- obstante la dimensión de elementos tangibles, pese a tener una brecha negativa es la que generó mayor percepción, mientras que la dimensión de capacidad de respuesta generó baja percepción por su promedio.
- 4. Al concluir el estudio, se pudo determinar la situación actual de la Institución respecto a la calidad del servicio, la misma demostró que los clientes están insatisfechos con el servicio recibido, se logró conocer las percepciones de los clientes.

Recomendaciones

- Se debe realizar mediciones de la calidad de servicio continuamente, con miras a determinar las necesidades de los clientes.
- 2. La Institución debe enfocarse en mejorar las percepciones en todas sus dimensiones, ya que las mismas generaron brechas negativas.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1] Berry, J. (1989). Calidad de servicio. Madrid. Diaz de Santos.
- [2] Burkhalter, B.B. (1996). How Can Institutions of Higher Education Achieve Quality Within the New Economy?, *Total Quality Management*, 7(4), 153-160.

- [3] Crosby, P. (1979). Quality is free. The art of making quality certain. Nueva York: McGraw-Hill.
- [4] Deming, W. (1990). Calidad, productividad y competitividad, España: Díaz de Santos.
- [5] Duque, J. (2005). Revisión del Concepto de Calidad del Servicio y sus Modelos de Medición. Innovar.
- [6] Juran, J. (1996). La calidad y el diseño. Madrid. Díaz de Santos.
- [7] Kotler, P. (1989). *Mercadotecnia*. México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- [8] Parasuraman, A; Zeithaml, V. A; Berry, L.L. (1985): A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research, *Journal of Marketing*, 49(4), 41-50.
- [9] Wellington, P. (1997). Como brindar un servicio integral de atención al cliente. Kaizen. Madrid. McGraw- Hill.
- [10] Wigodski, J. (2003). What is SERVQUAL? http://www.medwave.cl/link.cgi/Medwave/ Enfermeria/Nov2003/2763(07/11/2016)
- [11] Zeithaml, V. A. (2002). *Calidad de servicio*. *Marketing de servicios*. Mexico: McGraw-Hill.