

## RESUMEN EJECUTIVO

Realizamos el presente trabajo con el motivo de realizar una Estrategia de Comercialización para penetrar los mercados de Bermejo y Yacuiba, para la Empresa MOTOMUNDO de la ciudad de Tarija.

Al inicio del trabajo se plantea y define el problema por el cual atraviesa la empresa MOTOMUNDO, que hace referencia a la falta de disposición de información adecuada y oportuna para la toma de decisiones, esto es necesario al aumento en su stock de productos.

En la Primera Parte, que corresponde al marco teórico, se recurre a información bibliográfica para poder comprender los fundamentos teóricos referentes a la empresa, Definición de Estrategia de Comercialización, Formulación de una Estrategia, Proceso de la Formulación de una Estrategia, Formulación de Estrategias Alternativas, Gestión del Marketing Mix; los mismos que permiten establecer pautas y orientar el desarrollo del presente trabajo.

En la Segunda Parte del trabajo de investigación se efectúa un diagnóstico de la empresa referente al análisis de su macro entorno, situación organizacional, aspectos de mercadotecnia, recursos humanos, procesos y los sistemas de información de la empresa lo que permite tener un marco real acerca de la situación que atraviesa la empresa MOTOMUNDO.

Finalmente, en base al diagnóstico desarrollado anteriormente, en la Tercera Parte del presente trabajo se propone el desarrollo de Diseñar una Estrategia de Comercialización para la implementación de puntos de ventas en las localidades de Bermejo y Yacuiba.