

### 6. Conclusiones y Recomendaciones

#### 6.1 Conclusiones

La investigación realizada respondió a los objetivos señalados en la parte introductoria del estudio. Se analizó la política de importación que se adaptaba mejor al tipo de producto y a las características o enfoque del proyecto. En la cual, después de analizar tanto la política de importación directa como la indirecta, encontramos que la que da mejores resultados es la de tipo directa, ya que se eliminan intermediarios con costos elevados, y una dependencia a la logística, tiempos de entrega, políticas entre otros factores que tienen este tipo de empresas importadoras. Dadas las investigaciones pertinentes creemos que la importación indirecta es conveniente para quienes no cuentan con experiencia ni conocimiento en cuanto a procedimientos internacionales de comercio y de logística adecuada, o para empresas o personas físicas que no están interesados en controlar toda la logística que requiere el comercio internacional. En caso de buscar mejores beneficios, aún y cuando esto implique planeación y mayores dificultades, es posible desarrollar una importación un mismo, utilizando la información recolectada en esta investigación, la cual recurrió a fuentes primarias y secundarias para conocer con detalle los requerimientos necesarios para llevar a cabo una importación directa.

Una vez analizado el sector fue posible identificar a los principales competidores. Dado que el proyecto busca dejar la parte de la comercialización a los distribuidores especializados, como establecimientos de cata de vinos, restaurantes Argentinos y cadenas distribuidoras, se identifico a sólo dos empresas con las que se competiría. La primera, la distribuidora oficial de vinos argentinos “Bodegas López”, la cual esta localizada en la ciudad de México

abastece a las cadenas distribuidoras de la ciudad de Puebla. Mientras que la segunda es La Vinoteca, la cual lleva acabo importaciones directa e indirecta, abastece a centros minoristas como Liverpool, Sam's y dos de los cuatro restaurantes Argentinos. Los restaurantes argentinos restantes adquieren sus vinos argentinos en Prissa Gourmet. Esta última lleva acabo algunas importaciones eventuales de vinos argentinos, por lo que tiene más variedad en cuanto a bodegas o marcas. Dada la limitada variedad de bodegas de vinos argentinos existentes en la ciudad de Puebla creemos incluso, que la competencia podría adquirir vino de las bodegas que seleccionamos, para ampliar sus ventas de vinos argentinos, diversificar y darle mayor difusión a los ya existentes.

El análisis del mercado de vinos internacionales nos ayudó a definir los atributos o características que buscan tanto los distribuidores como el consumidor final. Descubrimos que el impacto de la relación precio-calidad no queda fuera en cuanto a los vinos. Por el contrario, se encontró que es de suma importancia para el sector y el mercado. Los vinos argentinos cuentan con una excelente calidad, por sus uvas de la zona cuyana, y tan es así que el gobierno de Argentina busca impulsar al sector productor vitivinícola, ya que sus exportaciones de jugo y vino, han tenido un crecimiento muy importante a través de los años. La cantidad de uvas, la experiencia en el ramo y los procesos a la vanguardia han hecho que los costos de producción sean muy pequeños por lo que el precio es muy bajo y con la ayuda de tratados de libre comercio se pueden disminuir aun más para los que buscan importarlos. Aunque por desgracia aun no se cuenta con un tratado de libre comercio que disminuya o elimine los aranceles, aún así representa una oportunidad de negocio. Se espera que al consolidarse el ALCA se obtengan mayores beneficios

económicos. Crear desde ahora buenas relaciones con los proveedores puede ayudarnos a que al entrar en vigor el ALCA el ingreso o beneficio se duplique.

Las estrategias útiles para la importación, de acuerdo al estudio, se pueden llevar a la práctica mediante dos tipos de estrategia, las de exclusividad o producto de tipo diferenciado, o la contraparte, como estrategia de costos elegir un producto de muy bajo costo. Las bodegas o marcas de vino argentino conocidas en nuestro país son las más caras del mercado argentino: Norton, López, y Navarro Correas, ya que son las que más exportaciones, a diferentes países, llevan acabo. Sin embargo, existen bodegas de no tanto renombre pero si de impecable calidad que se pueden utilizar. En esta investigación se seleccionaron bodegas que no son conocidas aun en el mercado mexicano, pero si en otras naciones consumidoras de vinos, como lo son Estados Unidos y el Reino Unido. Las bodegas seleccionadas ya fueron mencionadas en el capítulo cinco, son Bodega Sáenz Briones y Cía. S.A y Bodega La Rural S.A. De esta manera nuestra estrategia estaría más enfocada a costos, al menos en una primera fase, mientras no se tenga un tratado de libre comercio con Argentina. Cabe señalar que estas bodegas no son de baja calidad, y si sus precios se mantienen en un rango promedio, en la actualidad, debido a que la marca no es aún tan reconocida a nivel mundial o un fuerte representante del país.

Al finalizar las negociaciones de el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se eliminaran las barreras arancelarias y las no arancelarias, facilitando el comercio internacional y los procesos para regularizar la mercancía importada.

Entre las regulaciones analizadas están los INCOTERMS, que tienen una relación directa con la logística y por ende los costos. El estudio muestra el tipo de INCOTERM FOB, el cual es el más utilizado en las cotizaciones efectuadas por los proveedores, es el más accesible para ambas partes, es decir para el exportador e importador, ya que se dividen las obligaciones y es de fácil manejo, ya que la mercancía se entrega en el transporte internacional listo para que lo transportemos al país destino. El tipo de flete más conveniente, incluso más utilizado para efectos del vino es el modo marítimo. Se transportará la mercancía del puerto de Buenos Aires al puerto de Veracruz. Posteriormente ya dentro del país destino (México) se usaría el modo terrestre para traerlo a la ciudad de Puebla.

De acuerdo a los resultados del estudio, siguiendo los pasos de la guía de importación consideramos que se le puede augurar altas posibilidades de éxito.

### **6.2 Recomendaciones**

Como recomendaciones finales, cabe mencionar, que de acuerdo a la situación actual en las que se encuentran las negociaciones internacionales del ALCA, se debe monitorear el desarrollo de las mismas, ya que los resultados de esas negociaciones están altamente ligados al proyecto de importación de vinos y afectan directamente los cálculos en los costos, procesos y requerimientos entre las dos naciones. Los especialistas financieros esperan que para el 2005 pueda ser ya una realidad. Independientemente de lo exacto de pronóstico, se deben mantener las relaciones con los proveedores para desarrollar en el futuro alianzas estratégicas que maximicen las utilidades.

A pesar de no haber un tratado en la actualidad, se recomienda ampliamente iniciar actividades en este momento. Actuar ahora que el mercado comienza a conocer los vinos argentinos, representa una oportunidad, debido a que cuando entre en vigor el tratado ya se cuenta con una cartera de clientes y sea reconocido en el mercado poblano. De esta forma es más fácil incrementar sus ventas con un camino recorrido, que iniciar uno con un mayor número de competidores. Incluso, entrar a una fase de integración y convertirse en su propio distribuidor sería un proceso más rápido y se requeriría de menos inversión.

Una opción más, para poner en práctica la guía de importación y comenzar las operaciones de importación una vez que se firme el ALCA y entre en vigor. Lo cual reduce los costos y la inversión inicial es menor, sin embargo la competencia seguramente sería mucho mayor para entonces.

Otra recomendación que consideramos pertinente mencionar, para efectos de otro estudio, consiste en analizar otras bodegas de vinos argentinos, ya que existe una gran variedad de bodegas y este sector está creciendo muy rápido, por lo que no dudamos que existan bodegas, que aunque en la actualidad no cuentan con el prestigio de las grandes si cuentan con la excelente calidad que caracterizan a los vinos argentinos. Es un hecho que el gobierno argentino continuará apoyando a este sector, como a todos los sectores que están incrementando sus exportaciones de manera importante, ya que el país requiere de inversión y entradas de divisas para mejorar su situación económica.