórico nacional, Jose Cuervo ha desarrollado un fuerte compromiso con el país, compromiso que, ante todo, se expresa en la inalterable calidad de su producto, que es reconocido como símbolo de la identidad nacional: el Tequila.

Desde hace más de 200 años, Jose Cuervo, la empresa más antigua de México y América Latina, ha venido trabajando ininterrumpidamente en la consolidación de un prestigio fundado en la calidad de sus tequilas. A continuación se muestra una semblanza de hechos trascendentes en la historia de la compañía:

1758. Jose Antonio de Cuervo recibe del Rey de España autorización para producir vino mezcal.

En 1758, el Rey Carlos IV de España otorga a Jose Antonio de Cuervo la concesión de un terreno en el estado de Jalisco, en el cual se instala una pequeña fábrica para la producción de vino mezcal.

1781. Jose Prudencio Cuervo compra un terreno sobre el que se construirá una destilería.

José Prudencio Cuervo compra un terreno de la Hacienda de Abajo, que con el tiempo albergaría la destilería Jose Cuervo y los campos de agave donde se produce el Tequila Cuervo. Con un nombre ya reconocido en la región, Cuervo encuentra tierra fértil a la cual poder llamar su hogar.

1795. Jose María Guadalupe Cuervo adquiere título de propiedad del terreno y construye la primera destilería.

Se transfiere el título de propiedad del terreno a José María Guadalupe Cuervo y se le otorga la primera concesión para producir Tequila de manera comercial. Jose María manda construir una destilería y comienza a producir Tequila: el "vino de la tierra".

1810. Inicia Guerra de Independencia.

1812. María Magdalena Ignacia Cuervo se casa con Vicente Rojas; la destilería cambia de nombre a *Fábrica La Rojeña.*

María Magdalena Ignacia, hija de Jose María Guadalupe Cuervo, hereda la destilería familiar. Se casa con Vicente Albino Rojas, quien bautiza la destilería con el nuevo nombre de *Fábrica La Rojeña.* El Sr. Rojas promueve el producto de la familia en otras regiones de la República.

1850. Las instalaciones de la Fábrica La Rojeña se amplían, anticipando la llegada del ferrocarril.

Jesús Flores toma el mando de la Fábrica La Rojeña. Anticipando la importancia de la llegada del sistema ferroviario, el Sr. Flores amplía el área de cultivo del agave y crea nuevas instalaciones para mejorar el proceso de destilación.

1873. Primer registro de exportación.

Jesús Flores envía tres barricas al estado de Nuevo México a través de El Paso, Texas, completando así su primera exportación a los Estados Unidos.

1880. Cuervo introduce el uso de botellas para la distribución del Tequila.

Jesús Flores establece el uso de botellas individuales para la distribución del Tequila, en reemplazo de las Damajuanas que se usaban anteriormente. Con su sabor fuerte y su práctico envase, Cuervo acompaña a los aventureros que constantemente cruzaban la frontera entre México y EE.UU.

1893. Se brinda con Cuervo en la Ciudad de los Vientos.

Los jueces de la Feria Mundial de Chicago otorgan un premio especial al "Brandy Mezcal de Tequila" y al mismo tiempo Cuervo empieza a hacerse popular en los Estados Unidos.

1900. Jose Cuervo, ahora y para siempre.

Ana González Rubio se casa con Jose Cuervo Labastida. Este descendiente directo del patriarca de la familia Jose Cuervo da un enfoque nuevo y moderno al negocio. Su primera decisión a principios del siglo XX fue bautizar al Tequila de la familia con el nombre de "Jose Cuervo".

1907. Tequila Cuervo gana el Grand Prix de 1907.

El Tequila Jose Cuervo gana el Gran Premio, en la Exposición Internacional de Madrid y su reputación de ser el mejor Tequila se extiende a Europa.

1909. Tequila Cuervo gana el Grand Prix de 1909.

El Tequila Jose Cuervo gana el Grand Prix en la Exhibición Internacional de Higiene y Comida en París. Cuervo adquiere fama mundial.

1910. Inicia la Revolución Mexicana.

1921. Un orgulloso legado continúa.

Después de la muerte de Jose Cuervo Labastida y de su esposa Ana, el negocio pasa a manos de Guillermo Freytag Schrier y posteriormente a su hijo Guillermo Freytag Gallardo.

1934. Primer contrato de distribución con E.U.A.

Se establece el primer contrato de distribución de Tequila Cuervo en Estados Unidos, para la marca Jose Cuervo Especial, en California.

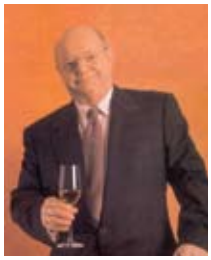
Doña Guadalupe Gallardo Gonzalez Rubio, hereda las propiedades de su tía Ana Gonzalez Rubio, y administra el negocio.

1945. Exportaciones a E.U.A. alcanzan 5,000 cajas anuales.

La exportación en volumen empieza a formar parte del quehacer cotidiano para Jose Cuervo.
El Cóctel Margarita es introducido a Estados Unidos.
Jose Cuervo en la época de oro del cine mexicano donde aparecen sus productos.

1964. Juan Beckmann Gallardo.

La familia Beckmann se une a Cuervo a través de Juan Beckmann Gallardo quien se hace cargo del negocio familiar.



1972. Juan Beckmann Vidal.

Don Juan Beckmann Vidal toma las riendas del negocio e inicia una agresiva expansión doméstica e internacional.

1974. Las exportaciones alcanzan 500,000 cajas anuales.

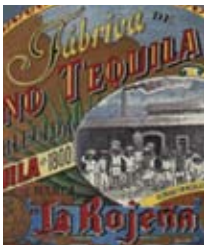
Jose Cuervo promueve el reconocimiento de la denominación de origen para el Tequila. Los estados de Jalisco, Guanajuato, Michoacán, Nayarit y Tamaulipas obtienen esta protección, por lo cual, para que una bebida sea Tequila, debe cumplir tres criterios: Ser de Agave tequilana Weber variedad azul, proceder de dicha denominación y así también, el lugar donde su proceso de elaboración se realice.
"Jose Cuervo You Are My Friend", canción éxito de la música country de la época. Las relaciones públicas: una labor intensa.

1982. Se abren oficinas internacionales.

Ubicadas en San Antonio Texas y Misión Viejo California, son creadas con la visión de un crecimiento agresivo de mercado.

1983. Exportaciones alcanzan un millón de cajas anuales.

Jose Cuervo continúa abriendo mercados y oportunidades para la industria tequilera.



1994. Exportaciones alcanzan dos millones de cajas anuales.

El éxito del Tequila en los Estados Unidos continúa. En México el boom tequilero registra más de 400 marcas.

1995. Jose Cuervo celebra 200 años con la línea Jose Cuervo Reserva de la Familia.

Jose Cuervo celebra su 200 aniversario lanzando la línea "Jose Cuervo Reserva de la Familia". Añejado a la perfección, embotellado y sellado a mano. Este generoso y exclusivo Tequila añejo es el éxito más reciente de la familia Cuervo.

1998. Exportaciones alcanzan tres millones de cajas, logrando el 52% de participación del mercado Norteamericano.

Jose Cuervo Especial es un orgullo de México en el mundo, pues es el Tequila de mayor venta mundial. Jose Cuervo ha logrado colocar en alto el nombre de México a nivel internacional, exportando una de las tradiciones mexicanas más arraigadas a más de 90 países. Orígenes humildes, grandeza que perdura.

2000. Jose Cuervo traslada sus oficinas internacionales a Nueva York, y abre nuevas en Miami, Londres y Hong Kong

Para estar más cercano a los centros de consumo, agencias de publicidad y distribuidores, Jose Cuervo reubica sus oficinas Internacionales.

2001. Jose Cuervo inicia la renovación de su plana directiva con personal de experiencia Internacional.

Juan Domingo Beckmann es nombrado Director Ejecutivo, toma control de las áreas de Ventas y Mercadotecnia.

2002. Renovación del contrato de distribución con DIAGEO en E.U.A.

Diageo se confirma como el distribuidor de los tequilas de la Línea Jose Cuervo para Norteamérica.

Don Juan Beckmann Vidal es nombrado el Líder del Año por la revista Expansión.

2003. Nuevo contrato de distribución para las líneas 1800 y Gran Centenario con Skyy en E.U.A.

Skyy Spirits se confirma como el distribuidor de las líneas 1800 y Gran Centenario para Norteamérica.
Jose Cuervo continúa expandiendo alianzas estratégicas de distribución en Europa, Asia y América Latina.

2004. Jose Cuervo gana el Premio Nacional de Exportación.

Jose Cuervo obtiene el Premio Nacional de Exportación, este reconocimiento fue entregado por el Presidente de la República, Vicente Fox Quesada, en ceremonia realizada en la residencia oficial de Los Pinos.

2005 – Premio Jalisco a la Calidad

Obtiene el Premio Jalisco a la Calidad 2005. Entregado por el C. Gobernador Francisco Ramírez Acuña.

2007 –Responsabilidad Social

Jose Cuervo obtiene el Distintivo de Empresa Socialmente Responsable.

2007. Premio Nacional de Calidad

Jose Cuervo obtiene el Premio Nacional de Calidad 2006, entregado por el C. Presidente de la República, Felipe Calderón Hinojosa.

PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN

Jose Cuervo es un creador de marcas y por medio de esta estrategia determina su propio destino, y fija los estándares y lineamientos a seguir para cada mercado.

Jose Cuervo es la primera marca de Tequila a nivel mundial, la primera marca de Tequila en los Estados Unidos, y la primera marca de Tequila 100% de agave en México. También la marca Jose Cuervo es la octava marca mundial de vinos y licores, y quinta en los Estados Unidos.

La Marca Global	
Marca de Tequila Mundial	# 1
Marca de Tequila EUA	# 1
Marca de Tequila 100% Agave en México	# 1
Marca de Vinos y Licores Mundial	# 8
Marca de Vinos y Licores en EUA	# 5
Marca de Salsa mexicana Premium en EUA	# 1

VIVE Cuervo

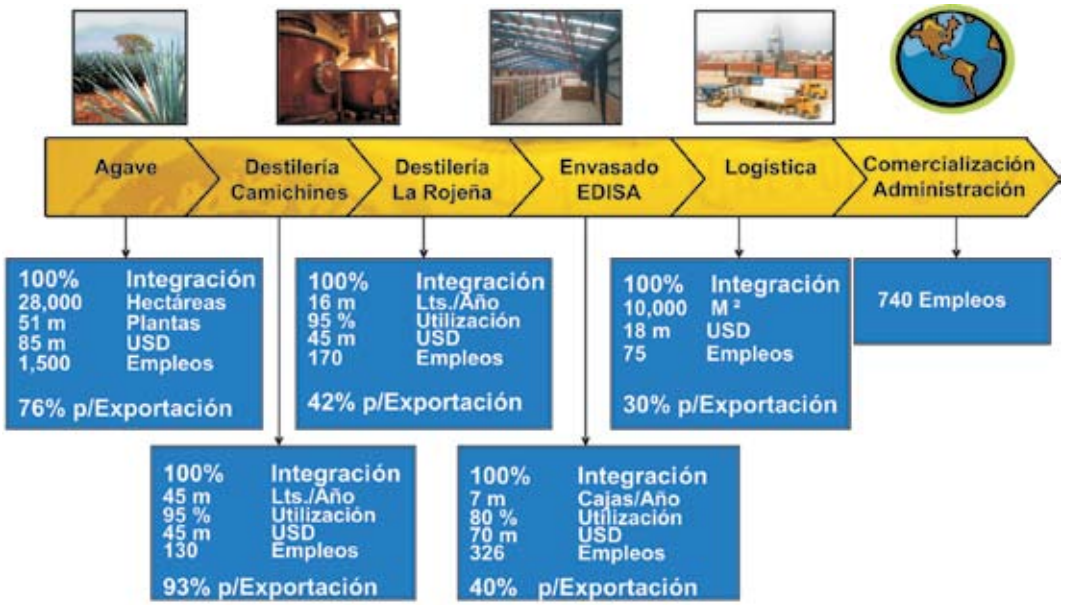
Jose Cuervo es el segundo distribuidor en importancia nacional por facturación, con liderazgo en categoría de Tequila 100%, Vodkas y Rones Premium.

Su cadena productiva está totalmente integrada, ya que su operación agrícola, destilación, envasado y distribución están perfectamente enlazados a lo largo de todo su flujo operacional. Por lo tanto, es importante destacar su contribución en cada una de sus etapas:

Como Agroindustria, Jose Cuervo desempeña un papel importante en el estado de Jalisco, tanto por la generación de empleos, como por la capacidad de lograr exportaciones e influir en el desarrollo de proveedores locales a lo largo de toda la cadena productiva.

En esta etapa, vale la pena mencionar que Jose Cuervo es el principal productor de su tipo al tener a su cargo alrededor de 51 millones de plantas (agaves) en aproximadamente 28,000 hectáreas de terreno en los estados de Jalisco, Nayarit y Michoacán, con una inversión superior a los 85 millones de dólares.

En el proceso de elaboración, Jose Cuervo tiene en operación dos plantas destiladoras. La primera de ellas está en la población de Tequila y la otra en el poblado de La Laja, municipio de Zapotlanejo, ambas en el Estado de Jalisco.



VIVE Cuervo

Planta La Rojeña tiene una capacidad de 16 millones de litros/año, una inversión superior a 45 millones de dólares, y se especializa en Tequila 100% de agave. La Planta Los Camichines tiene una capacidad de 45 millones de litros/año, una inversión superior a los 45 millones de dólares y se especializa en Tequila 51/49%.

La planta embotelladora y el centro de distribución se encuentran en la Zona Metropolitana de Guadalajara, capital de Jalisco. Su capacidad es de 7 millones de cajas/año y una inversión superior a los 70 millones de dólares.

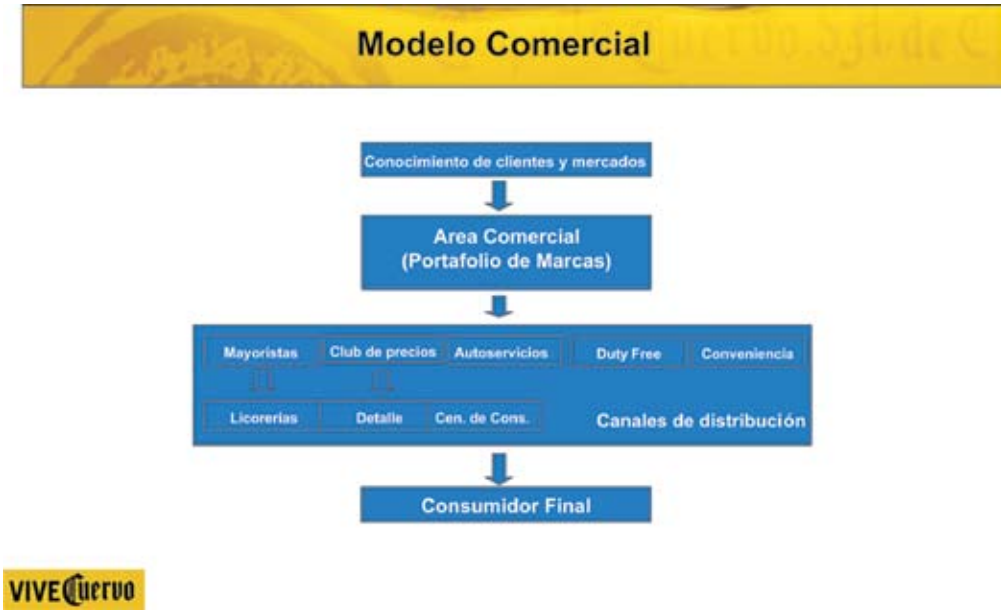
MODELO DE CALIDAD

1.- CLIENTES

Jose Cuervo ha desarrollado sistemas que permiten un profundo conocimiento del cliente y del mercado, estratificando desde su consumidor hasta los niveles macro, obteniendo la satisfacción de los clientes y logrando lealtad a la marca en los consumidores.

Sistema Comercial: Jose Cuervo asegura la permanencia y viabilidad del negocio en el futuro, identificando tendencias, oportunidades y necesidades de los consumidores, desarrollando marcas competitivas y atractivas a los clientes y consumidores.

Cada año se desarrolla un Plan de Marketing en el cual se analiza el potencial de cada marca, determinando estrategias, inversión y objetivos a alcanzar a través de programas y planes específicos.



VIVE Cuervo

Sistema de Distribución: Se soporta en cuatro gestiones básicas que son:

1. Administración de órdenes.
2. Planificación de transporte.
3. Administración de inventarios.
4. Embarques.

División Internacional: En la actualidad Jose Cuervo está presente en más de 90 países en los cinco continentes a través de una red de distribuidores terceros. El conocimiento del mercado local y regional es de suma importancia para lograr una mayor penetración y posicionamiento del mercado.

Estrategia Comercial: Jose Cuervo cuenta con un grupo de Mercadotecnia Internacional con sede en la ciudad de Nueva York y oficinas en Londres, Hong Kong y Miami, responsable del marketing internacional, la publicidad y la promoción de los productos de Jose Cuervo en todo el mundo.

Jose Cuervo ha adoptado el modelo de "Brand Company", a través del cual se establece la estrategia de marca, desarrollando la publicidad y creando herramientas de promoción, que los equipos locales puedan utilizar para concretar sus iniciativas.

Empresa de Marcas (Brand Co.)

- **Estrategia de marcas**
- **Desarrollo plan estratégico**
- **Implementación del concepto "Dueño de Nuestras Marcas"**
- **Estudios de investigación de mercados**
- **Interacción con los mercados**
- **Coordinación con distribuidores**

VIVE Cuervo

Como dueña de sus marcas, Jose Cuervo determina su destino, fijando los estándares y lineamientos a seguir en cada mercado.

• Tequila

– Línea Jose Cuervo (Propias)

– Línea Gran Centenario (Propias)

– Línea 1800 (Propias)

– Línea Don Julio (Propias)

– Tenampa, Tres Magueyes (Propias)

– Maestro Tequilero (Propias)

• Vodka y Ginebra:

- Oso Negro y Götland (Propias)
- Smirnoff, Danzka, y Absolut (En distribución)

• Ron:

- Matusalem y Castillo (Propias)
- Appleton (En distribución)

• Whisky (scotch y bourbon), Brandy y Cognac:

- The MaCallan, Cutty Sark, The Famous Grouse y Jim Beam
- Cheverny (Propia), St. Rémy Napoleon y Rémy Martin

• Licores, Cordiales y Mezcladores:

- Agavero, Dobel, Santa Clara y Sperrys (Propias)
- Cointreau, Vaccari, Galliano, Jägermeister, Dekuyper (En distribución)

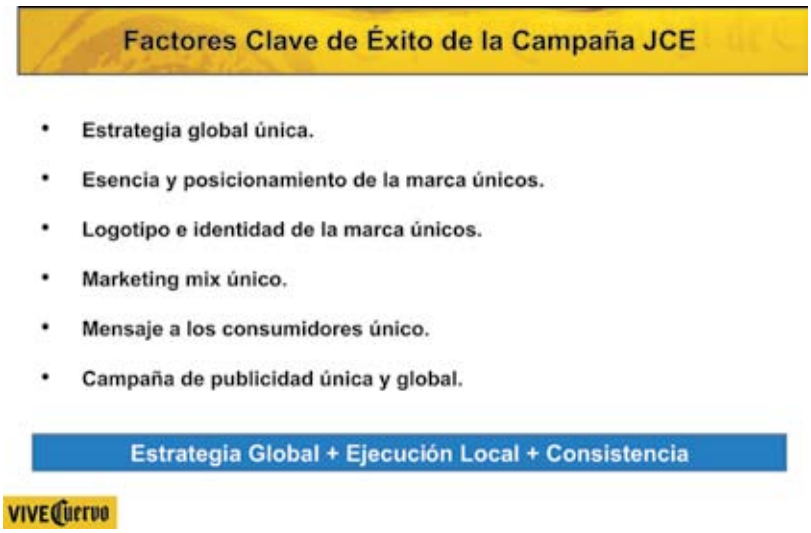
• Sidra, Vinos, Salsa, Sangrita y Bebida Energética:

- El Pomar, Clos San Jose, Cavas Santa Lucia (Propias)
- Montes y Lancers (En distribución)
- Cholula, De la Viuda, Viuda de Sánchez y b:oost_ (Propias)

Jose Cuervo inicia su actividad comercial definiendo la estrategia de Portafolio de Marcas, de acuerdo a las condiciones en cada uno de los mercados internacionales, para crear o reforzar la demanda de sus productos, y para satisfacer las tendencias del mercado y las necesidades de los consumidores.

Una vez analizados los principales factores de la estrategia de marcas, se definen los productos a ofrecer y los segmentos a servir.

Jose Cuervo aplica una estrategia de marca global y ha desarrollado una campaña de comunicaciones mundial denominada "Vive Cuervo", que ayuda a asegurar que los valores clave de la marca: liberación, picardía y diversión, cobren vida de manera uniforme en todos los países y en cada uno de los medios. La aplicación disciplinada y consistente de una campaña de publicidad mundial, permite a Jose Cuervo, llegar a los consumidores en todo el mundo, manteniendo un enfoque global y adaptando la ejecución a condiciones locales para lograr una mayor eficiencia.



Campaña Global Vive Cuervo, INGLES:

Campaña Global Vive Cuervo, ESPAÑOL:

Campaña Global Vive Cuervo, MERCADO HISPANO:

Campaña Global Vive Cuervo, GRIEGO:

Campaña Global Vive Cuervo, ITALIANO:

Campaña Global Vive Cuervo, PORTUGUES:

Campaña Global Vive Cuervo, ASIA/PACIFICO:

Además de un mismo mensaje, Jose Cuervo cuenta y aplica herramientas de promoción para reforzar la campaña publicitaria:

Campaña Cuervo Nation, País Independiente:

Campaña Cuervo Nation, Veranos más largos:

Campaña Cuervo Nation, Pasaporte:

Para Jose Cuervo, Internet ha venido a convertirse en un componente clave de sus esfuerzos generales de marketing global. Su sitio Web, "Cuervo.com" y sus sitios hermanos (por ejemplo "CuervoNation.com"), están dirigidos a los consumidores finales y su objetivo es profundizar la valoración de la marca, crearle fidelidad, y a su vez atraer a nuevos consumidores.

2.- LIDERAZGO

Jose Cuervo, vive y practica su misión, visión y valores a través de un equipo humano comprometido, teniendo como propósito la satisfacción del cliente apoyado en un modelo de calidad que involucra a todo el personal desde la Presidencia hasta los equipos naturales de trabajo.

El modelo de calidad está basado en el "Liderazgo a Todo Momento" donde el principal objetivo es: Desarrollar al personal a través del tiempo alcanzando el más alto nivel de desempeño.

La filosofía organizacional de Jose Cuervo es revisada y actualizada durante el proceso anual de planeación estratégica. La Dirección establece el destino de Jose Cuervo, en la visión, misión y valores. La parte humana es sin duda el más importante recurso en el cual Jose Cuervo pone especial atención, ya que es la base para llevar a cabo la visión de la compañía:

Jose Cuervo debe mantener el liderazgo mundial en Tequila y debe ser, en los próximos cinco años, el líder en los 10 mercados de mayor potencial, identificándose por la tradición y excelencia de sus productos.

Jose Cuervo debe mantener el liderazgo nacional de Tequila 100% de agave.

_

Jose Cuervo deberá ser la empresa Distribuidora de vinos y licores número uno de México, en facturación.

_

Jose Cuervo debe tener un crecimiento sostenido de utilidades del negocio que permita duplicarlas cada 5 años y proveer a los accionistas rendimientos superiores a los que la industria y el mercado otorga.

_

Jose Cuervo debe ser una empresa aspiracional para trabajar, identificándose como una compañía mexicana de alcance multinacional que atrae, retiene y desarrolla el mejor recurso humano.

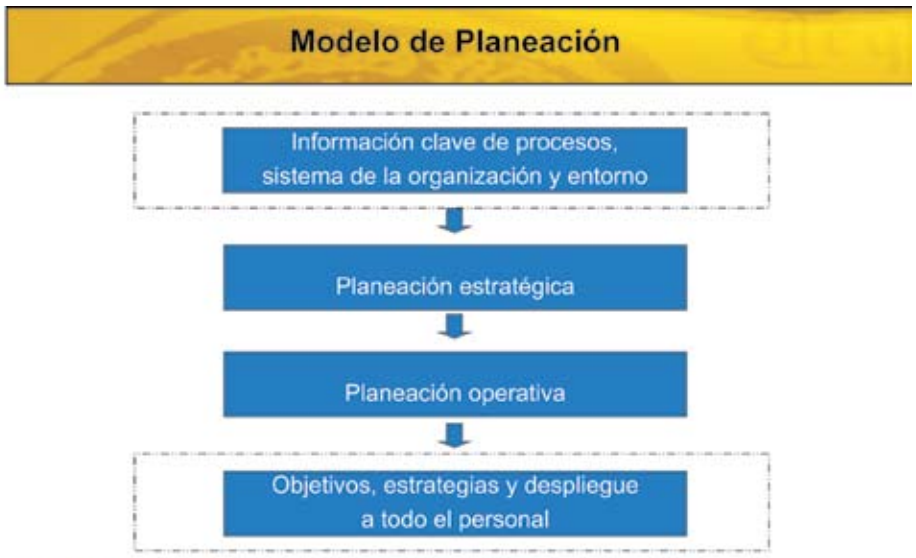
_

Jose Cuervo debe impactar positivamente en la comunidad donde se desarrolla.

Código de Conducta: El verdadero éxito comercial no radica solamente en el incremento de las utilidades y en un estado financiero sano, una compañía verdaderamente exitosa es sensible a las legítimas preocupaciones de todos aquellos que dependen de ella: comunidades en las que lleva a cabo sus negocios, inversionistas, empleados, clientes y socios comerciales. Consciente de ello, se cuenta con un Código de Conducta, en el cual se detallan los patrones generales de práctica comercial que considera aceptables e inaceptables, sin importar en que mercado se lleve a cabo un negocio.

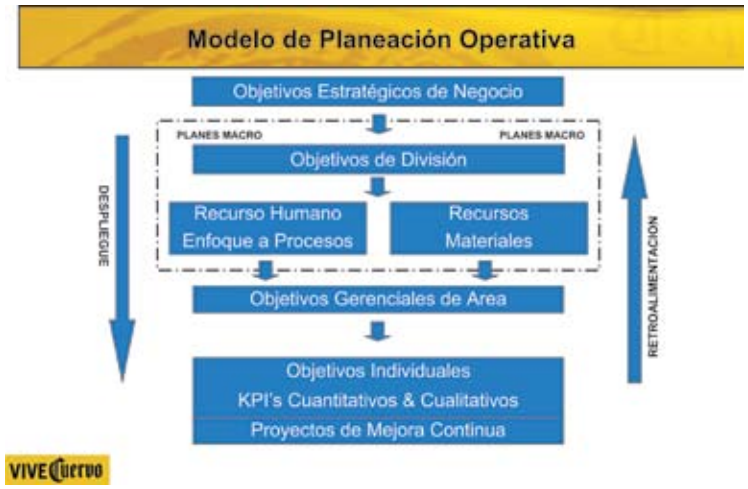
3.- PLANEACIÓN

Jose Cuervo, a través de su sistema de planeación define objetivos e implementa estrategias que permiten un desempeño integral para incrementar su posición competitiva y permanencia a largo plazo en el mercado.



Planeación estratégica: La Visión, Misión y Valores se definen de acuerdo a las condiciones de mercado y expectativas de los accionistas, y prevalecen como pilares esenciales de la compañía. La planeación estratégica es la plataforma para realizar los planes de acción de Jose Cuervo.

Planeación operativa: Se define de manera cualitativa y cuantitativa cómo alcanzar la Visión de la compañía, definiendo el plan financiero anual y las actividades específicas mediante el despliegue de la información en cascada a toda la organización y recibiendo la retroalimentación de los resultados.



4.- INFORMACIÓN Y CONOCIMIENTO

El modelo de información que Jose Cuervo utiliza está basado en el Sistema de Información de Administración Empresarial SAP, que es la base fundamental de la captación de datos de todas las operaciones de la organización en la cadena de valor, desde los procesos de materia prima hasta los consumidores finales. Contando también con sistemas que lo complementan y cubren necesidades adicionales del negocio, obteniendo así, una robusta plataforma para la administración de la información.

VIVE Cuervo

Conocimiento Organizacional: Jose Cuervo, ha establecido un proceso de administración del conocimiento del capital intelectual con la finalidad de encontrar, crear, usar y proteger las ideas que surgen en la organización; agregando e integrando la información dentro de un depósito que sea accesible para todo el personal, seguro y específico, y que estimule la creación de ideas.

VIVE Cuervo

De esta forma se diseñan los planes de **Desarrollo**, comparando las **Necesidades de Conocimiento** requeridas contra el inventario disponible existente **(Disponibilidad)** = GAP de Conocimiento, estos planes incluyen en primer término el desarrollo de personal interno, la contratación de personal externo, la tercerización y el aprovechamiento de las relaciones con nuestros socios comerciales.
El proceso de **Transferencia** de la información es apoyado por los sistemas existentes, aprovechando la tecnología para facilitar y lograr la efectividad de este proceso, como muestra es la utilización de una INTRANET y la implantación del SIRH (Sistema Integral de Recursos Humanos). La parte donde se capitaliza todo lo anterior es la de la **Aplicación**, ya que es aquí donde se conjuntan la información, la experiencia, las habilidades y las actitudes para realizar las tareas y finalmente se **Evalúan** estas actuaciones mediante un sistema de evaluación de desempeño anual a todos los niveles de la organización, finalizando el ciclo y generando las bases para el inicio del siguiente.

5.- PERSONAL

Jose Cuervo crea condiciones necesarias para el desarrollo del personal a través de sistemas de trabajo fundamentados y sistematizados que permiten optimizar el talento individual y de equipo, así mismo mejorar la calidad de vida por medio de programas enfocados a mantener y elevar la satisfacción, como fundamento que garantice el logro de objetivos de la compañía.

Los sistemas de trabajo están diseñados por procesos de manera natural; por departamentos o células de trabajo en una interrelación con la cadena cliente-proveedor interno, apoyándose en los subsistemas que hacen que la organización sea sistemática y puedan lograrse la VISIÓN-MISIÓN-VALORES de la compañía.

Jose Cuervo está convencido de que el personal es *"El elemento más importante de la organización"* por ello está orientado, no sólo a tener personal de alta calidad, sino a llevar a la organización a ser una empresa de alto desempeño.

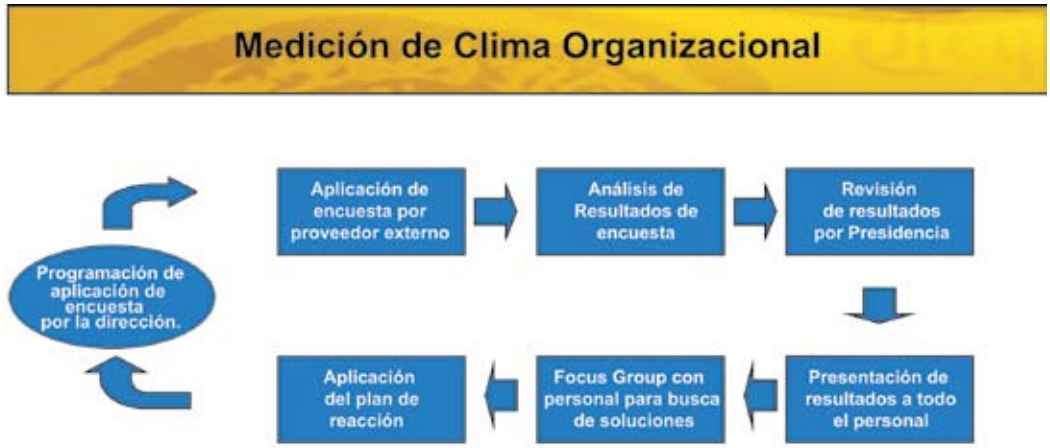
Trabajo en Equipo: Jose Cuervo entrelaza fuertemente el trabajo en equipo con el "bono de productividad"; su principal función es el lograr resultados analizando y proponiendo soluciones que mejoren los resultados esperados por la compañía. Jose cuervo utiliza Herramientas de Clase Mundial, tales como: 5´S, mantenimiento productivo total, análisis de valor agregado, multihabilidades, entre otras, mismas que contribuyen a la mejora de resultados.

Evaluación de desempeño y bono de productividad: Consiste en la alineación de cada una de las actividades de los trabajadores de Jose Cuervo y al logro de la Visión, Misión y Valores, a través del establecimiento anual de objetivos, la medición del desempeño y el reconocimiento de logros.

Existen tres tipos de objetivos: De Negocio, Desarrollo de Gente o Equipo de Trabajo y Personales, que son revisados periódicamente con el fin de reforzar estrategias para el cumplimiento de los mismos.

VIVE Cuervo

Calidad de vida: Para lograr el nivel de eficiencia que demanda Jose Cuervo, se necesita contar con gente comprometida con la organización; que se desarrolle en un ambiente de comunicación efectiva, liderazgo, capacitación, mejora continua, sentido de pertenencia, metas, objetivos y cultura de innovación. Por tal motivo Jose Cuervo ha establecido un sistema que permita evaluar el grado de satisfacción que la gente tiene en la compañía ("encuesta de clima laboral" aplicada anualmente).

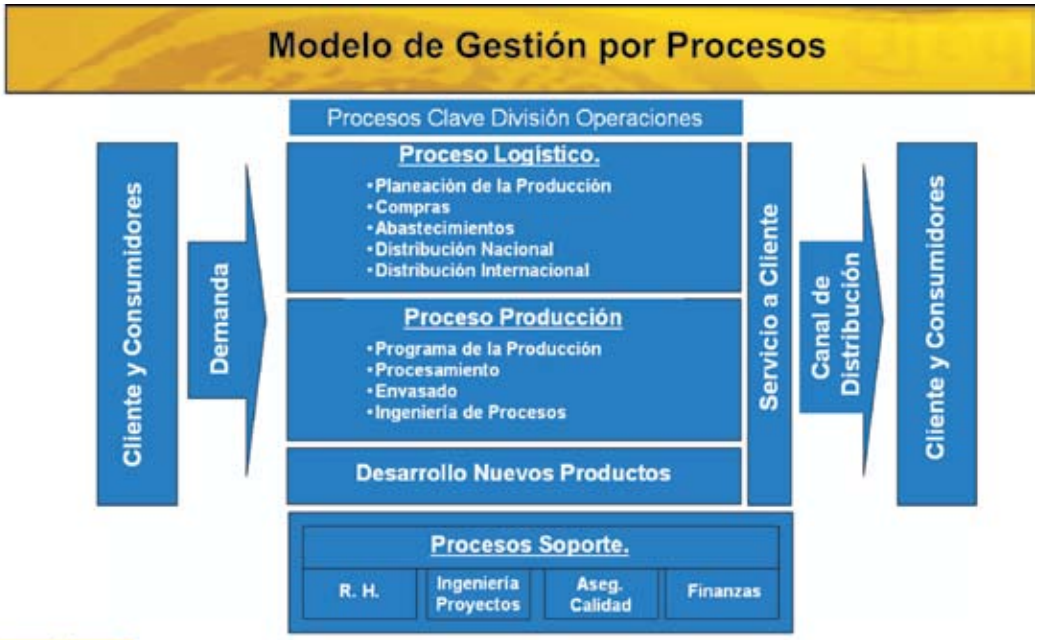


VIVE Cuervo

6. - PROCESOS

Jose Cuervo a través de su sistema de procesos se asegura de satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, desarrollando y mejorando nuestros productos a través de una adecuada gestión y mejora de nuestros procesos.

El propósito es la administración, integración, planeación y ejecución de los procesos de Jose Cuervo; controlando los elementos críticos de cada una de las operaciones y cumpliendo con las expectativas de los clientes. Jose Cuervo utiliza la Norma ISO 9001:2000 y CIP (Control Integral del Proceso), los cuales constituyen una herramienta para la administración sistemática de nuestros procesos.



VIVE Cuervo

En Jose Cuervo el enfoque a procesos se traduce en:

- Definición sistemática de las actividades, recursos e insumos necesarios para obtener los resultados.
- Administración y mejora mediante indicadores de efectividad y eficiencia.
- Establecimiento de responsabilidades para las actividades clave.
- Identificación de interfaces de actividades clave entre funciones de la organización.
- Enfocar recursos, métodos y materiales que mejoren las actividades clave.

Laboratorios de Ensayo: Jose Cuervo cuenta con laboratorios acreditados desde 1992, inicialmente ante el Sistema Nacional de Laboratorios de Prueba (SINALP) y actualmente con la entidad mexicana de acreditación a.c. (ema).

Mantener laboratorios acreditados confiere una ventaja competitiva en cuanto al servicio al cliente, asegurando el cumplimiento de especificaciones y normas en los productos suministrados.

Modelo de Desarrollo de proveedores:

VIVE Cuervo

Estrategias: El desarrollo de proveedores se basa en una integración de sistemas en donde los involucrados son:
CALIDAD+ DESARROLLO DE PROVEEDORES: Realización de Especificaciones, auditorias, estándares, indicadores de calidad, retroalimentación a proveedores.
DESARROLLO DE PROVEEDORES: Negociaciones, análisis Volumen de negocio, análisis Costo-Beneficio, elegibilidad, Budget (Precios-volumen).
PLANEACIÓN+DESARROLLO DE PROVEEDORES: Indicadores de servicio, entregas a tiempo, órdenes completas, convenios cliente-proveedor, inventarios, comunicaciones

7.- RESPONSABILIDAD SOCIAL

"Del agave sacaré mi fuerza y a mi tierra la devolveré"
Juan Beckmann Vidal (Presidente Jose Cuervo)

Jose Cuervo es consciente de la necesidad de integración de la compañía con la sociedad, no solamente preocupándose por la seguridad, salud y medio ambiente de sus trabajadores, clientes y productos, si no también a través de la participación en conjunto con la sociedad que lo rodea, buscando un bien común con programas de carácter social que fortalezcan los lazos empresa-sociedad, buscando siempre un desarrollo compartido en todos los aspectos.

Responsabilidad ecológica: Jose Cuervo establece dentro de los planes de Operación Estratégica el rubro de "Medio Ambiente, Salud y Seguridad". Con el objetivo de mantener la seguridad y la salud de todos los que en ella laboran, además de la promoción de la cultura de respeto y cuidado del medio ambiente.

Las buenas prácticas en este último rubro le han permitido obtener por parte de la PROFEPA la Certificación de Industria Limpia en sus tres plantas productivas.

Jose Cuervo realiza campañas permanentes de seguridad y cuidado de los recursos como agua, energía, materiales, etc., promoviendo el buen uso de estos y contribuyendo a minimizar el impacto ambiental que pudieran llegar a generar.

Manejo de residuos no peligrosos: El objetivo del Programa es articular una serie de actividades e instrumentos que permitan: un conocimiento permanente de la situación de generación de residuos; un cumplimiento de lo establecido en la normativa vigente; una agilización de la tramitación administrativa vinculadas a los residuos, incluido su transporte, tanto dentro de la empresa como fuera de ella; una optimización de la aplicación de las diferentes actuaciones administrativas y de la información que generan.

Tratamiento de aguas residuales: El agua generada en los procesos productivos es tratada por una Planta de "Tratamiento de Aguas Residuales". La calidad del agua tratada cumple con las normativas vigentes referenciadas en la NOM-001-ECOL-1994.

Biorremediación de suelos: El manejo de aguas residuales en las destilerías de Jose Cuervo se destina a la utilización del riego en los campos agrícolas y en la elaboración de composta.

Monitoreo y control de emisiones a la atmósfera: En materia atmosférica Jose Cuervo cuenta con equipos de medición para la revisión diaria de las emisiones (en calderas) con el fin de mantenerse dentro de los rangos establecidos por la normatividad mexicana.

Ahorro energía, agua electricidad combustible: Una de las prioridades de Jose Cuervo en los últimos años es el ahorro de energía, por lo que se han realizado esfuerzos para mejorar el mantenimiento preventivo de las calderas que consumen combustóleo, así como la mejora en los procesos que consumen el vapor generado por éstas para eficientizar el consumo y reducir el gasto de este combustible por litro de tequila producido.

Compromiso con la sociedad: Jose Cuervo es una empresa socialmente responsable. A través de la Fundación Jose Cuervo desarrolla y ejecuta Programas, Proyectos y Eventos que inciden positivamente: en el Desarrollo Humano de las personas, en la Asistencia Social a diversas instituciones y en el Fomento Cultural de la sociedad, logrando, de esa manera, hacer realidad la Misión de la Fundación, que consiste en "elevar la calidad de vida de las comunidades aledañas a las empresas de Jose Cuervo".

Fundación Jose Cuervo

Las acciones de la Fundación Jose Cuervo giran en torno a cuatro ejes:

a) Desarrollo Humano: A través de programas anuales y de eventos puntuales que tienen como fin la formación del ser humano a través del fomento de valores.
b) Asistencia Social: A través de programas destinados a fortalecer y profesionalizar varias instituciones públicas y privadas mediante apoyos económicos y de asesoría.
c) Fomento Cultural: A través de proyectos, iniciativas y eventos, orientados a rescatar y difundir la cultura y tradiciones de México.
d) Operación Institucional: A través de acciones de índole operativa hacia el interior y exterior de la Fundación Jose Cuervo, encaminadas tanto a su fortalecimiento interno, como al apoyo externo a diversas áreas de Jose Cuervo y a las relaciones y alianzas con instituciones externas.

8. - COMPETITIVIDAD DE LA ORGANIZACION

Jose Cuervo, con la finalidad de medir la creación de valor a sus principales grupos de interés, utiliza subcriterios en donde mide la creación de valor a Clientes, Personal, Sociedad y Accionistas, esto como resultado de la eficacia del sistema de Gestión de Calidad y de las estrategias establecidas desde la planeación estratégica y su respectivo despliegue a todos los sistemas.

Creación de valor para:

- **Los clientes:** Integra los resultados de Valor creado que contribuyen en beneficio del cliente.
- **El personal:** Contempla aquellos resultados a través de los cuales se genera valor al recurso más preciado de Jose Cuervo, "la gente".
- **La sociedad:** Incluye la información relacionada con todos aquellos resultados que impactan directamente a la generación de valor a los grupos sociales del entorno.
- **Los accionistas:** La eficacia financiera de la organización se relaciona directamente con la operación y procesos que interactúan entre si.

Evolución como Compañía

ANTES	HOY
Participación de socio extranjero	Negocio 100% capital mexicano
Estructura fragmentada	Empresa agrícola, comercial, institucional, con directivos profesionales, e integrada al 100% en todos sus procesos
Vendedor de productos (táctico)	Líder y creador de marcas y hábitos de consumo (estratégico)
Organización reactiva	Líder proactivo en la categoría de Tequila
Enfoque a resultados financieros (corto plazo)	Enfoque en creación de valor en todas las actividades ejecutadas (corto, mediano y largo plazo)

VIVE Cuervo

La Marca Global

Ranking de marcas a nivel mundial:

Marca	Categoría	Compañía
1.- SMIRNOFF	VODKA	DIAGEO
2.- BACARDI	RON	BACARDI
3.- JOHNNY WALKER	WHISKY	DIAGEO
4.- ABSOLUT	VODKA	V & S / MAXXIUM
5.- JACK DANIELS	WHISKY	BROWN FORMAN
6.- CAPTAIN MORGAN	RON	DIAGEO
7.- BAILEYS	CORDIAL	DIAGEO
8.- JOSE CUERVO	TEQUILA	JOSE CUERVO
9.- JAGERMEISTER	LICOR	MAST-JAGERMEISTER
10.- J&B	WHISKY	DIAGEO

VIVE Cuervo

Resultados

- Volumen (Cajas 9 Litros) — 10.6 millones
- Ventas (Pesos) — 5,695 millones
- AMP (Publicidad, Mercadeo y Promoción) — 966 millones

VIVE Cuervo