

6.1 Conclusiones

El panorama del comercio internacional conlleva a la realización y consolidación de estrategias adecuadas en los mercados nacionales e internacionales, que les permita un crecimiento sostenido en el futuro.

Es así que durante el desarrollo del presente plan de negocios, se determinó que para lograr una comercialización exitosa en los mercados internacionales, necesariamente se deben tomar en cuenta diversos aspectos como el consumo del mercado meta ya que nos indica cuánto se consume y qué porcentaje de ese consumo podemos satisfacer, barreras arancelarias que nos ayudarán a saber si tenemos que pagar por introducir el producto, lo que elevaría nuestro precio de venta y no arancelarias ya que normalmente estas son las que impiden el acceso al mercado, y expectativas del consumidor ya que sin estas, no podríamos ofrecer un producto que el cliente final quiera comprar..

A través del análisis financiero realizado, podemos concluir que la factibilidad de éxito es muy prometedora y que en el 2007, se podrán obtener utilidades a pesar de la pérdida que se tendrá en el presente año. Se considera que las ventas aumentarán sólo un 2% anualmente, una cifra conservadora la cuál será fácil de alcanzar, ya que se irán buscando más importadores de joyería para ir creciendo.

Son cruciales los esfuerzos que se realicen con la imagen de la marca ya que como se dijo, el mercado del Reino Unido se basa mucho en la marca, y la imagen de la marca no simplemente significa un logo bonito y buen diseño.

Nuu Savi S. de R.L. utilizará el INCOTERM DDP, esto es para mayor comodidad del cliente, el envío se hará por mensajería que cuenta con servicios aduanales, esto hace que el envío se reciba a tiempo y rápidamente.

El precio que se le da al cliente importador es atractivo, comparándolo con el precio al que compran los artículos estos mismos importadores, esto es porque se les da un precio bajo correspondiente a un artículo de diseño común, por un artículo de buen diseño, y con pedrería. Para efectos del pago, se usará una carta de crédito para tener mayor seguridad en la recepción del pago.

Después de lo mencionado, quedan cubiertos el objetivo general y los específicos establecidos, mismos que consistían en la investigación de la creación de una sociedad mercantil, el analizar el mercado al que se pretende exportar, prever la situación financiera esperada, y la determinación del precio de venta de exportación.

6.2 Recomendaciones

Se recomienda:

- Tener todos los documentos a la mano para su fácil identificación al presentarlos en las diferentes estancias gubernamentales, y llevar todos los documentos requeridos para acortar el tiempo en que se constituirá la sociedad.
- Ampliar la línea de los actuales productos, es decir, expandirse a atacar al mercado masculino, que con la nueva ola de metro-sexuales, también cuidan su aspecto, y usan joyería de plata, platino y oro. Para esto se tendrá que hacer un estudio de mercado especial y contratar a una empresa de mercadotecnia.
- Participar en la Feria Internacional de Joyería y Regalos, “Autumn’s essential gift and home event” que se realiza en Birmingham Reino Unido del 2 al 5 de septiembre del 2008, con ayuda financiera de Bancomext.
- Utilizar la guía de importadores de Bancomext para contactar con más posibles clientes, esto se puede hacer por medio de una suscripción anual, lo cuál considero muy caro, por lo que recomiendo ir a las oficinas de Bancomext y pagar dos horas de acceso a su base de datos.
- Contratar el servicio de “Agenda de Negocios” de Bancomext que consiste en concertar las citas con clientes potenciales en Reino Unido, de esa manera se tendrá ya una seguridad de contactar a una persona interesada en el producto.
- Utilizar la página de Internet para captar más clientes y recibir órdenes de compra electrónica.

