

El presente trabajo aspira a ser apreciado en términos de utilidad práctica, ya que el hecho de trabajar conjuntamente con una empresa química, ha logrado que se tenga un panorama de los problemas que surgen cuando no se cuenta con una cultura empresarial.

Además, en este trabajo se tocaron aspectos teóricos que fueron de vital importancia para las dos partes a las que está enfocado este trabajo, pero se resalta aún más su importancia cuando estos elementos fueron aplicados a la empresa y su aplicación permitió la reestructuración del departamento de ventas y la determinación de los costos de producción.

La elaboración de los perfiles de puesto en las dos partes le permite a la empresa tener una base, y, con ello, el desarrollo correcto de las funciones de trabajo. También es importante decir que al elaborar el análisis y descripción de puestos es necesario que la persona que desempeña el trabajo se sienta parte de la organización, esto se logra con el trabajo en conjunto de la persona que realiza el análisis y la experiencia del personal, lo que hará que el trabajador se sienta más seguro en su empresa y se identifique más con ella.

Durante el desarrollo práctico del trabajo existieron ciertas limitaciones para sensibilizar a los empresarios sobre la importancia que tiene elaborar estrategias, delimitar funciones, conocer los costos de producción y definir el mercado al cual está dirigido la empresa, sin embargo, se debe observar y reflexionar sobre los cambios que se viven actualmente, para poder evaluar las tendencias y predecir sus resultados, con el fin de ayudar a los empresarios a través de la capacitación para salir adelante.

Se generó un sistema de costos adecuado para la empresa, con el fin de llevar un registro de los artículos vendidos y los costos de cada una de las líneas de producción.

Se establecieron políticas operativas para las dos partes. En el sub-área de costos, dichas políticas lograrán reducir el impacto negativo que puedan tener los precios altos en relación con la competencia y, por consiguiente, lograr reducir los costos de producción, aumentar las utilidades y tener precios de venta competitivos. En cuanto a las políticas operativas del departamento de ventas, se logrará contar con el personal capacitado para enfrentar los cambios presentes y futuros, que la actitud del personal esté orientada hacia el servicio y la satisfacción del cliente y, por último, que se tenga un nicho de mercado estable.

Se delimitaron los mercados meta y la empresa ya dispone de un plan de marketing que le permitirá aprovechar de mejor manera sus recursos materiales, humanos y sistémicos para la consecución de mayores beneficios económicos.

Se puede decir que los objetivos de este trabajo se cumplieron y se considera que ahora la empresa química con la que se trabajó, cuenta con herramientas muy importantes que le permitirán delimitar funciones, tener mejores ingresos y ser más competitiva.

Este trabajo es una aportación a la comunidad universitaria y empresarios, ya que representa un documento de consulta muy importante; puesto que integra elementos teóricos y prácticos de una grafía muy completa.

La realización del presente trabajo representó una gran experiencia porque apoyó mi desarrollo profesional como ingeniero industrial; puesto que anteriormente ninguna carrera daba las bases para que el alumno formara una empresa ya que era muy común que el alumno egresado tuviera como principal aspiración ser empleado.

Finalmente, es importante que las empresas estén siempre en la búsqueda de mejores y nuevos sistemas que les permitan compaginar en el mercado, ya que sólo las empresas que emplean estrategias de este tipo serán las que estén un paso delante de las demás.