



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

*SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS,
PARA LA EMPRESA PROINCO INMOBILIARIA,
UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO.*

AUTOR:
ROSSANA IVETTE PAREDES OVIEDO

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERO EN MERCADOTECNIA

AÑO 2010

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

CARRERA: INGENIERÍA EN MERCADOTECNIA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Rossana Ivette Paredes Oviedo

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “Sistema de comercialización para la empresa PROINCO INMOBILIARIA”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, 09 de Marzo de 2010.

Rossana Paredes O.

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

CERTIFICADO

Director: Econ. Víctor Hugo Arellano

Codirector: Ing. Farid Mantilla MBA

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “*SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS, PARA LA EMPRESA PROINCO INMOBILIARIA, UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO.*”, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que cumple con todos los requerimientos legales se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a Rossana Ivette Paredes Oviedo que lo entregue al Econ. Víctor Hugo Arellano, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 09 de Marzo de 2010.

Econ. Víctor Hugo Arellano

DIRECTOR

Ing. Farid Mantilla

CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

INGENIERÍA EN MERCADOTECNIA

AUTORIZACIÓN

Yo, Rossana Ivette Paredes Oviedo

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo de ***“SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS, PARA LA EMPRESA PROINCO INMOBILIARIA, UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO.”***, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 09 de Marzo de 2009.

Rossana Ivette Paredes Oviedo

DEDICATORIA

Ana Paula y José Miguel, los motores de mi vida,
por todas las horas robadas en este trayecto.

AGRADECIMIENTO

A Dios por todas las bendiciones que no se cansa de darme.

A todos aquellos que con palabras, tiempo, intelecto y hasta dinero hicieron posible cada semestre de estudio, aquellos que creyeron en mí y aún sin saberlo me impulsaron a llegar a ser quien soy.

RESUMEN

El desarrollo del presente trabajo, constituye la creación de un Sistema de comercialización y ventas, dinámico y eficiente para la empresa PROINCO INMOBILIARIA, que repercuta en el crecimiento estratégico y planificado de la organización.

El capítulo I nos brinda una panorámica general de los temas a desarrollarse, contemplando un marco analítico que nos permite trabajar sobre bases académicas sólidas y técnicas para poder cumplir con el objetivo planteado.

El capítulo II es un reconocimiento más profundo de la organización, en donde se conocen aspectos relevantes que serán de vital importancia para la elaboración de estrategias.

Se analiza cada aspecto del macro y micro entorno en el capítulo III, para determinar los puntos fuertes y débiles que inciden en la organización, con el propósito de establecer una dinámica que permita potencializar las fortalezas y convertir las debilidades en oportunidades.

La investigación de mercados nos determina las factibilidades del mercado y nos brinda directrices del negocio en el capítulo IV, en donde ratificamos el segmento y el giro del negocio con grandes perspectivas de crecimiento.

En el capítulo V se plantea el sistema de comercialización, proponiendo estrategias de crecimiento tanto de producto como geográficamente. Se evidencia la necesidad de la creación de un equipo comercial y con éste sus políticas y procedimientos. Determinando en el capítulo VI la factibilidad financiera del mismo.

SUMMARY

The development of this work, is the creation of a commercialization and sales system, dynamic and efficient for PROINCO REALTY, this system serves for the planned growth of the group.

Chapter One gives us a panoramic survey of the themes which are going to be studied.

Observing an analytic vision which will let us to work over solid academic basis and techniques, so this way we can comply with the planned target.

Chapter Two is about a deep recognizing of the organization where we can know relevant aspects which will be very important to create new strategies.

Chapter Three we are going to analyze MACRO and MICRO aspects to determine strong and light points with the purpose to establish a dynamic line to power up the strong things and convert the lightness in opportunities.

Merchandising investigation determines the facts of the market and gives us guides for the business. This is which we are going to deal in chapter four and where we emphasize the segment and we turn of business with big expectations in growing up.

Chapter Five, we set the commercialization system placing growth strategies as the product as geographically.

Is evident the necessity to create a commercial team with own policies and procedures, determining in the next chapter the financial feasibility of this team.