

CAPÍTULO 6

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

Se logró elaborar y plantear el objetivo propuesto de la creación de un plan de negocio para la empresa Hierba Real. En el se abordaron los principales aspectos de la empresa como son el área operativa, de marketing y financiera. Se replanteó y formuló la misión y visión de la empresa Hierba Real, haciéndola más acorde con los tiempos actuales, tan competidos. A través de un análisis situacional y SWOT se logró identificar las principales fortalezas y debilidades así como las oportunidades y amenazas que tiene la empresa.

Se logró la identificación de la producción nacional de los principales productos comercializados por Hierba Real, Manzanilla Jamaica y Té limón, estimando con ello la demanda que posee la empresa en dicho mercado. El mercado meta de la empresa también se identificó, siendo estas las empresas empacadoras nacionales de productos naturales y se determinaron varias oportunidades para poder penetrarlo, a través de estrategias de marketing particulares, lo que redundará en la obtención directa de nuevos clientes. Así mismo se analizó a sus clientes actuales que son clave importante del éxito que posee la empresa, determinando que la atención y el servicio que debe brindar a estos clientes tienen que mejorarse para que cumpla con las necesidades que estos requieren.

Se ubicó a la competencia directa de la empresa y se determinó que ésta no posee ventajas significativas sobre la empresa Hierba Real, sin que esto permita que la empresa se limite y deje de esforzarse por ser mejor cada día. Se analizó la situación financiera de la empresa Hierba Real y se identificó su fortaleza en ese sentido, con lo que las proyecciones que se realizaron en el mediano plazo son optimistas y con un gran grado de certidumbre.

Se analizó e identificó la necesidad de implementar estrategias en sus procesos operativos que le permitan a la empresa ser más eficiente, como mejoras en sus procesos de empaque y normas de higiene, y poder ser congruente con las metas que la empresa quiere alcanzar. De esta forma se identificó también la necesidad de profesionalizar más sus operaciones, determinando puestos y funciones específicos para la misma.

Como conclusión final se puede decir que Hierba Real es una empresa sólida que posee bastantes fortalezas y oportunidades como su experiencia y sus finanzas sanas, y que solo debe atender sus debilidades y estar pendiente de las amenazas que puedan surgir. Se pudo apreciar a través de este trabajo que las características que posee la empresa así como su mercado actual y potencial es bastante atractivo, lo que puede traducirse directamente en crecimiento sostenido y rentabilidad positiva por varios años más. En cuanto a las deficiencias visibles, consideradas como debilidades se pudo apreciar que el etiquetado, clasificación y empaque no es el adecuado y que es necesario la implementación de algunos procesos extras en la operación de la empresa para que pueda lograr una mejor satisfacción en sus clientes actuales y pueda atraer nuevos clientes también. La investigación también arrojó que aunque las ventas de Hierba Real son buenas, realmente posee una participación muy baja en el mercado nacional de sus 3 principales productos. Hecho que puede aprovechar en su favor para que con las estrategias adecuadas y mejor eficiencia y eficacia en sus procesos y administración en general pueda ir abarcando más participación en el mercado nacional y también en el mediano plazo mercados internacionales también.

A través de las mejoras propuestas tanto en lo administrativo operativo y de Marketing principalmente, la empresa Hierba Real puede irse ayudando a alcanzar mayores ventas, resultado de una mayor penetración en el mercado y por consiguiente alcanzar las metas fijadas en su visión y misión, que es finalmente la razón de ser de la empresa.

6.2 RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa Hierba Real que vigile y mejore sus procesos operativos para que pueda seguir ofreciendo a sus clientes el servicio que ellos esperan, implementando mejoras en capacidad a través de la adquisición de la maquinaria necesaria cuyo análisis operativo y financiero se hizo en esta investigación. Así como también en recursos humanos mediante la creación de otros puestos adicionales estableciendo las funciones necesarias, que le ayuden a ser más eficiente y eficaz cada día.

Se recomienda también que la empresa efectúe una reforma a su organización donde defina puestos y responsabilidades directas y eso le permita profesionalizar más su operación diaria.

Se recomienda igualmente que la empresa busque nuevos clientes y refuerce la relación que posee con los actuales para que pueda seguir siendo una empresa exitosa.

Otra recomendación que se hace es que la empresa realice investigaciones sobre las propiedades y usos que tienen los productos que comercializa para que cuente con todo el conocimiento necesario acerca de ellos y obtenga una ventaja competitiva sólida.

Se recomienda por último que aproveche las condiciones que le favorecen actualmente para implementar estrategias de marketing tales como mejor promoción y adecuaciones a su producto, ambas expuestas también en esta investigación, que le permitan fortalecerse aun más como empresa y seguir manteniendo un crecimiento constante durante los próximos años.