

## ***Conclusiones y Recomendaciones.***

BANCOMEXT, S. N. C., es la Institución Financiera del Gobierno Mexicano, que a lo largo de 70 años ha ayudado a firmas mexicanas que participan en operaciones de exportación. La Consejería Comercial (C. C.) de BANCOMEXT en Chicago ofrece diversos servicios de promoción internacional para las exportaciones de la industria mexicana, entre ellos: Estudios de mercado, investigación de canales de distribución, promoción de oferta exportable, agendas de negocios, organización de ferias y eventos internacionales, detección de oportunidades comerciales en la región del medio oeste de Estados Unidos.

Con el fin de realizar mis prácticas internacionales y desarrollar este trabajo como caso vivencial, me acerqué a las oficinas de BANCOMEXT Chicago. Ahí se me otorgó el desarrollo de un estudio del mercado de los muebles en el medio oeste de los Estados Unidos, con apoyo de la Lic. Tere García. Para la realización de este proyecto hice uso de varias fuentes, entre ellas, estadísticas, libros, artículos y estudios de mercado. El principal motivo de este proyecto es concretar negocios entre los exportadores mexicanos y las empresas americanas del sector de muebles, lo que a su vez coadyuvará a mejorar la posición de la balanza comercial de México con los Estados Unidos en este sector económico.

Para este trabajo realicé una investigación general del mercado de los muebles en la zona del medio oeste de Estados Unidos. Hice análisis de las estadísticas tanto del gobierno de Estados Unidos como de asociaciones relacionadas con el mercado de los muebles. Revisé las tendencias del mercado y como esta compuesto el canal de distribución de los

muebles, por último investigué las cuáles son las ferias más importantes así como las asociaciones.

De acuerdo a la investigación puedo concluir, que es factible la exportación de muebles hacia los Estados Unidos para México. Sin embargo se deben de tener en cuenta las tendencias del mercado tanto a corto como a largo plazo, así como los objetivos de la empresa mexicana que desee exportar. Además México posee las ventajas de contar con libre arancel y de estar situado muy cerca de Estados Unidos por lo cual se reducen los costos de exportación.

Estados Unidos es un país con mucha fortaleza económica y con una baja tasa de desempleo, lo que hace posible que haya fuertes desembolsos de dinero en compra de muebles. Además, debido a las estadísticas encontradas, las parejas jóvenes alrededor de 30 años y las mujeres solteras son un mercado prometedor, y se espera que incrementen con el paso del tiempo.

A los estadounidenses les gusta decorar su hogar con estilo, por lo cual se sugiere estar actualizado con las tendencias de la moda, actualmente la combinación de texturas es algo muy visto en las mueblerías del país. Considerar que al mueble como un elemento de moda y no como un objeto para toda la vida, por lo cual debe vender de acuerdo a un ambiente o un estilo de vida.

Algunas cuestiones muy importantes que se recomienda es que si se quiere hacer negocio con Estados Unidos se tenga en cuenta que se debe ser muy competitivo en cuanto a precio, calidad y tiempo de entrega. También que se debe cumplir con lo que se acuerda desde un principio en el contrato.

Es de mucha importancia considerar el cumplimiento puntual de lo que se ofrece al cliente (envío de cotizaciones, muestras, ampliación de información, etc.) en tiempo y

forma, así como contestar ágilmente todas las comunicaciones del cliente potencial, ya sea para continuar con la negociación o, en su caso si no es de interés, informárselo abiertamente el cliente.

Una vez que haya obtenido el pedido respectivo, debe cumplir con la calidad que se ofreció durante las negociaciones, así como con los tiempos de entrega.

Se debe tener en cuenta la competencia asiática (China) y otros países emergentes, y la presión que ejercen en los precios, además del hecho de que cada vez producen con mayor calidad.

El productor mexicano debe asesorarse con respecto a los trámites legales que hay que cumplir, así como las condiciones en que se debe firmar cualquier contrato, con el fin de evitar sorpresas.

Vale la pena recordar que el análisis de esta investigación la realicé específicamente para muebles y asientos para el hogar, y oficina, por lo cuál hice la generalización de esta información. Esto quiere decir que esta información no es especializada para un mueble en específico, por lo tanto si se desea un estudio de mercado sobre un mueble en especial es recomendable dirigirse al centro BANCOMEXT cercano. No por esto, se le resta valor a la información aquí mencionada, ya que es un panorama general para que el exportador pueda tener una idea del mercado de los muebles del medio oeste de Estados Unidos.

Recomiendo al personal de BANCOMEXT que se haga una actualización de la información aquí mencionada en un periodo de 1 año ya que la información, como por ejemplo las tendencias, pueden cambiar muy rápidamente.

Quisiera mencionar que hasta el momento no he podido entrevistarme con ninguna empresa en el medio oeste, ya que debido al tiempo de entrega de este trabajo no me será posible describirlo. Sin embargo, espero que en menos de un mes, ya que la terminación de

mis prácticas es el 15 de mayo, pueda concretar varias citas con empresas interesadas en importar muebles de productores mexicanos.

Para terminar, quiero expresar mi opinión acerca de mis prácticas internacionales. Creo que esta experiencia me ha enriquecido tanto personal como profesionalmente. Me ha hecho crecer como persona y como profesionista. Además, me ha convertido en una persona más responsable, dedicada y organizada, ya que para el desarrollo de este proyecto tuve que disciplinarme mucho para cumplir con las metas propuestas. También aprendí a perderle el miedo al trato con empresas, ya que tuve que hacer varias llamadas telefónicas. Aprendí a creer en mí misma, a saber que cuando quiero lograr algo puedo hacerlo sólo necesito valor. Conocí mucha gente profesionista que al platicarme sus experiencias han enriquecido mi vida.

En general, creo que la realización de este proyecto es una demostración de mis habilidades y aprendizajes que tuve a lo largo de mi vida académica en la Universidad de las Américas, Puebla. Esta es una buena forma de utilizar todas las herramientas aprendidas a lo largo de la carrera y muchas más que sólo en el ambiente laboral se pueden encontrar.