

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

Al concluir el presente proyecto, mediante la investigación realizada en el capítulo tres, se recopiló información importante, que permitió descubrir los objetivos propuestos al inicio del mismo, los cuales a continuación se presentan iniciando respectivamente de que manera se logró cumplir cada uno de ellos.

- Identificar las oportunidades y amenazas que representa el mercado objetivo.
- Analizar el mercado meta.
- Detectar y evaluar la competencia en el mercado.
- Presentar los distintos factores operativos dentro del proceso de comercialización más adecuados para exportar Talavera hacia el mercado español.

Cubriendo así, con todos los objetivos específicos establecidos al comienzo del presente estudio, y así mismo el objetivo general que consistía en la realización de una investigación que sirva como base para realizar un plan de negocios de exportación con el fin de determinar la viabilidad de exportar Talavera a España, donde se puede concluir con base en el plan de negocios realizado que el proyecto de exportación es viable y representa oportunidades de incrementar sus ventas y por ende utilidades.

6.2 RECOMENDACIONES

A continuación, se presenta una lista que incluye todos los aspectos que deben ser mejorados y tomados en cuenta por la mayor parte de las organizaciones para facilitar las operaciones de la empresa y su incursión al mercado objetivo.

- Complementar este proyecto con la parte de proyecciones financieras para comprobar si constituye una buena inversión de recursos.
- Presentar un análisis que permite tomar ciertos parámetros que indican que el caso base planteado es el que representa la mejor opción de exportación para un determinado nivel de inversión.
- Analizar la muestra de la población para darse cuenta de las necesidades reales del mercado español.
- Realizar un cuestionario dirigido a las empresas españolas distribuidoras de artesanías para evaluar el nivel de competencia.
- La empresa deberá negociar con sus proveedores, descuentos ya que esto permitirá aumentar la rentabilidad del proyecto, o bien, reducir el precio de venta para los distribuidores españoles con la finalidad de alcanzar una ventaja competitiva y mayores posibilidades de éxito.