

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

Para llevar a cabo este proyecto de manera exitosa fue necesario realizar un análisis detallado de las variables que pueden afectar la exportación de un producto a un país en el cual no se conocían las regulaciones de comercio.

México y Panamá no cuentan con un Tratado de Libre Comercio; sin embargo, Panamá ofrece innumerables ventajas para la exportación debido a su situación geográfica y comercial, ya que al ser la puerta para cruzar los océanos por medio del Canal de Panamá, existen zonas de libre comercio en las que los productos pueden entrar al país sin pagar ningún tipo de arancel. Cabe señalar que a partir de que Estados Unidos dio la concesión del Canal a Panamá, el dinero que se genera se queda circulando dentro del país, lo cual puede ser un factor importante para elevar el nivel de actividad económica.

Se realizó una investigación de mercado para conocer más a fondo las características de este país meta, con base en variables como población, producto interno bruto, hábitos y costumbres.

Se seleccionó la Talavera poblana como el producto a exportar; este producto se considera como un artículo de lujo, artesanal y con historia, por lo que su precio puede parecer superior, sin embargo la calidad y el diseño son capaces de competir con diversos productos industrializados, cuyos precios son menores. Dentro del mercado

panameño se debe considerar a aquellos competidores internacionales, principalmente de España.

La variedad de producto que se estará exportando son los tibores con sus diferentes tamaños, las vajillas y sus accesorios.

Las operaciones de exportación iniciaran en el taller llamado Talavera de las Américas, ubicada en San Pedro, Cholula, en donde se empacará el producto y se preparará para la exportación. El flete pasará a recoger la mercancía donde la llevará al puerto de Veracruz. Una vez listo para ser exportado, y dentro de los contenedores será puesto en el barco que lo transportará desde el Veracruz hasta el puerto de la Zona Libre de Colón, , realizando un trayecto de aproximadamente quince días, mediante el Incoterm CIF. Al llegar al puerto de destino el producto pasará a manos del intermediario / distribuidor panameño, quien se encargará de realizar todos los trámites para introducir la mercancía al país y distribuirla en el mismo.

Tomando en cuenta los objetivos específicos planteados al inicio de este proyecto, podemos concluir lo siguiente:

- *Investigar, describir y analizar los aspectos generales de la regulación de Comercio Exterior en México, los tratados de libre comercio que ha firmado, y la situación geográfica de los posibles mercados para comprobar que Panamá es el país más conveniente para llevar a cabo la exportación.*

México no tiene barreras arancelarias en cuanto a materia de exportaciones, es decir, los productos a exportar están libres de impuestos; sin embargo, es necesario contar con los documentos necesarios especificados en el capítulo 6: estos son la factura la comercial, una lista de contenido de los productos y el certificado de origen. Los documentos requeridos en Panamá son: la declaración de importación, la factura

comercial, el monto de transporte, número de licencia comercial y el certificado de impuesto libre.

- *Conocer los aspectos que debe contener una investigación de mercado para determinar la estructura más adecuada que nos permita hacer una evaluación de exportación de Talavera poblana a Panamá.*

En base a una investigación de mercado se determinó que la Talavera poblana sí era conocida en Panamá y además que había interesados en la importación de la misma; también en base a los resultados se determinó el tipo de producto a exportar y la fijación del precio de venta.

- *Definir las características del país seleccionado, la situación competitiva, el total de las importaciones y exportaciones de los principales productos y la competencia nacional e internacional en el mercado meta.*

En el Capítulo 4 se definió que Panamá es un país que tiene muchas actividades de comercio internacional; la principal competencia es España y los productos de producción industrial que pueden ser más baratos que la Talavera.

- *Identificar y definir los productos de Talavera de origen mexicano que puedan ser viables de comercializar en Panamá.*

En el Capítulo 3 se desarrolla una investigación documental y primaria; además se describen los resultados de dicha investigación para conocer mejor el mercado de Panamá.

La investigación primaria consistió en la elaboración y envío de encuestas vía correo electrónico a los clientes potenciales que se localizaron en Panamá, como

distribuidores e importadores de artesanías y productos de cerámica, así como, tiendas y almacenes de regalos y artículos para el hogar.

- *Determinar la factibilidad de exportación en base a la investigación de mercado y a los productos seleccionados para la exportación*

Una vez seleccionados los productos se realizó un análisis de factibilidad planteando una serie de supuestos. Para comprobar la factibilidad de este proyecto de exportación se llevo a cabo un análisis financiero con la finalidad de decidir de qué manera se puede financiar el plan de exportación. Por otro lado se hicieron proyecciones para comprobar el éxito financiero del plan simulando 3 tipos de escenarios: el pesimista, el moderado y el optimista. El resultado de esta investigación concluye que en los escenarios moderado y optimista la exportación es completamente factible según los supuestos establecidos en el Capítulo 6.

Por otro lado, se encontró en el mercado panameño una oportunidad para ingresar la Talavera poblana, una serie de ventajas para facilitar la entrada del producto, como su Zona Libre y un mercado en desarrollo abierto a nuevos productos.

Finalmente se puede decir que este proyecto sí es financieramente factible, ya que esta propuesta permite a los talleres de Talavera poblana ampliar su mercado para no depender únicamente del mercado nacional.

7.2 Recomendaciones

Para concluir este proyecto de exportación se presenta una serie de recomendaciones que se cree pueden ser útiles para los talleres de Talavera que quieran iniciar sus exportaciones:

- Inscripción en la Consejería Comercial de Bancomext en Costa Rica, la cual trabaja conjuntamente con la Cámara de Comercio, Industria y Agricultura de Panamá.
- Asistir a ferias internacionales para dar a conocer el producto.
- Viajar a Panamá o acudir a alguna de sus ferias internacionales para contactar a uno o más intermediarios que pudieran estar interesados.
- Hacer una investigación de mercados más profunda y directa.
- Ampliar la muestra de la población para que los interesados tengan datos más específicos antes de realizar una exportación definitiva.
- Continuar su expansión internacional a otros países.
- Extender la variedad de productos de Talavera poblana a productos pequeños y muy comerciales como ceniceros, tazas, y artículos de baño.
- Utilizar los saldos del efectivo invirtiéndolos en el mercado de dinero, en la compra de mayor volumen y buscar nuevos mercado y en ampliar el giro a otros productos relacionados que tengan una buena demanda.