



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
INDOAMÉRICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA:

**PLAN DE MARKETING DE LA LOTIZACIÓN FLORES DE ORIENTE
UBICADA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios.

Autora:

Calero Arias Nelly Magaly

Tutor:

Ing. Suarez Pérez Juan Carlos

AMBATO – ECUADOR

2022

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA
DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Nelly Magaly Calero Arias, declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre, **PLAN DE MARKETING DE LA LOTIZACIÓN FLORES DE ORIENTE UBICADA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO** como requisito para optar al grado de Ingeniero de Administración de Empresas y autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI). Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo. Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios. Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, a los 30 días del mes de mayo de 2022, firmo conforme:

Autor: Nelly Magaly Calero Arias

Firma: 

Número de Cédula: 2100567854

Dirección: Vía Quito km 4 ½

Correo Electrónico: nelly12calero@hotmail.com

Teléfono: 0959678978

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Integración Curricular PLAN DE MARKETING DE LA LOTIZACIÓN FLORES DE ORIENTE UBICADA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO” presentado por Nelly Magaly Calero Arias, para optar por el Título de Ingeniero de Administración de Empresas.

CERTIFICO

Que dicho Trabajo de Integración Curricular ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte los Lectores que se designe.

Ambato, 12 de octubre del 2022

JUAN CARLOS
SUAREZ PEREZ

Firmado digitalmente
por JUAN CARLOS
SUAREZ PEREZ
Fecha: 2022.10.13
11:22:36 -05'00'

.....
Ing. Juan Carlos Suarez Pérez

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniero de Administración de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.



Nelly Magaly Calero Arias

CI: 2100567854

APROBACIÓN DE PARES EVALUADORES

El Trabajo de Integración Curricular ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: PLAN DE MARKETING DE LA LOTIZACIÓN FLORES DE ORIENTE UBICADA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO previo a la obtención del Título de Ingeniera en Administración de empresas, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del Trabajo de Integración Curricular.

Ambato, 15 de noviembre del 2022



Firmado electrónicamente por:
**CATALINA
ALEXANDRA SILVA
ORDONEZ**

.....

Ing. Catalina Alexandra Silva Ordoñez
PAR EVALUADOR”



Firmado electrónicamente por:
**MARIO ALBERTO
MORENO MEJÍA**

.....

Ing. Mario Alberto Moreno Mejía
PAR EVALUADOR

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar en primer lugar mi gratitud a Dios quien con su bendición y fortalezallena mi vida cada día, por brindarme salud, sabiduría y sus buenas bondades, por ser mi apoyo y refugio en aquellos momentos de dificultad y debilidad en este proceso de estudio y de vida.

A mis queridos padres y esposo por todo el apoyo, recibido, sus consejos y todas las acciones positivas que me guiaron en hacer una persona fuerte, luchadora con ganas de seguir adelante.

A mis hermanos, quienes me enseñaron que la lealtad es incondicional, y como no agradecer a nuestra alma mater Universidad Tecnológica Indoamérica por haberme formado en sus aulas con dedicación y esfuerzo. Gracias infinitas a cada uno de los docentes que compartieron sus conocimientos y consejos en este camino de aprendizaje. Termino agradeciendo a mi tutor de tesis Ing. Juan Carlos Suarez Pérez que, con su experiencia, conocimiento, correcciones se llegó a dar un trabajo de excelencia.

A la Sra. Liliana Gill Ballesteros gerente de la Lotización “Flores de Oriente” por la apertura y ayuda brindada para la realización de nuestro trabajo de investigación en su organización.

Nelly Magaly Calero Arias

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado principalmente a Dios por darme la vida y refugio en momentos difíciles que gracias a su inmensa bendición he logrado concluir con mi carrera profesional, a mis queridos padres Amable Calero y Teresa Arias, a mi amado esposo Marcos Avalos quienes me brindaron su apoyo incondicional mis pilares fundamentales, por su amor, apoyo y entrega durante estos años, que todo esfuerzo tiene su recompensa y que la persistencia es una virtud de pocos.

También a mi tutor Ing. Juan Carlos Suarez Pérez por su paciencia y enseñanza y apoyo en este proceso de titulación y a los docentes quienes me apoyaron con sus experiencias para culminar con éxito el trabajo de titulación.

DIOS LES BENDIGA

Nelly Magaly Calero Arias

ÍNDICE DE CONTENIDOS

AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN DE PARES EVALUADORES.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
RESUMEN EJECUTIVO	xii
ABSTRACT.....	xiii
INTRODUCCIÓN	1
TEMA	1
CAPÍTULO I	3
1.1. Contextualización	3
1.1.1. <i>Micro Contextualización</i>	3
1.1.2. <i>Análisis crítico</i>	6
1.2. Justificación	8
1.3. Objetivos de la investigación	10
1.3.1. <i>Objetivo General</i>	10
1.3.2. <i>Objetivo Específicos</i>	10
1.4. Diagnóstico de la situación actual de la empresa	10
1.5. Análisis del plan de marketing existente dentro de la empresa lotización Flores de Oriente11	
CAPÍTULO II.....	12
PROPUESTA.....	12
2.1 Tema	12
2.2. Objetivos.....	12
2.2.1. <i>Objetivo general</i>	12
2.2.2. <i>Objetivos específicos</i>	12
2.3. Modelo operativo	12
2.3.1. <i>Modelo Gráfico</i>	12

- 2.4. Modelo verbal 14
 - 2.4.1. *Conceptualización*..... 14
- 2.5. Desarrollo..... 17
 - a. *Recopilación de información de la empresa Flores de Oriente*..... 17
 - b. *Análisis Pestel*..... 18
 - c. *Descripción del ámbito político y legal* 19
 - d. *Descripción económica*..... 19
 - e. *Descripción social*..... 20
 - f. *Descripción tecnológica* 20
 - g. *Descripción del mercado*..... 20
 - h. *Beneficios y características del producto* 21
 - i. *Revisión de la competencia*..... 21
 - j. *Canales de distribución* 22
 - k. *Estrategias del plan, Planes de acción, Presupuesto y Estrategias*..... 23
- 2.6. Modelo matemático 29
 - 2.6.1. *Presupuesto*..... 29
- 3. CONCLUSIONES30
- 4. RECOMENDACIONES31
- Bibliografía32
- ANEXOS34

ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

Ilustración 1 (Arbol del problema).....	7
Ilustración 2 (Modelo gráfico)	13
Ilustración 3 (Canal de distribución).....	22

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 (Bienes y características)	21
Tabla 2 (Revisión de la competencia).....	22
Tabla 3 (Estrategias del plan).....	23
Tabla 4 (Presupuesto)	29
Tabla 5 (Análisis FODA).....	34

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: PLAN DE MARKETING DE LA LOTIZACIÓN FLORES DE ORIENTE UBICADA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO

AUTORA: Nelly Magaly Calero Arias

TUTOR: Ing. Suarez Pérez Juan Carlos

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa lotización Flores de Oriente del cantón de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, se dedica a la venta de lotes de terrenos, ya desde hace varios años, esta empresa se encuentra en constante crecimiento por lo que es importante que se implementen estrategias que permitan aumentar sus ventas y mejorar así la situación en la que se encuentra actualmente la empresa. Por lo tanto, la presente investigación permitió analizar los escenarios en los que se desenvuelve y los factores internos y externos del sector inmobiliario, a la vez que brinda diversos factores de análisis que se deben tener en cuenta a la hora de desarrollar estrategias adecuadas para las empresas, permitiéndoles mejorar sus niveles de ventas. Finalmente, como resultado del presente estudio se logró obtener una propuesta que está direccionada al desarrollo de un plan de marketing para que la empresa incremente sus ventas.

PALABRAS CLAVES: marketing, estrategias, empresa, terrenos, venta.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: PLAN DE MARKETING DE LA LOTIZACIÓN FLORES DE ORIENTE UBICADA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO.

AUTHOR: Nelly Magaly Calero Arias

TUTOR: Ing. Suarez Pérez Juan Carlos

ABSTRACT

The company lotización Flores de Oriente of the canton of Lago Agrio, province of Sucumbíos, is dedicated to the sale of lots of land, already for several years, this company is in constant growth so it is important that strategies are implemented to increase its sales and thus improve the situation in which the company is currently located. Therefore, this research will allow to analyze the scenarios in which it operates and the internal and external factors of the real estate sector, while providing various analysis factors that must be taken into account when developing appropriate strategies for companies, allowing them to improve their sales levels. Finally, as a result of this study, it will be possible to obtain a proposal that is aimed at the development of a marketing plan for the company to increase its sales.

KEYWORDS: marketing, strategies, company, land, sales.

INTRODUCCIÓN

TEMA:

PLAN DE MARKETING DE LA LOTIZACIÓN FLORES DE ORIENTE UBICADA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO

La presente investigación tiene como objetivo elaborar un plan de marketing de la lotización Flores de Oriente ubicada en el cantón Lago Agrio, debido a que no cuentan con un estudio de mercado que facilite las acciones adecuadas para la empresa que permitió conocer la situación actual y el posicionamiento en el mercado, de modo que, es muy importante realizar un plan de marketing dentro de las empresas, porque al implementarlo se puede observar la cantidad de beneficios que este tiene, como aumento de ventas, presencia en el mercado, fidelización de clientes y posicionamiento de marca. Además, es necesario desarrollar estrategias que se enfoquen en los consumidores existentes, quienes tienden a ser más exigentes y se encuentran en áreas donde siempre están informados y conocen la calidad del servicio o producto.

Capítulo I. Inicia con el tema de la investigación a desarrollar, seguido de la contextualización de la misma a nivel micro, macro y meso, en donde, se ubican todos los problemas que el investigador ha detectado, desde su óptica profesional de manera que prioriza el problema más relevante. También se realiza una descripción crítica de las causas con sus respectivos efectos que surgen a través del árbol de problemas previamente estructurado por el investigador. Así mismo se incorpora la justificación en la que se da respuesta las preguntas por qué y para qué aporta la investigación, debido a las razones por las cuales se ha decidido realizar el estudio. Y, finalmente se establecen los objetivos generales y específicos de la investigación, por lo tanto, el primero debe tener coherencia con formulación del problema y tema; mientras que, los segundos son los fines intermedios que llevan a desarrollar el objetivo general.

Capítulo II. En este capítulo se estructurará la propuesta que el investigador considera adecuada para la resolución del problema planteado, por lo que se desarrolla

partiendo de un título, el mismo que representa al nombre del instrumento o herramienta propuesta para solucionar el problema de investigación, seguido de los objetivos de la propuesta tanto general como específicos; en el primero se plantea el problema a resolver en términos positivos o sea estableciendo el fin primordial del proyecto y los específicos, definen el propósito operativo del proyecto de investigación. Para el caso de esta investigación se consideró plantear un plan estratégico de marketing para el incremento de las ventas de la lotización Flores de Oriente ubicada en el cantón Lago Agrio.

Conclusiones y Recomendaciones. Las conclusiones son la respuesta a cada objetivo específico, sustentados en los resultados, lo mismos, que deben mostrarse una recomendación por cada conclusión.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Tema

PLAN DE MARKETING DE LA LOTIZACIÓN FLORES DE ORIENTE UBICADA EN EL CANTÓN LAGO AGRIO

1.1. Contextualización

1.1.1. Micro Contextualización

Actualmente se puede observar el crecimiento de las empresas en el mundo, debido al progreso del comercio actual a nivel mundial, a través del estímulo monetario en China. Países desarrollados como Estados Unidos y Europa se mantienen positivos con la recuperación económica. Lo contrario sucede en América Latina, donde el crecimiento es moderado y la recuperación es mucho más lenta.

Los grandes proyectos que se manejan en las grandes ciudades son de gran ayuda, que involucra generalmente en espacios adecuados y tal caso rentable para que se puedan establecer familias, sean estos de todo tipo de clases sociales, cabe destacar que estos proyectos ayudan a obtener un desarrollo poblacional y necesaria que generan recursos y fomenta el desarrollo de la economía, es por ello, que en nuestra investigación contribuyen a las acciones que se derivan a la obtención de terrenos ubicada en el cantón lago agrio.

La especulación del suelo es uno de los principales problemas que afectan el desarrollo y crecimiento de las ciudades, por lo que, se intensifica dramáticamente con la implementación de proyectos de renovación y expansión urbana, como la construcción de carreteras. En estos casos, los precios de las zonas aledañas y sus beneficiarios directos aumentan significativamente debido al alto valor del suelo y la

posibilidad de edificar en el futuro. En este contexto, la ciudad ha invertido en infraestructura, pero no ha recibido ninguna remuneración por esta inversión.

La lotización en el Ecuador enmarca principalmente a las empresas que se dedican a la venta de terrenos, por ende, a la legalidad del mismo, también es necesario establecer estudios técnicos presentados a las dependencias municipales que detallen las observaciones y recomendaciones antes de su ejecución.

En la provincia de Sucumbíos existe un grado de desorden de zonas urbanas y rurales sumando también las ventas de los lotes de terrenos por la escasez de dinero de sus habitantes, así mismo por los espacios no adecuados que pretende establecer una estructura es por esto necesarios analizar de mejor manera los requerimientos de una ciudad.

Parte de la contribución hacia la presente investigación son estudios realizados anteriormente, el cual, uno de ellos menciona que el crecimiento poblacional de las zonas urbanas en la provincia de Sucumbíos se ha desarrollado de manera rápida, pero desordenada, esto debido a los fenómenos, naturales, sociales y demográficos que hacen parte de este proceso, llamado evolución. Uno de los problemas evidenciados en el estudio analizado es la expansión acelerada de la población, lo que ocasiona que ocupen terrenos no adecuados, generando inconveniente para el progreso y desarrollo de la ciudad.

Los asentamientos informales surgen de las diversas necesidades de la población de bajos recursos económicos para acceder a suelo urbano. Hay que recordar que este tipo de asentamientos tiene un impacto negativo en la ciudad y en la calidad de vida de sus habitantes, porque la expone a sectores que se desarrollan con dinámicas y ritmos diferentes a la ciudad “formal”, creando un conflicto con la planificación de los usos del suelo y por ende con la calidad de vida de los habitantes de las zonas aledañas.

A lo largo del tiempo se ha comprobado que toda empresa proveedora de bienes o servicios debe adoptar estrategias para ubicarse y mantenerse en el mercado; en la actualidad muchas de las organizaciones buscan tener éxitos en sus negocios, por ende, es necesario desarrollar un plan de marketing la cual conlleva a ideas que se enfoca principalmente en las acciones y estrategias adecuadas con el fin de cumplir los objetivos.

Un plan de marketing suele diseñarse para un año, en conjunto con los planes de las organizaciones, para nuevos productos. Además, le permite a la empresa conocer sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con el fin de conocer de primera mano las nuevas oportunidades de negocio que facilite, dirija y coordine alcanzar los objetivos de mercado.

El desarrollo de un plan de marketing dentro de una empresa, es fundamental para el crecimiento de la misma, sin importar el tamaño de esta, este contribuirá al logro de los objetivos propuestos y evitar errores a futuros. La problemática existente radica que en las micro empresas no cumplen con los objetivos deseados, debido a que no cuentan o poseen con un plan de marketing, que les permita sin lugar a duda obtener una visión más clara y precisa de lo que desean conseguir.

En la lotización Flores de Oriente se logró determinar que el problema está relacionado a las ventas de los lotes, debido a que, no cuentan con una estructura adecuada que facilite la compra de los mismos, por ende, el municipio del cantón Lago Agrio quien es su ente regulador inspecciona y verifica de primera mano que cumpla con las políticas adecuadas, de tal manera al no cumplirlas no otorga las escrituras correspondientes, es por ello la dificultad que tiene como organización al no establecer principalmente los servicios básicos.

Las empresas deben desarrollar estrategias para lograr objetivos de corto y largo plazo, por lo que la alta dirección debe velar por su crecimiento y cumplimiento, estas estrategias deben alinearse con las funciones básicas de la empresa y deben estar acorde con la misión de la organización.

1.1.2. Análisis crítico

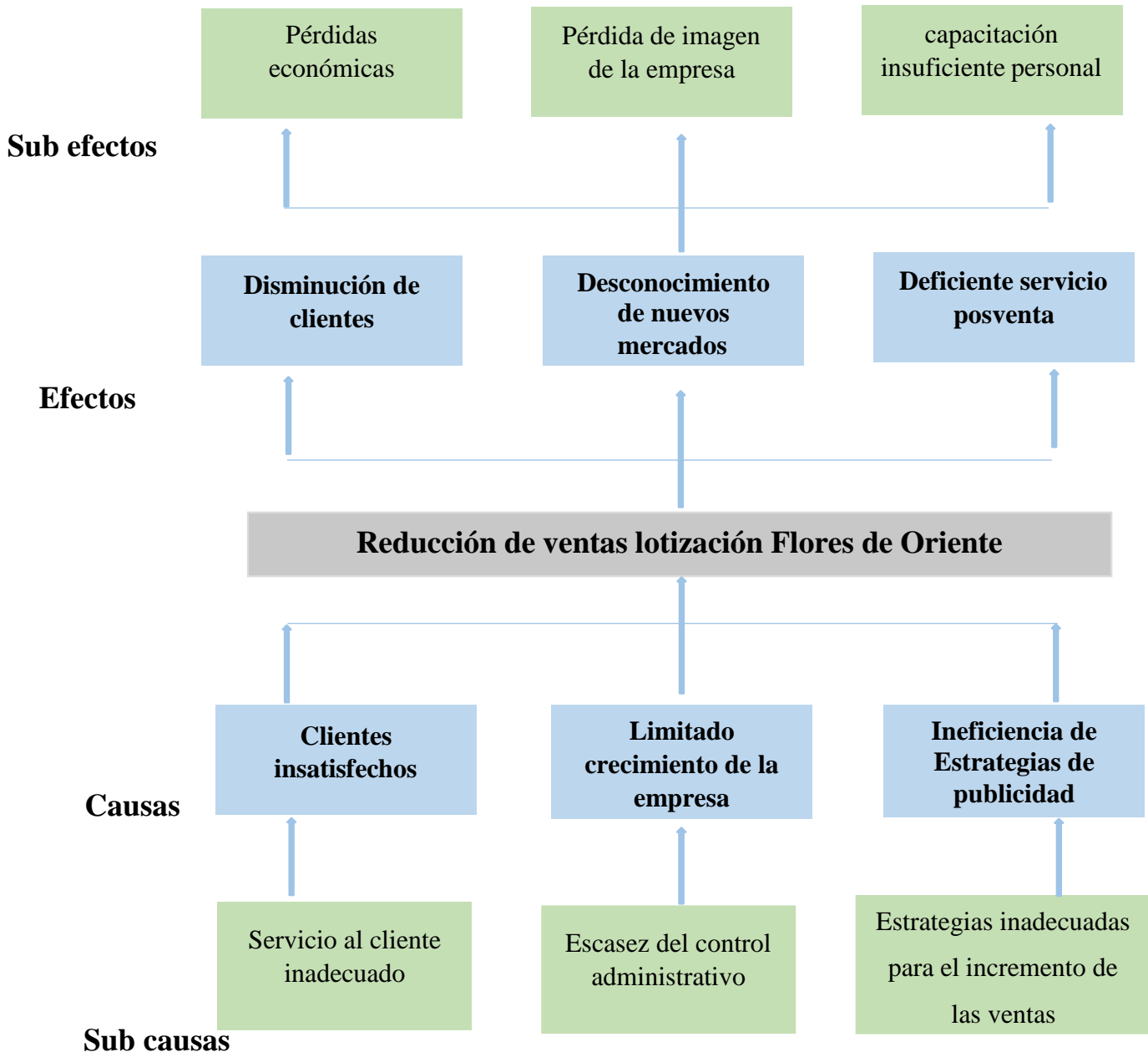
La lotización Flores de Oriente presenta varios problemas en sus procesos, especialmente en el área de comercialización, por el bajo nivel de ventas debido a que la empresa no cuenta con estrategias adecuadas y no garantiza la satisfacción de los clientes, es por ello que, se ha tomado en cuenta y como necesidad implementar un plan de marketing que permita aumentar las ventas de la misma.

La causa del problema principal es la **reducción de ventas**, debido que la lotización no cuenta con recursos financieros necesarios que abarque un servicio al cliente adecuado y flexible que garantice su satisfacción. Una de sus causas es que existen **clientes insatisfechos**, debido a que el servicio brindado no es el adecuado para ellos, teniendo como efecto que existe disminución de cliente trayendo con ello pérdidas económicas.

De la misma manera otro de los problemas que se ven reflejados en la lotización Flores de Oriente es que existe escases de control administrativos, dado por el **limitado crecimiento que la empresa** tiene actualmente, esto se da porque existe desconocimiento de nuevos mercados y por ende la pérdida de la imagen de la empresa es evidente.

Otra de las causas que se presentan en la ilustración es la **ineficiencia de estrategias** que le permiten aumentar sus ventas, es decir no cuentan con estrategias adecuadas para poder incrementar sus ventas, lo que tiene como efecto que existe un deficiente servicio posventa ya que el personal de la empresa no se encuentra los suficientemente capacitado.

Ilustración 1
Árbol de problema



Nota. Fuente: Lotización Flores de Oriente.

Elaborado por: Autora de tesis.

1.2. Justificación

Un plan de marketing sin lugar a duda es de vital importancia en las organizaciones que buscan posicionarse en el mercado en la que se desarrollan, por ende, es necesario establecer los objetivos y poner en práctica en el día a día para construir un plan eficiente. Así mismo para realizar una venta de lotización es necesario e importante tener una lista de documentos e información sustancial, para los trámites correspondientes y cumplir con las políticas establecidas tanto internos como externos en el proceso del negocio.

Actualmente dentro del área del marketing se han ideado una serie de herramientas que permite conocer como es el comportamiento de los potenciales clientes, esto se da con el fin de obtener nuevas estrategias que permitan satisfacer las preferencias de estos posibles clientes de acuerdo a su necesidad. Estos datos los podemos obtener mediante una investigación dirigida a los consumidores, enfocándose en lo que desea y buscan obtener.

En pocas palabras un plan de marketing es un documento que resume las estrategias y planes de acción que seguirá la empresa, para lograr sus objetivos, luego de analizar la situación en la que se encuentra y el entorno en el que se desenvuelve, y el desarrollo de sus operaciones. También establece los mecanismos y procedimientos de seguimiento y control necesarios para verificar el cumplimiento del plan.

Lo que esta investigación representa se ve enmarcado principalmente en la recopilación de información bibliográfica que se realizó partiendo de fuentes de primer y segundo nivel debidamente validadas y relevantes para el sustento de la investigación, lo que contribuyó como medio de consulta para futuras investigaciones dentro del campo de la lotización de terrenos y de sus procesos.

También aportó a las ciencias administrativas, información importante y por el cual se investigó a la empresa objeto de estudio y otras organizaciones que están

dedicadas a la lotización de terrenos, misma que utilicen las herramientas más adecuadas de forma positiva.

La investigación aportó una justificación metodológica, como una guía para el estudio de nuevas investigaciones, mediante el planteamiento de nuevos métodos o estrategias creadas a partir de la información recolectada, en las cuales la creencia sea válida y confiable, lo cual es fundamental en esta investigación. Es importante señalar que con este enfoque metodológico se lograron cumplir los objetivos del estudio.

En lo técnico la investigación permitió conjugar distintas formas de consecución de información, como son la observación, donde los colaboradores son los principales actores del proceso, permitiendo así conocer y comprender desde sus saberes tradicionales el real estado de la actividad.

Técnicamente, la investigación permitió utilizar como método de recolección de información, la observación, donde los colaboradores y la empresa en general son los actores principales del proceso, por lo que es posible conocer y comprender la situación operativa de la empresa.

La presente investigación denota un plan de marketing que se desarrolló con la finalidad de mejorar los procedimientos y estrategias que se desarrollan en la organización Flores de Oriente del cantón Lago Agrio, permitiendo una adecuada organización y control sobre sus actividades para cumplir con las metas de una planificación general del negocio, así mismo, el nivel de responsabilidad de cada uno de los involucrados en estos procesos debido a las complejidad de sus estructuras, desde las finanzas, mercadotecnia y servicios brindados.

Con esta investigación los beneficiarios directos son el gerente de la organización Flores de Oriente y la empresa en general, por otra parte, los beneficiarios indirectos representan a los socios o clientes que acuden a solicitar sus servicios.

Esta investigación está dada de manera positiva en virtud de que se cuenta con la autorización y facilidades necesarias por parte del gerente de la lotización Flores de Oriente, además de que existe bibliografía suficiente para el apoyo técnico y teórico del mismo, en relación a la propuesta es factible por que garantiza una visión más clara y brinda facilidades al cliente para una compra de lotes segura, eficiente y eficaz.

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo General

- Elaborar un plan de marketing de la lotización Flores de Oriente ubicada en el cantón Lago Agrio.

1.3.2. Objetivo Específicos

- Diagnosticar la situación actual de la lotización Flores de Oriente ubicada en el cantón Lago Agrio.
- Analizar el plan de marketing existente de la lotización Flores de Oriente ubicada en el cantón Lago Agrio.
- Proponer un plan estratégico de marketing para el incremento de las ventas de la lotización Flores de Oriente ubicada en el cantón Lago Agrio.

1.4. Diagnóstico de la situación actual de la empresa

La lotización Flores del Oriente está ubicada en la provincia de Sucumbíos, cantón Lago Agrio, parroquia Nueva Loja, sector la Pista, cuenta con 247 lotes con medidas correspondientes 10m de ancho y 25m de largo, dentro de la lotización existen 20 casas construidas.

En los últimos años la empresa lotización Flores de Oriente ha presentado una reducción en la venta de lotes de manera significativa, esto debido a la pandemia que atravesó el país y el mundo entero, afectando no solo a las empresas encargadas de vender lotes, sino a toda la economía en general, además de ello en el análisis realizado

se pudo evidenciar que la empresa no cuenta con estrategias que le permitan tener una mejor visión de sus metas a cumplir, generando incertidumbre con sus colaboradores, ya que no cuentan con la debida preparación, lo que ocasiona que existan clientes insatisfechos, por el mal servicio brindando.

La empresa Flores de Oriente actualmente tampoco cuenta con estrategias de publicidad que le permitan darse a conocer mucho más en el mercado, generando desconocimiento de nuevos mercados a los que pueda ofrecer sus productos.

1.5. Análisis del plan de marketing existente dentro de la empresa lotización Flores de Oriente

Cuando hablamos de un plan de marketing nos referimos a la orientación que posee una empresa a través de estrategias adecuada que vincule principalmente al crecimiento de la empresa, sobre todo en el área de sus ventas que permite sin lugar a duda al cumplimiento de sus objetivos de manera eficiente y eficaz.

Dentro de la lotización Flores de Oriente no existe un plan de marketing que oriente, organice y direcciona a los resultados que desean llegar, esto se da por la falta de recursos que posee la organización y la falta de toma de decisiones para afrontar retos que verdaderamente son importantes y establezcan mejores oportunidades y permita maximizar el rendimiento.

CAPÍTULO II

PROPUESTA

2.1 Tema

Plan de marketing para el crecimiento de las ventas de la lotización Flores de Oriente

2.2. Objetivos

2.2.1. Objetivo general:

- Desarrollar un plan de marketing para el crecimiento de las ventas de la lotización Flores de Oriente ubicada en el cantón Lago Agrio.

2.2.2. Objetivos específicos:

- Aplicar estrategias efectivas mediante la implementación de un plan de marketing que permita el aumento de sus ventas de la lotización Flores de Oriente del cantón Lago Agrio.
- Realizar un diagnóstico situacional de la empresa lotización Flores de Oriente del cantón Lago Agrio para conocer la realidad que afronta la organización.
- Establecer estrategias que le permitan a la empresa aumentar sus ventas por medio de campañas promocional realizadas en los medios digitales de la ciudad.

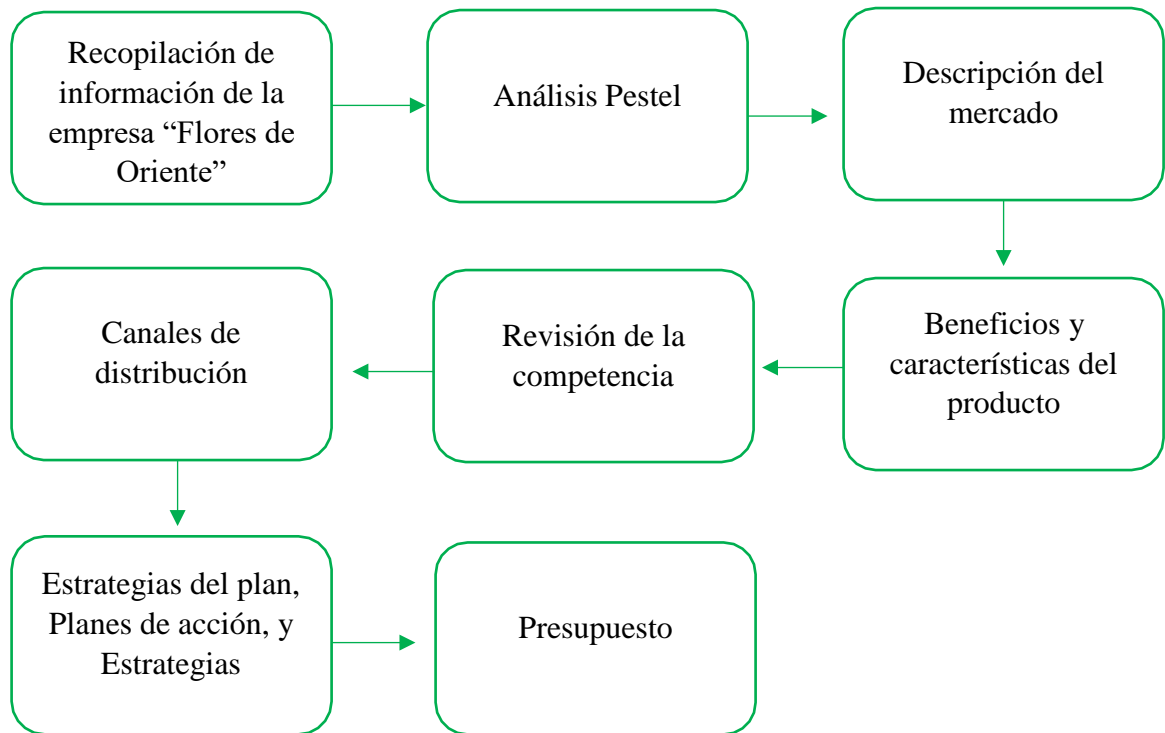
2.3. Modelo operativo

2.3.1. Modelo Gráfico

Para la realización del plan de marketing que se va a ejecutar en la empresa lotización Flores de Oriente se llevó a cabo investigaciones que van acorde al buen funcionamiento y crecimiento de las ventas a través de diferentes estrategias, acompañadas del autor clásico Kotler.

Ilustración 2

Modelo gráfico



Nota. Fuente: Lotización Flores de Oriente.

Elaborado por: Philip Kotler.

2.4. Modelo verbal

2.4.1. Conceptualización

Recopilación de información: Son las distintas formas o maneras de obtener la información mediante la observación directa, la encuesta oral o escrita, el cuestionario, la entrevista, el análisis documental y el análisis de contenido entre otros. (Arias, 2006, p.5)

Análisis pestel: Es una herramienta que le permite fichar a la empresa el contexto externo en el que piensa incursionar, y de esta forma contribuir con la planificación de la estrategia, que le permitirá ingresar en el mercado analizado. Esta herramienta analiza seis factores, político, económico, social, tecnológico, ambientales y jurídicos. (Rojas, 2018, p.40)

Ámbito político: La política es, en todos los casos, una actividad relacionada con el poder público. Solo que mientras, para ciertos pensadores, su objetivo es la búsqueda del bien común, para otros, es la conquista y mantenimiento del poder. (López, 2021, p.15)

Legal: Se llama a lo que tiene calidad legal, todo lo que se haya sometido a una ley tiene el carácter de legalidad. Como la propia ley, la legalidad puede entenderse en varios sentidos: legalidad divina, legalidad humana, legalidad natural, legalidad moral. En la actualidad el concepto de legalidad es estudiado sobre todo en tres sentidos: la legalidad jurídica, la legalidad científica y la legalidad moral. (Ferreter J,2015)

Economía: La economía es la ciencia que tiene por objeto la administración de los recursos escasos de que disponen las sociedades humanas: estudia las formas cómo se comporta el hombre ante la difícil situación del mundo exterior ocasionada por la tensión existentes entre las necesidades ilimitadas y los medios limitados con que cuentan los agentes de la actividad economía. (Ávila, 2003, p. 9)

Social: Hernández, P (2022) “El ambiente social es el lugar donde los individuos se desarrollan en determinadas condiciones de vida, trabajo, economía,

nivel de ingresos, nivel educativo y está relacionado con los grupos a los que pertenece”.

Tecnológico: García, F (2010) menciona que “la tecnología como la ciencia de lo artificial es un producto del ser humano ideado con la intención de actuar en su realidad y modificarla según sus necesidades e intereses”.

Mercado: Jarrín (2019) “Los mercados tienden a ser centros socioculturales, donde estos aspectos se mezclan por un uso específico en lo general, y se genera la compra y venta de productos, es así como se conoce un mercado” p.20.

Beneficio: Es un término genérico que define todo aquello que es bueno o resulta positivo para quien lo da o para quien lo recibe, entiéndase como un beneficio todo aquello representativo del bien, la cuestión enmarca una utilidad la cual trae consecuencias positivas que mejoran la situación en la que se plantean las vicisitudes o problemas a superar. (Yirda, 2021)

Características: En Terminología, las características constituyen conceptos en sí mismos y también sirven para describir conceptos, ayudando a distinguir unos conceptos de otros. Partiendo de la base de que un término se compone de una denominación y un concepto, las características ejercen su rol principal en la descripción y constitución del concepto de dicho término. (Estellés & Alcina, 2007)

Revisión de la competencia: Es la manifestación de la habilidad para producir y entender un número teóricamente infinito de frases, muchas de las cuales pudiera jamás haber sido vista u oída de manera previa. Esta habilidad es consecuencia del conocimiento que un hablante tiene su propio idioma. (Ventocilla & Carnevalli, 2011, p.25)

Canales de distribución: Se definen como el conjunto de intermediarios que cada empresa escoge para la distribución más completa, eficiente y económica de sus productos o servicios, de manera que el consumidor pueda adquirirlos con el menor

esfuerzo posible. La mayoría de los fabricantes utilizan tercera persona para llevar sus productos al mercado y tratar de organizar un canal de distribución. (Cardona & Victoria, 2011, p. 7)

Análisis FODA: Es un análisis sistémico, que permite reflejar las fortalezas y debilidades de una asociación productiva y determinar las amenazas y oportunidades externas que tiene la misma, este análisis afronta los factores internos y externos para generar diferentes tácticas. (Pinargote, 2014, p. 30)

Estrategias del plan: Es el establecimiento de estrategias para lograr y desarrollar diversos planes mediante los cuales se pretende integrar y coordinar las actividades laborales; por esta razón está ligada a los fines empresariales y los medios para lograrlos (Robbins & Coulter, 2014, p.38)

Plan de acción: Corrales, M. (2010) “es una orientación que dirige alguna área funcional de la empresa y del cual se derivan las decisiones, acciones, y procedimientos de la dirección superior. En pocas palabras los planes de acción abarcan el propósito y la directriz”.

Estrategias: Carreo (2008) “es un conjunto de acciones que se lleva a cabo para lograr un determinado fin, la palabra estrategia significa literalmente, “guía de los ejércitos”.

Presupuesto: El presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un período con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlas, de igual forma, este autor indica que es una estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado. (Burbano,2005)

2.5. Desarrollo

a. Recopilación de información de la empresa Flores de Oriente.

La lotización Flores del Oriente está ubicada en la provincia de Sucumbíos, cantón Lago Agrio, parroquia Nueva Loja, sector la Pista, cuenta con 247 lotes con medidas correspondientes 10m de ancho y 25m de largo, dentro de la lotización existen 20 casas construidas.

En la lotización Flores de Oriente se logró determinar que el problema está relacionado a las ventas de los lotes, debido a que, no cuentan con una estructura adecuada que facilite la compra de los mismos, por ende, el municipio del cantón Lago Agrio quien es su ente regulador inspecciona y verifica de primera mano que cumpla con las políticas adecuadas, de tal manera al no cumplirlas no otorga las escrituras correspondientes, es por ello la dificultad que tiene como organización al no establecer principalmente los servicios básicos.

Además, se identificó que, dentro de la empresa, las estrategias de publicidad son ineficientes e inadecuadas, por lo tanto, no permiten que la empresa obtenga mayor reconocimiento y posicionamiento dentro del mercado, causando un déficit en sus ventas.

b. Análisis Pestel

P	E	S	T	E	L
<ul style="list-style-type: none"> • Gobierno • Políticas • Regulación de la competencia • Permisos y autorizaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas monetarias • Impuestos sobre el sector • Situación económica actual • Tasa de empleo y desempleo 	<ul style="list-style-type: none"> • Imagen de la empresa • Satisfacción del cliente • Nivel cultural • Distribución de la renta • Factores sociales y culturales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios de tecnología • Innovación • Patentes • Infraestructura 	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgos naturales • Economía • Medio ambiente 	<ul style="list-style-type: none"> • Reglamentos nacionales • Sectores regulados • Leyes de seguridad
Político	Económico	Social	Tecnológico	Ecológico	Legal

Nota. Fuente: Lotización Flores de Oriente.

Elaborado por: Autora de tesis.

c. Descripción del ámbito político y legal

Como factores: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Lago Agrio; es el encargado de dar las escrituras de los lotes de terrenos, Carga de información, Gestión inmobiliaria del sector público son aquellas normas de cumplimientos que se ejecutan para dar seguimiento a lo establecido.

También en el actual marco legal de la Constitución de la República del Ecuador, la COOTAD (Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización), el COPYFP (Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas) y el PNBV (Plan Nacional del Buen Vivir, 2013- 2017), procede a realizar la actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial.

Cabe destacar que el entorno político y legal tiene una autoridad en la sociedad, es por ello que dentro del contexto influye de manera positiva a las grandes acciones que toman las empresas previo al inicio de sus actividades y los posibles cambios que pueden ocasionarse dentro del entorno referenciando a los sistemas de gobierno y políticas municipales.

d. Descripción económica

Uno de las causas principales son el desempleo, que está aumentando y representan una amenaza importante, esto conlleva a que los clientes potenciales no pueden acceder a la compra de lotes, debido a la falta de economía.

Así mismo se determina que el factor económico influye en el crecimiento y crisis de la organización, mismo que, afecta grandemente a las necesidades de obtener mayor capital para poder invertir, causando un desajuste en el plan de negocio y estabilidad de la empresa. También se da a conocer que por la falta de recursos dentro de la lotización no se ha podido implementar los servicios básicos correspondiente.

e. Descripción social

Cabe destacar que una de las problemáticas que se vive en el factor social es la aparición de lotizadores informales y sobre todo de los terratenientes que se adueñan de grandes hectáreas de terrenos y buscan de manera ilegal las ventas; por otra parte, se plantea los altos costos que demandan las principales gerencias como el GAD Lago Agrio siendo estos una amenaza profunda hacia las organizaciones legales.

Un plan de marketing permite a la sociedad tener una mejor visión de las características de los terrenos que ofrece la lotización Flores de Oriente, permitiendo así generar que los lotizadores informales se les haga mucho más difícil apoderarse de terrenos que obviamente no les pertenecen, con un plan de marketing se podrá, aplicar las estrategias sugeridas en el mismo y beneficiará a empresa objeto de estudio.

f. Descripción tecnológica

Las redes sociales no solo están cambiando la forma en que nos comunicamos y vivimos, sino también la forma en que trabajamos en la industria minorista. Las redes sociales son un panorama que cambia constantemente. El uso del internet y la creación de páginas web han sido una herramienta poderosa en los últimos años, esto se ha dado con la finalidad de que las ventas aumenten y las empresas se mantengan en crecimiento constante.

La tecnología sin duda alguna es una herramienta muy poderosa que permite a las empresas darse a conocer mucho más, pero sobre todo ayuda aumentar sus ventas, el uso de la tecnología como estrategia de publicidad dentro del plan de marketing, permitirá obtener una mayor visión para la empresa, genera mayores ganancias y por ende más ventas.

g. Descripción del mercado

La lotización Flores de Oriente, ubicada en la parroquia Nueva Loja, sector la pista, del cantón Lago Agrio, se dedica a la venta de terrenos, en espacios adecuados para ser urbanizados, los terrenos están dirigidos a hombres y mujeres mayores de 18 años que quieran adquirir sus terrenos con el fin de construir su vivienda propia, los

lotes son accesibles para todos los ciudadanos ecuatorianos o extranjeros que quieran invertir en un terreno propio para el beneficio de su familia en un futuro, además de emplear negocios rentables en dichos establecimientos.

h. Beneficios y características del producto

Tabla 1

Bienes y característica.

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	PRESENTACIÓN
Terrenos de 10m de ancho y 25m de largo	Terrenos que solamente incluyen división y vías lastradas	
Casas	Actualmente se encuentran construidas 20 casas.	

Nota. Fuente: Lotización Flores de Oriente.

Podemos indicar brevemente, que todos los inmuebles que se dan a conocer a los clientes y posterior a su venta, primero tienen que cumplir con las debidas normas, con sus papeles correspondientes y en orden para que den la entrega de las escrituras a los propietarios.

i. Revisión de la competencia

Actualmente conocer la competencia es un tema realmente importante para las empresas, puesto que con ello se pueden obtener ventajas competitivas e implementar

estrategias que le permitan a la empresa posicionarse dentro del mercado. Por lo tanto, se consideró los posibles competidores de lotizaciones del cantón Lago Agrio del sector este, misma que se encuentra la lotización Flores de Oriente.

Tabla 2

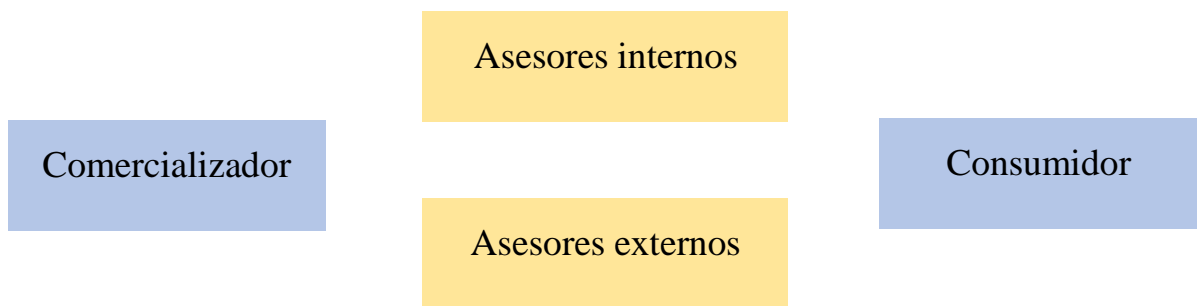
N°	PARROQUIA	LOTIZACIONES
1	Nueva Loja	Carlos Hernández
2	Nueva Loja	El Aeropuerto
3	Nueva Loja	La Florida
4	Nueva Loja	Las Villas
5	Nueva Loja	Nuevo Paraíso
6	Nueva Loja	Patria Unida
7	Nueva Loja	Segundo Orellana
8	Nueva Loja	Vista Hermosa 1
9	Nueva Loja	Vista Hermosa 2
10	Nueva Loja	Alcides Orellana

Nota. Fuente: Lotización Flores de Oriente.

j. Canales de distribución

Ilustración 3

Canal de distribución.



Nota. Fuente: Lotización Flores de Oriente.




Elaborado por: Autora de tesis.




k. Estrategias del plan, Planes de acción, Presupuesto y Estrategias

Tabla 3

Estrategias planteadas.

OBJETIVOS	METAS ESTRATÉGICAS	METAS OPERATIVAS	COSTO	FECHA 2022		RESPONSABLE	DETALLE
				Inicio	Fin		
Buscar un cambio de imagen	Rediseño de la marca, logo	Contratar a un profesional para que desarrolle el cambio o rediseño del logo de la empresa.	\$200	Junio	Julio	Gerente y Área administrativa	
	Identificación de los colaboradores	Elaboración de uniformes	\$200	julio	Agosto	Gerente y Área administrativa	

<p>Darle publicidad a la lotización Flores de Oriente</p>	<p>Gestión de actividades de distribución y promoción de los lotes</p>	<p>Ubicación de vallas publicitarias en sectores estratégicos y por medio de redes sociales</p>	\$500	Agosto	Octubre	Equipo de ventas	
		<p>Proporcionar regalos personalizados con la marca.</p>	\$800	Octubre	noviembre	Gerente y Área administrativa	
		<p>Realizar auspicios para así dar a conocer la marca</p>	\$800	Noviembre	Diciembre	Gerente y Área administrativa	

	Publicidad en medios masivos y digitales	Publicidad en periódicos locales	\$500	Octubre	Diciembre	Gerente y Área administrativa	
		Publicidad en radio	\$400	Octubre	Diciembre	Gerente y Área administrativa	
		Publicidad en encuentros deportivos	\$300	Octubre	Diciembre	Gerente y Área administrativa	

<p>Construir una cultura promocional de relaciones públicas para aumentarlas ventas</p>	<p>Aumentar e involucrar a la nueva cartera de clientes potenciales de la empresa</p>	<p>Creación de la visión y misión de la lotización Flores de Oriente.</p>		<p>Junio</p>	<p>Junio</p>	<p>Área administrativa</p>	<p>MISIÓN: Crear, desarrollar, ofrecer servicios de alta calidad en el sector inmobiliario, mejorando la calidad de vida de los ciudadanos de manera adecuada e inclusiva que satisfagan sus necesidades promoviendo el desarrollo local y nacional.</p> <p>VISIÓN Ser una empresa con los mejores desarrolladores inmobiliarios a nivel nacional generadora de trabajo, con un sistema integral de alta calidad y precios competitivos en el mercado.</p> <p>VALORES Los valores empresariales son el conjunto de normas y características deseables en las organizaciones que buscan guiar</p>
--	---	---	--	--------------	--------------	----------------------------	---

							<p>sus actividades para el desarrollo de la misma, afianzándose en su personal y la imagen de la empresa.</p> <p>Se establecieron los siguientes valores y principios:</p> <p>a) Respeto: Permitir las diferentes formas de sentir, pensar y actuar reconociendo sus virtudes a las personas que forman parte de la empresa.</p> <p>b) Lealtad: Defender los valores, principios y objetivos de la empresa, garantizando los derechos individuales y colectivos.</p> <p>c) Responsabilidad: Compromiso social y comunitario con el cliente y la sociedad, además del cumplimiento de las tareas encomendadas.</p> <p>d) Competitividad: Ser primeros alcanzando llegar al éxito lo más rápido posible.</p>
--	--	--	--	--	--	--	--

							<p>e) Trabajo en equipo: La gestión común que contribuye al desarrollo de todos.</p> <p>f) Solidaridad: Ayudar y responder a las necesidades de los demás.</p>
--	--	--	--	--	--	--	--

Nota. Fuente: Lotización Flores de Oriente.

Elaborado por: Autora de tesis

2.6. Modelo matemático

2.6.1. Presupuesto

Tabla 4

ESTRATEGIAS	MESES		VALOR
Rediseño de la marca, logo	Junio	Julio	\$200,00
Identificación de los colaboradores, elaboración de uniformes	Julio	Agosto	\$200,00
Gestión de actividades de distribución y promoción de los lotes.	Agosto	Diciembre	\$2100,00
Publicidad en medios masivos y digitales	Octubre	Diciembre	\$1200,00
Aumentar e involucrar a la nueva cartera de clientes potenciales de la empresa	Junio	Junio	\$0, 00
TOTAL			\$3700, 00

Nota. Fuente: Lotización Flores de Oriente.
Elaborado por: Autora de tesis.

3. CONCLUSIONES

- Con la aplicación de nuevas estrategias de un plan de marketing permitió a la lotización Flores de Oriente adecuar los factores internos y externos de la empresa para obtener un mejor posicionamiento y ventajas competitivas para el incremento de las ventas y el cumplimiento de los objetivos establecidos.
- Una empresa necesita estar en constante mejora, de modo que se constató que no cuenta con un plan de marketing que le permita aplicar estrategias oportunas para el crecimiento de sus ventas.
- La propuesta del plan de marketing para la lotización Flores de Oriente plantea diversas estrategias técnicas de manera profesional y eficiente que contribuirán al mejoramiento de la situación actual y generarán un posicionamiento de la empresa en interés propio de sus colaboradores en el cantón Lago Agrio.

4. RECOMENDACIONES

- Dar seguimiento y aplicación de las nuevas estrategias para que la lotización Flores de Oriente obtenga mayor posicionamiento de mercado, reconocible y aceptable que permita el incremento de sus ventas obteniendo los clientes existentes y futuros.
- Realizar un análisis de la situación de la empresa en tiempos determinados, esto permitirá tener una idea de cuánto va creciendo la empresa y ayudará a tener una mejor visión para el cumplimiento de objetivos.
- Mantener el plan de marketing actualizado, por lo menos cada dos años, esto permitirá obtener mejores resultados para aumentar las ventas de la lotización Flores de Oriente.

Bibliografía

- Arias, F. (2006). *Introducción a la técnica de investigación en ciencias de la administración y del comportamiento*. Mexico D.F: 3° Ed. Trillas.
- Ávila. (15 de Agosto de 2003). *Economía Umbral*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=0KksqC7ymJcC&pg=PA9&dq=La+econom%C3%ADa+es+la+ciencia+que+tiene+por+objeto+la+administraci%C3%B3n+de%20los+recursos+escasos+de+que+disponen+las+sociedades+humanas:+estudia+las+%20formas+c%C3%B3mo+se+comporta+el+hom>
- Burbano. (2005). *Presupuesto, enfoque de gestión, planeación y control de recursos*. Colombia: McGraw Hill.
- Cardona, & Victoria. (3 de Enero de 2011). *Estrategia de Canales de Distribución en la Prestación de Servicios Tecnológicos para Pymes*. Obtenido de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/66924/1/estrategia_can%20ales_distribucion.pdf
- Carreo. (15 de Febrero de 2008). *Concepto de estrategia*. Obtenido de <https://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-03/Unidad1/ESTRATEGIA%20MPORTER%202011.pdf>
- Corrales, M. (20 de Octubre de 2010). *Plan de acción en Metodologías de Investigación Cualitativa*. Obtenido de [Investiga.uned.ac.cr](http://investiga.uned.ac.cr).
- Estellés, & Alcina. (29 de Agosto de 2007). *Clasificación de características en terminología*. Obtenido de http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/78475/forum_2007_28.pdf?sequence=1
- Ferreter, J. (24 de Agosto de 2015). *Diccionario Jurídico*. Obtenido de Lavozdelderecho.com
- García, F. (2010). *La Tecnología su conceptualización y algunas reflexiones con respecto a sus efectos*. México D.F: Revista de la Asociación Mexicana de Metodología de la Ciencia y de la Investigación.

- Hernández. (24 de Agosto de 2022). *Ambientes sociales: definición, características, tipos y ejemplos de entornos sociales de hoy en día*. Obtenido de <https://www.cinconoticias.com/ambientes-sociales/>
- Jarrín, & Terán. (2022 de Agosto de 2019). *Propuesta Arquitectónica del Mercado Turismo de Sangolquí en el cantón Rumiñahui, provincia de Pichincha*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/17679>
- Kotler, & Armstrong. (2017). *Marketing*. México D.F: Pearson.
- López. (24 de Agosto de 2021). *La buena política*. Obtenido de <http://dspace.uce.edu.ec>
- Pinargote. (26 de Enero de 2014). *Diseño de un plan de desarrollo sostenible para la crianza de cerdo en el hato porcino de la ESPAM MEL*. Obtenido de Escuela Superior Politécnica Agropecuaria: https://repositorio.espam.edu.ec/bitstream/42000/414/1/TAE51_1.pdf
- Robbins, & Coulter. (2014). *Administración*. México D.F: Pearson.
- Rojas. (27 de Septiembre de 2018). *Aplicación del modelo de negocio canvas para una microempresa de cirios y veladoras ubicada en la ciudad de Bogotá*. Obtenido de Universidad Católica de Colombia: <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/22519/1/PROYECTO%20DE%20GRADO%20NANCY%20T.%20ROJAS%20COD%20538666.pdf>
- Ventocilla, & Carnevalli. (5 de Septiembre de 2011). *El desarrollo de las competencias organizacionales*. Obtenido de <http://www.dkygroup.com>
- Yirda. (24 de Agosto de 2021). *Definición de Beneficio*. Obtenido de <https://conceptodedefición.de/beneficio/>.

ANEXOS

Tabla 5

Análisis FODA.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación estratégica de los lotes, en el sector de desarrollo. • Equipo técnico y de ingeniería civil capacitado. • Implementación de nuevas tecnologías. • Nuevas ofertas laborales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad en medios de comunicación o carteleras. • Escasa normativa administrativa y gestión inmobiliaria. • No cuenta con un plan estratégico • Personal de ventas no capacitado • Los directivos cuentan con poca capacitación en áreas específicas • No cuentan con estrategias de marketing • La ubicación geográfica de la lotización. Flores de Oriente, no se encuentra cerca del centro.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Llamar la atención de nuevos clientes. • Crecimiento del mercado. • Búsqueda de alianzas estratégicas de los competidores. • Asociación con empresas privadas para inversiones futuras. • Empresas que permiten abaratar costos, para adquisición de materiales de la construcción. • Todo tipo de clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento del sector informal en este sector económico. • Alta tasa de desempleo a nivel nacional. • Continuos cambios en la normativa legal y financiera del sector. • No cuenta con una ruta de transporte público. • Ausencia de plan de ordenanzas

Nota. Fuente: Lotización Flores de Oriente.

Elaborado por: Autora de tesis.

