



- CAPITULO VI -
- CONCLUSIONES -



6.1 CONCLUSIONES GENERALES

Al término de este proyecto de Tesis se pudieron constatar y confirmar datos y puntos planteados desde el inicio, como por ejemplo analizar el tamaño del mercado meta y detectar oportunidades dentro del mismo. Consideramos importante el análisis demográfico del estado de Texas para comprobar el número de habitantes de origen hispano y anglosajones. De igual manera se hizo una investigación sobre la capacidad de compra del estado y de las ciudades más importantes: Dallas, Houston, San Antonio y McAllen.

Mexicatl es una empresa basada para el apoyo de los artesanos y en la proyección del estado de Guerrero mediante la exportación de sus más exclusivas y elaboradas piezas artesanales: obras que son creación de las familias dedicadas a la producción de artesanías en el municipio de Chilapa y sus comunidades adyacentes.

En el transcurso de este proyecto se detalló la idea de incorporar Mexicatl hacia el mercado internacional dando a conocer información necesaria para alcanzar nuestros objetivos y metas. Texas es un mercado amplio, diverso y muy dinámico, con la suficiente estructura y capacidad de distribución para poder vender de manera eficiente, segura y responsable.

La realización del plan de negocios es la demanda del proyecto, el cual es necesario para definir y concretar los puntos clave de la logística aplicada a las piezas artesanales, en este caso seccionamos la gama de diez piezas iniciales en tres grupos: Lacas de Olinalá (cajitas alhajeras, relojes y espejos), prendas de vestir con bordados de seda (vestidos,



rebozos y manteles) y por último objetos hecho de madera (máscaras y muñecos danzantes). Dicha logística comprende la información de los clientes, el número de requisitos, los costos especulados, transporte y forma de pago.

Las operaciones de exportación se llevarán a cabo desde Chilpancingo, Guerrero, en donde tendremos un operador recibiendo y monitoreando los pedidos de los clientes que van a provenir principalmente de Internet. De esta manera se harán los pedidos correspondientes a los artesanos. Después, al hacernos la entrega de los productos se empacarán debidamente de acuerdo a las normas establecidas y se enviaran por medio de HOMS Logistics, una empresa dedicada al transporte de mercancías con servicio puerta a puerta.

Finalmente para poder comprobar la eficiencia del proyecto se expondrán los puntos claves retomados a través del proyecto:

- Ü Análisis del producto para comprobar su aceptación y demanda.
- Ü Señalar las características principales del estado de Texas, como son el número de exportaciones e importaciones, PIB y capacidad de compra.
- Ü Elaboración de un análisis financiero proyectado a cinco años que pueda demostrar la factibilidad del proyecto y del plan de negocios de exportación.
- Ü Obtención de estadísticas referentes al número exportaciones anuales de piezas artesanales a Estados Unidos de acuerdo a las cifras publicadas por organismos nacionales e internacionales.



El objetivo general es comprobar cuan redituable es nuestro proyecto a través de nuestro plan de negocios de exportación. También el de impulsar el crecimiento económico de la región Montaña del Estado de Guerrero, así como generar una fuente de autoempleo y empleos indirectos. Para concluir, el lograr los objetivos planteados demostrará la veracidad de la información y el buen desarrollo del plan de exportación que asegurará un éxito rotundo en este gran proyecto.

6.2 RECOMENDACIONES

Aquí se señalan las recomendaciones o sugerencias debidas para emprender el proyecto de manera favorable, se deben de tomar en cuentas todos los elementos que una exportación contiene.

Un plan de negocios de exportación analiza los factores que conllevan a la realización de un proceso de internacionalización, en donde se estudian las variables internas para poder llevarlas a situaciones externas.

Para poder llevar a cabo proyectos similares y pronosticar éxito al incursionar en el mercado norteamericano se han determinado las siguientes recomendaciones:

- Ü Analizar situación legal de Texas
- Ü Aprender de forma detallada la forma de distribución de artesanías alrededor de Texas y posteriormente de todo Estados Unidos
- Ü Comprobar la calidad de las piezas artesanales hechas manualmente en su totalidad
- Ü Asistir a eventos internacionales de arte popular y artículos de decoración para promover la riqueza artesanal del estado de Guerrero



Por otra parte el Banco Nacional de Comercio Exterior hace las siguientes recomendaciones:

- Û Realizar viajes de prospección al mercado objetivo
- Û Página en Internet y material promocional en inglés
- Û Aprovechar el apoyo de instituciones de promoción, Bancomext, Gobiernos estatales y otras dependencias.
- Û Cumplir compromisos, medir capacidades
- Û Comunicación constante con el socio comercial, dar un seguimiento y un servicio al cliente.
- Û Visión de mediano y largo plazo: Mercado más competitivo del mundo
- Û Hay que vender lo que el mercado solicita, no lo que uno quiere venderle al mercado
- Û Conocer y analizar el mercado: visitarlo.
- Û Invertir recursos adicionales en el proyecto exportador.
- Û Cumplir los reglamentos de las autoridades y los estándares de los compradores

Fuente:

BANCOMEXT. (2005) *Oportunidades de Negocios en Texas*. Consultado el 10 Febrero 2006 de

<http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/pgeneral/index.jsp>