

CAPÍTULO VI

PRESENTACION DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez finalizado el presente trabajo de investigación, se determino ciertos criterios de importancia para la evolución y crecimiento de “PROMERZA”, los mismos que se traducen en forma de conclusiones y recomendaciones que servirán de aporte para futuras investigaciones y análisis que la empresa considere realizar.

6.1 CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION

- En la actualidad, la empresa maneja un sistema de operación tradicional sin adaptar las nuevas tendencias y herramientas tecnológicas a las funciones de sus diferentes departamentos.
- La empresa objeto de estudio deberá implementar un sistema de planificación estratégica basado en estrategias de diferenciación, por pertenecer a un mercado estándar donde la distinción no este en el producto que la empresa oferta si no en el servicio que la misma entregara a sus clientes.

- Se concluye que la investigación de mercado plasmada servirá de base para la futura toma de decisiones en cuanto a las acciones a seguir para el cumplimiento de los objetivos planteados.
- Se espera que para el año 2009, la cuota de mercado se incremente del 5% que maneja actualmente “PROMERZA”, al 15%, aplicando la estrategia de diferenciación de mercado.
- Finalmente concluyo que este proyecto de investigación fortaleció los conocimientos proporcionados en mi especialización, por la Universidad Internacional Sek, así como también los aportes de los docentes, que al traducirlos en práctica fueron de absoluta utilidad para proyectar el desarrollo de “PROMERZA”, y generar herramientas que garanticen a la misma un significativo crecimiento.

6.2 RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACION

- Se recomienda a “PROMERZA”, la aplicabilidad inmediata de las estrategias pertinentes a este estudio, que generaran posibilidades mayores en su mercado de operación actual.
- Se recomienda hacer el seguimiento respectivo que garantice el cumplimiento de los objetivos, tanto general como específico, propuestos en este trabajo de investigación.

- Será de gran importancia implementar planes que promuevan la promoción y publicidad de los productos y servicios que oferta “PROMERZA” al mercado.
- Impulsar los planes propuestos de capacitación al personal de la empresa, dándoles así oportunidad de crecimiento, a nivel personal y profesional que eleven la calidad tanto interna como externa de “PROMERZA”.
- Se deberá adquirir herramientas y sistemas tecnológicos que eleven la calidad del servicio suministrado a los clientes de la empresa.