



CAPITULO 7

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



1. Conclusiones

El comercio entre los diferentes países del mundo es cada vez más creciente. Día a día, la cantidad de empresas que deciden abrir sus horizontes al mercado global crece considerablemente. En un mundo donde la globalización nos envuelve por donde quiera que miremos, no nos podemos quedar atrás. Es por esto que Plantamex, no podía dejar de lado esta tendencia global y quedarse de brazos cruzados.

A lo largo de esta investigación, se estudiaron y tomaron en cuenta varios factores, como la importancia de realizar un plan de exportación y su significado, la situación de la empresa en la actualidad, el mercado al que se pretende atacar, las formas de entrada al mercado, objetivos que se buscan alcanzar, viabilidad de que el proyecto sea rentable o no, entre otros aspectos importantes.

Plantamex es una empresa verdaderamente interesada en exportar para expandir su mercado, y gracias a las cifras arrojadas en los estados financieros de la empresa, ahora esta convencida de hacerlo, ya que como pudimos observar desde el primer año la empresa obtendría ganancias, y sus ventas superarían las ventas nacionales. A su vez, los flujos de efectivo positivos y crecientes brindan seguridad a los dueños de esta empresa.

Plantamex considera la exportación como un compromiso serio a largo plazo, ya que el estudio Financiero proyectado a 5 años, arroja cifras positivas. Como puede observarse, para los primeros cuatro años, las utilidades no son millonarias, ya que la empresa es muy pequeña y busca posicionarse y entender mejor el movimiento del mercado, sin embargo, estas utilidades son beneficiosas para la empresa, y con el paso de los años incrementarán.

Una vez realizado el estudio, sobre mercados externos, barreras arancelarias, regulaciones, comercialización, cambios en los gustos y preferencias del consumidor final, entre otros, Plantamex tienen una idea mucho más clara de lo que quiere transmitir y proyectar con sus productos. Inicialmente con los resultados obtenidos, lanzará sus productos al mercado, tal y como los tiene ahora, ya que se comprobó que la población



estadounidense gusta de adquirir productos naturales debido a su carencia de químicos y sustancias que afecten la salud, y además una encuesta realizada a mujeres de distintas edades, arrojó resultados favorecedores para la industria cosmética natural, posicionándola en primera opción para este sector al momento de su decisión de compra. Así mismo, pudimos comprobar que Estados Unidos es un país con un alto poder adquisitivo con un PIB per cápita de USD \$43,550 y un nivel de cultura ecológica muy alto, de igual manera, responden positivamente ante productos innovadores y sencillos.

Basándose en investigación sobre la competencia, se pudo ver que nuestros productos son competitivos tanto en calidad como en precio, ya que contienen los mismos beneficios que el competidor, pero a precios más accesibles.

De la misma manera, Plantamex se siente más satisfecho con la ventaja de que gracias a los tratados comerciales entre los dos países, en este caso el TLCAN, sus productos no pagan arancel ni de exportación ni de importación y la única regulación necesaria es el permiso de la FDA, mismo con el que ya cuenta la empresa.

La inversión inicial para impulsar estos nuevos productos será de \$250,000, mismos que serán financiados con reinversión de las utilidades de años anteriores de la empresa, ya que Plantamex vende distintas líneas de productos naturales, excluyendo los cosméticos, en el mercado nacional. Esta inversión inicial servirá para cubrir los gastos de los primeros meses en cuanto a costos de producción y gastos tanto administrativos como de venta, así mismo cubrirán gastos iniciales extras de publicidad y promoción inicial. Esta suma de dinero queda sobrada para el primer mes en caso de alguna alteración en los tiempos de pago, es decir, con esta inversión podremos trabajar los primeros dos meses sin problemas, y en el transcurso de este par de meses, al recibir los primeros pagos, se pretende que quede saldada la inversión.

Al día de hoy Plantamex cuenta con las herramientas necesarias para cumplir los objetivos a los que se comprometió, y si las cosas ocurren como se prevé en este estudio será un proyecto exitoso a corto y largo plazo.



Según los objetivos específicos planteados en este escrito, se buscaba demostrar la viabilidad y rentabilidad de la incursión de productos cosméticos 100% naturales en el mercado Estadounidense. Pues bien, una vez analizadas las cifras financieras, y observando los porcentajes de utilidad, demostramos la viabilidad del proyecto con un incremento anual del 35% en el segundo año de operación (2008) y del 313.6% en el 2011 con respecto al primer año de operación (2007), es decir, en promedio se pretende crecer en cuanto a utilidades aproximadamente un 42% anual. De igual forma los flujos de efectivo anuales resultan positivos, por lo que la empresa siempre contara con liquidez para reinversión.

Después de analizar los diferentes métodos de distribución para transportar nuestro producto y a través de quién lo haríamos, se decidió que las empresas de paquetería son la mejor opción cuando las cantidades a exportar son pequeñas y en lapsos cortos de tiempo. Cuando una empresa esta empezando, es conveniente acudir a estas empresas ya que brindan asesoría y precios razonables, además de un servicio casi completo.

2. Recomendaciones

Es recomendable que los contratos se realicen anualmente y se establezcan por determinadas cantidades de producto, convenidas mutuamente para ser entregadas en cantidad, calidad, precio y en las fechas establecidas convenidas por las partes.

Es recomendable así mismo tener siempre un stock disponible y no gravoso para la empresa, para emergencias logísticas o de mercado.

Hay que tomar en cuenta que en una negociación a larga distancia se pueden suscitar eventos muy desagradables. Por supuesto que hay que tener una relación de cortesía y cierta confianza con nuestro contacto en Houston, sin embargo, nunca hay que confiarse demás y dar las cosas por hecho. Siempre, cada mes, cada año, con cada transacción y con cada distribuidor nuevo, deberán revisarse las cifras, los tiempos de pago y las estipulaciones del contrato. Esto no quiere decir que nos volvamos fanáticos de la seguridad, pero sí que seamos precavidos y que cada vez que tengamos un nuevo contacto en el extranjero, investiguemos sobre él y su reputación en el mercado. Esta investigación puede hacerse a través de Bancomext.



Un aspecto clave que Plantamex no debe olvidar, es su capacidad de satisfacer la demanda internacional sin descuidar la local, ya que muchas empresas caen en el error de abandonar o descuidar un mercado incurriendo en pérdidas fatales. Afortunadamente, gracias a este estudio y la metodología que se desea llevar a cabo, es decir, la creación de un departamento especial para la exportación donde se maneje únicamente la línea de cosméticos, se separará tanto la producción, como los métodos contables, llevando así un control absoluto de ventas y existencia de producto, y a su vez los encargados del mercado local estarán pendientes de su área.

Otra propuesta que me atrevo a plantear, es el hecho de innovar, cambiar y adaptarse al mercado. Las necesidades y gustos del 2007 no serán las mismas en el 2011 ni mucho menos en el 2015. Si nuestro producto resultó adecuarse al mercado estadounidense hoy, puede que no lo haga en unos años, por lo que Plantamex debe estar en continua investigación y estudio de mercado para acercarse cada vez más a sus clientes. Se debe agregar un plus a los productos, algo que los distinga de los años anteriores algo que vuelva a atraer la atención de los clientes al volver a ver el producto en el anaquel o la vitrina. Esto hará que nuestro producto nunca se vuelva obsoleto, repetitivo o aburrido. Aún cuando los productos sean exitosos, para mantenerlos así, es recomendable cambiar con periodicidad el diseño o tal vez agrégale un “ahora con 10% más de producto” o un “luce unas pestañas más sanas, más largas, más hidratadas que nunca”, de esta manera, la gente querrá comprobarlo y no querrá quedarse atrás.

Por todo lo anterior, en el resto del 2006 se recomienda prepararse en cuanto a investigación detallada y promoción correspondiente de los 4 productos, así como iniciar la búsqueda de distribuidores potenciales para poder empezar este proyecto a inicios del 2007, con una inversión inicial de \$250,000 abasteciendo al mercado de Houston con 500 piezas mensuales de cada producto, siendo constantes y puntuales en los tiempos de producción y envío.