

CAPITULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

El objetivo de principal de la tesis es diseñar un plan de negocios que nos permita conocer la factibilidad de crear un Centro de Desarrollo Empresarial que tenga la capacidad de cubrir las necesidades de desarrollo para las MIPYMES en el Estado de Tlaxcala. A través de la elaboración de cada una de las partes que integran el plan de negocios desarrollado, se logro cumplir con este objetivo, así como el cumplimiento de los objetivos específicos.

A continuación se menciona cómo estos objetivos específicos han sido cubiertos:

- Clarificación de las necesidades:
 - *Apoyar a identificar las necesidades del Estado en búsqueda del desarrollo regional, económico y social.* Se desarrollo una investigación de mercados donde se pudo observar que la mayoría de las empresas consideran tener personal calificado como lo mas importante, esto se escucha un poco controversial, ya que no están muy dispuestas a invertir en capacitación, debido a no saber a que consultoría asistir, por falta de conocimiento de las existentes, o por falta de recursos.
 - *Contribuir a las necesidades de las empresas tlaxcaltecas para la mejora de su competitividad en la industria.* Se identifico que las empresas basan su competitividad en la producción, esto se centra a un nivel interno, y no en las estrategias que adopta su competencia para vender sus productos. No existe la cultura empresarial para la inversión en el conocimiento sobre los requerimientos y necesidades de su mercado, así como en la capacitación y el adiestramiento.

- *Analizar la competencia y observar como suministrar valor agregado a través del centro de Desarrollo Empresarial que nos distinga de los demás.* Dentro de la investigación se detectaron los principales CDE en el estado de Tlaxcala y de Puebla, teniendo como consultorías principales a Gallup, CRECE Tlaxcala, UDLAP Consultores e ICATLAX, las cuales no se les ve como una competencia sino como una Red de apoyo para el desarrollo regional.

- *Realizar un estudio que nos permita ver las limitaciones y alcances del Centro incluyendo sus riesgos.* Se delimito un análisis FODA que permitió conocer los riesgos y oportunidades de CDE.
 - *Fortalezas principales:* Consultores bien capacitados y con amplia experiencia en el ramo, Productos innovadores (se trabaja primordialmente en el desarrollo humano ya que en México muy pocas consultorías trabajan bajo este concepto).

 - *Debilidades:* Como este CDE esta empezando no cuenta con un reconocimiento por parte de los empresarios de la región.

 - *Oportunidades:* Pertenecer a un organismo empresarial con presencia a nivel nacional, Crecimiento y desarrollo de empresas.

 - *Amenazas:* Productos innovadores, los empresarios pueden desconfiar del mismo y no arriesgarse con el nuevo producto.

De esta manera podemos observar que tanto el objetivo general como los objetivos específicos se cumplieron, pero a la vez, podemos identificar que es un mercado de alto riesgo dado que la cultura empresarial en el estado de Tlaxcala no esta bien establecida entre los individuos de esta población. Por esto los productos y servicios innovadores que se están ofreciendo, podrían no ser percibidos de la manera adecuada.

Sin embargo, en la investigación realizada se ve una oportunidad para el centro, dado que los resultados nos arrojan la existencia de necesidades que no son cubiertas en las empresas por falta de conocimiento sobre el manejo de los recursos, y la manera en que podrían aumentar su productividad en el mercado, y por consiguiente la competitividad del estado.

5.2 RECOMENDACIONES

A continuación se mencionan una serie de recomendaciones que pueden considerarse para lograr el éxito del CDE.

- Trabajar fuertemente en la promoción del CDE, mediante foros, exposiciones, ferias empresariales, página web, entre otras.
- Aprovechar las relaciones que se tienen con las instituciones gubernamentales para recibir apoyo financiero que aliente a las empresas del estado de Tlaxcala a adquirir los servicios del CDE.
- Aprovechar el posicionamiento de COPARMEX para dar mayor credibilidad al Centro ante un tema que es relativamente nuevo para la población de Tlaxcala.
- Mantener las alianzas de la red de consultores para poder cubrir las necesidades de los clientes a tiempo y no tener empresas desertoras por falta de una atención adecuada.
- Hacer alianzas estratégicas con otros CDE's para compartir conocimientos que contribuyan a apoyar el desarrollo de la economía, tanto regional como nacional.
- Mantenerse innovando en las metodologías propias del CDE para brindarle un plus al centro que lo diferencie de los demás y lo mantenga un paso adelante en el mercado.

- Mantener su relación con las empresas atendidas y estar realizando evaluaciones periódicas sobre los servicios ofrecidos, con el fin de seguir apoyando a la mejora continua de las empresas y ofrecer valor agregado a las mismas.