



**INSTITUTO DE NEGOCIOS
“HUMANE”**

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

TOMO I

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN
OPCIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE
TECNÓLOGA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ARIANA LIZBETH GUERRÓN CHUCURI

GUAYAQUIL - ECUADOR

2024

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN		
TÍTULO: “Propuesta de elaboración de un plan de negocio en una empresa dedicada a la automatización de viviendas, ubicada en la ciudad de Durán, a partir del año 2024.”		
AUTOR: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri	TUTOR: Ing. Romina Sánchez Amador, MGP	
INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios “HUMANE”	FACULTAD: Administración	
CARRERA: Tecnólogo superior en administración		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Marzo del 2024	Nº DE PÁG: 77	
ÁREA TEMÁTICA: Logística, plan de marketing		
PALABRAS CLAVE: Plan de acción, inseguridad, seguridad, Ecuador, viviendas, negocios		
RESUMEN: Nuestra empresa JC Construcciones se dedicada a la automatización de viviendas, mantiene como principal problema la falta de un plan de negocio dado a esta deficiencia no hemos podido introducir correctamente este nuevo producto al mercado lo cual ha causado varias falencias dentro de la organización ya que no se conoce como manejar correctamente el mercado ni a los consumidores.		
Nº DE REGISTRO: A-EC-14-04	Nº DE CLASIFICACIÓN: A-EC-14-04	
DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: (04) 288 2710	E-mail: cpazmino@humane.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA	
	Teléfono: (04) 288 2710	
	Mail: cpazmino@humane.edu.ec	

AGRADECIMIENTO

Agradezco profundamente a mis padres por brindarme la gran oportunidad de poder estudiar y obtener una carrera y completar mi meta.

Agradezco a mis tutores los cuales han hecho posible completar este proyecto con su guía y su paciencia he podido culminar de la mejor manera.

Agradezco a mis docentes los cuales han otorgado su conocimiento y han sido de gran ayuda en los semestres cursados.

Agradezco al Humane Instituto de negocios el cual me ha permitido cursar mis estudios con los mejores docentes brindando los mejores valores y buenos conocimientos que serán aplicados exitosamente en mi vida laboral.

DEDICATORIA

Dedico mi tesis a la personas más importantes de mi vida a mis padres los cuales les estoy profundamente agradecida por todo lo que me han brindado en todos mis años de vida han estado siempre en mi camino guiándome y enseñándome la importancia de una buena vida, me han ayudado en todo este proceso desde que entre a la escuela hasta la culminación de mi carrera, de la misma forma agradezco a mi segunda madre quien me ha ayudado en momentos difíciles me ha impulsado a seguir adelante a pesar de las dificultades me ha enseñado a superarme en todo los ámbitos.

Agradezco a mi sensei el cual por muchos años me ha impartido la disciplina la importancia de llevar una vida equilibrada y correcta y ha estado para guiarme y forjar mi carácter y mi forma de ver la vida.

También agradezco a mi novio el cual me ha ayudado y me ha apoyado en momentos difíciles me dio ánimos a pesar de las circunstancias me motivo a no decaer y continuar mi camino dando a detonar siempre lo fuerte que era.

Por último, dedico mi tesis a un personaje muy querido Naruto Uzumaki ya que encontré en el un refugio y una calma, sus acciones me motivaron a no rendirme a pesar de las adversidades, y seguir siempre mi camino ninja ¡Dattebayo!.

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, marzo de 2024

Yo, **Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios “HUMANE”, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

C.I: 0941539181

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, marzo de 2024

Certifico que el trabajo titulado “Propuesta de elaboración de un plan de negocio en una empresa dedicada a la automatización de viviendas, ubicada en la ciudad de Durán, a partir del año 2024.” ha sido elaborado por **Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Ing. Romina Sánchez Amador, MGP

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto se realizó con el fin de reconocer y aplicar las correctas medidas a la introducción de la domótica al público objetivo, encontrando una gran brecha en la seguridad del Ecuador del cual se aprovecha para promover el sistema inteligente brindando comodidad y confort al usuario, estos productos son pensados para ser amigables con el medio ambiente ya que funcionan únicamente con electricidad y no con baterías contando con un tiempo largo de vida útil.

La principal solución es la promoción por medio de redes sociales y a través de ferias tecnológicas permitiendo conocer e informar la importancia de este proyecto para la seguridad, los objetivos son aumentar las ventas y abarcar una gran parte del mercado hasta que se logre una asociación con grandes empresas y formar parte de sus proveedores favoritos de seguridad, en base a la alta tasa de inseguridad en viviendas y negocios del Ecuador principalmente en Durán y Guayaquil los cuales se han convertido en los cantones más inseguros del país.

Al implementar estas medidas se podrá consolidar el proyecto en el mercado generando más ingresos al año lo cual se verá reflejado en el aumento de la rentabilidad y la liquidez del proyecto. El monto de inversión es de \$25100 que serán los activos fijos necesarios para el funcionamiento, prevén un aumento de la venta en un 20% anual considerando la emergente demanda de seguridad en el país, el retorno de la inversión será en 3 años y 9 meses, obteniendo una tasa de retorno del 15% de su inversión.

Se concluye que es un importante proyecto enfocado en solucionar las falencias de la seguridad que vive hoy en día el ecuatoriano.

ABSTRACT

This project was carried out with the aim of recognizing and applying the rights measures in the introduction of home automation to the target audience, it has identified an important breach in the security of Ecuador as a whole, which has been seized upon to promote the intelligence system, providing comfort to the users. These products are designed to be environmentally friendly by using unique energy instead of using batteries, providing a longer life of use.

The main solution is promoting through social media and technology to spread awareness and explain the significance of this project for security. The objectives are to increase sales and cover a significant portion of the market until reach a partnership with the important enterprises, becoming their primary security providers, based on the high rate of insecurity in residential and commercial properties in Ecuador, particularly in Duran and Guayaquil which have transformed as the most insecure areas in the country.

By implementing these measures, the project will consolidate in the market, generating a higher income annually, which will be reflected in the increase in project profitability and liquidity. The investment amount is \$25,100 which will be used to acquire the necessary fixed assets for the operation, and to anticipate an annual increase in sales. Considering the emerging demand for security in the country, the return of the investment will be in 3 years and 9 months, yielding a return rate of 15% on investment.

It can be concluded that this is an important project focused in rectifying the deficiencies in security experienced by Ecuadorians in the metropolitan area of Guayaquil.

Índice general

Introducción	1
Capítulo I: Diseño de la investigación	2
1.1. Planteamiento del problema	3
1.2. Formulación del problema	5
1.3. Pregunta de investigación	6
1.4. Campo de acción.....	7
1.5. Objetivos	8
1.5.1 Objetivo general	8
1.5.2 Objetivos específicos.....	8
1.6. Justificación.....	9
1.7. Variables.....	9
1.7.1 Variable independiente.....	9
1.7.2 Variable dependiente.....	9
1.8. Metodología de investigación	10
1.9. Marco teórico.....	10
Capítulo II: Propuesta comercial.....	16
2.1. Descripción de la empresa	17
2.2. Visión.....	18
2.3. Misión.....	18
2.4. Valores	19
2.5. Objetivos SMART	19
2.6. Modelo Canva	20
2.7. Análisis 5 fuerzas Porter	21
2.8. PESTEL.....	24
2.9. FODA	28
2.10. Matriz FODA cruzada	29
2.11. Organigrama empresarial	30
2.12. Marketing mix	32
2.13. Plan de acción.....	35
Capítulo III: Análisis Financiero	39
3.1. Supuestos financieros	40
3.2 Inversión.....	41
3.3 Productos y servicios.....	42

3.4 Costo de venta	43
3.5 Precio de venta.....	44
3.6 Sueldos	46
3.7 Gastos.....	46
3.8 Estados Financieros	47
3.9 Liquidez.....	49
3.10 Balance General.....	49
3.11 Indicadores económicos	50
3.12 Punto de equilibrio.....	51
3.13 Ratios Financieros.....	52
Conclusiones y recomendaciones	55
Conclusión	55
Recomendaciones.....	56
Bibliografía	57
Anexos.....	60
Anexo No. 1 Inversión Inicial	60
Anexo No. 2 Préstamo bancario.....	61
Anexo No. 3 Demanda esperada mensualmente	62
Anexo No. 4 Proyección del costo de ventas.....	65
Anexo No. 5 Proyección precios de venta	69
Anexo No. 6 Gastos mensuales	73
Anexo No. 7 Análisis vertical	76

Índice de Tablas

Tabla No.1	20
Modelo canva.....	20
Tabla No. 2	28
Matriz FODA.....	28
Tabla No. 3	29
Estrategias DAFO	29
Tabla No. 4	35
Plan de acción objetivo SMART 1.....	35
Tabla No. 5	36
Plan de acción objetivo SMART 2.....	36

Tabla No. 6	37
Plan de acción objetivo SMART 3.....	37
Tabla No. 7	38
Plan de acción objetivo SMART 4.....	38
Tabla No. 8	41
Inversión Inicial.....	41
Tabla No. 9	42
Financiamiento	42
Tabla No. 10	43
Demanda esperada anualmente.....	43
Tabla No. 11	44
Costo de productos unitarios	44
Tabla No. 12	45
Precio de venta de los dispositivos inteligentes	45
Tabla No. 13	46
Proyección de sueldos	46
Tabla No. 14	47
Gastos operacionales y administrativos.....	47
Tabla No. 15	48
Estado Financiero	48
Tabla No. 16	49
Flujo de efectivo	49
Tabla No. 17	50
Balance general	50
Tabla No. 18	51
Indicadores económicos.....	51
Tabla No. 19	52
Punto de equilibrio.....	52
Tabla No. 20	54
Ratios financieros.....	54

Introducción

JC Construcciones es una marca familiar que nace en el 2020 a raíz de la pandemia como una empresa dedicada a bienes raíces donde realizan principalmente trabajos de construcción de viviendas para el alquiler de las mismas a nombre de la marca, trabajos de remodelaciones y diseños de fachadas o construcciones para sus clientes.

Realizan un estudio del mercado para ver la conveniencia de la ubicación para construir para fines comerciales comprando los terrenos se construye y una vez alquilados se las vende, también ofrece servicios de asesoramiento de contratos de alquiler.

A raíz de la inseguridad que se ha ido generando en los 4 últimos años se ha generado un gran aumento de la demanda en la seguridad por lo que decidieron abrir una rama dedicada a ofrecer productos inteligentes que mitiguen esta necesidad mediante tecnología.

Al ser un nuevo producto en el mercado tiene principales problemas para darse a conocer y generar confianza entre los interesados de la tecnología, por lo que vio necesario crear un plan de negocios con el fin de responder a la necesidades e inquietudes del público objetivo, permitiéndoles una mejor gestión.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Capítulo I: Diseño de la investigación

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

1.1. Planteamiento del problema

La empresa JC Construcciones se especializa en la construcción y automatización de viviendas su principal problema es la ausencia de un plan de negocio efectivo, lo que ha dificultado la correcta introducción de su nuevo producto tecnológico al mercado. Esta carencia provoca varias deficiencias dentro de la organización ya que desconocen cómo gestionar correctamente el mercado y satisfacer las necesidades de los consumidores.

La falta de conocimiento produce una gran pérdida de oportunidades de crecer como negocio, lo que resulta en ineficiencias en todas las áreas por lo tanto no les permite alcanzar sus metas.

Dado que esta tecnología domótica se ha ido popularizando en los últimos años y al no poder darse a conocer correctamente, irán perdiendo campo lo cual con el tiempo los llevara a enfrentar a una significativa desventaja competitiva.

En el año 2023, se observó un aumento en la delincuencia en viviendas y negocios, un 33% de los robos en el país se cometen en la ciudad de Guayaquil. Ecuador se ha posicionado dentro del top 10 de las naciones con mayor índice de criminalidad en el mundo. Encuestas han revelado ocurren principalmente en casas individuales y no edificios residenciales.

Debido a la falta de sistemas de seguridad como cámaras la mayoría de estos casos quedan sin resolverse lo cual resulta en grandes pérdidas económicas para los afectados y generan miedos persistentes de volver a ser víctimas de situaciones similares,

En el transcurso de este año, debido al rápido aumento de robos muchas personas han optado por vender sus casas a precios más bajos

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

con el fin de emigrar a otros países o trasladarse a ciudades más tranquilas como aquellas pertenecientes a la Sierra ecuatoriana.

Los rápidos avances en tecnología electrónica han permitido automatizar hogares, en los países industrializados ya existe una gran cantidad de hogares que implementan estos sistemas de automatización del hogar. Logrando así una óptima interacción con las personas, logrando mejorar la seguridad de las viviendas y aumentar la comodidad de los usuarios.

Juan Zapata, ministro del Interior, comento al medio de comunicación web Primicias que la mayor concentración de inseguridad está localizada en 15 distritos del país: Prosperina, Sur de Guayaquil, Esmeraldas, Quevedo, Pascuales, Manta, Portete, Esteros, Florida, Portoviejo, Milagro, Salinas, Durán y Balzar. En estos lugares se genera entre el 80 y 85% de las muertes totales registradas en el país. (González M. A., 2023)

En Ecuador, la domótica al ser algo nuevo para muchas personas, quienes carecen de conocimientos previos sobre este tema. Como consecuencia, tienden a concluir que se trata de un producto exclusivo costoso e inseguro ya que perciben que implica exponer información a la tecnología.

Tras un análisis en redes y en internet del cual pudieron concluir que, en la actualidad, la simple colocación del mayor número de candados posibles, reforzar las puertas y electrificar las cercas no garantizan la seguridad. Sin embargo, con tecnología, estética y con un presupuesto reducido se puede lograr.

Las personas experimentan una sensación de inseguridad al momento de alquilar una nueva vivienda ya que no conocen el sector y la seguridad del área, debido a esto el proyecto busca establecer una alianza con aplicaciones para ofrecer un servicio de domótica. De esta manera, los

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

potenciales inquilinos podrán ser testigos de la seguridad y comodidad que brindan estas nuevas tecnologías

1.2. Formulación del problema

En el último año se registran más robos a locales comerciales y viviendas la finalidad del proyecto es brindar seguridad y comodidad a su consumidor de una forma moderna. Aunque en Ecuador es considerado un producto nuevo buscan expandir el mercado de esta eficiente tecnología la cual se basa en la instalación de productos de domótica. Estos productos comprenden un conjunto de tecnologías destinadas al control y la automatización inteligente del hogar, son capaces de enlazarse a una red wifi y funcionar desde cualquier parte del mundo desde una computadora, Tablet e incluso su teléfono.

Su principal objetivo es garantizar la tranquilidad de los clientes ya que las cámaras inteligentes funcionan remotamente permitiendo monitorear su vivienda a cualquier hora y desde cualquier lugar. Estos dispositivos pueden integrarse fácilmente a un sistema de alarmas en caso de detectar la presencia de un intruso dentro del hogar, el sistema puede encender las alarmas dando alerta a las autoridades como a los residentes cercanos.

La domótica ya no es exclusiva solo para las grandes empresas, sino que se ha vuelto accesible para todos incluyendo pequeñas empresas y personas comunes. Todos pueden beneficiarse de sus excelentes servicios y de su sencilla instalación. La seguridad que ofrece la domótica es sin duda uno de sus mayores atractivos, pues gracias a sus sensores y notificaciones en tiempo real es posible aumentar fácilmente la seguridad del hogar.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

La domótica puede ser una gran aliada del sector de la seguridad al ayudar a prevenir incendios, robos y otros peligros cotidianos, facilitando la identificación de riesgos, su prevención y la oferta de soluciones innovadoras que benefician al cliente.

Combina la tecnología de los sensores, la conectividad y la inteligencia artificial para detectar y visualizar las intrusiones no deseadas y alertar de escapes de gas e inundaciones su sistema de prevención es crucial en momentos de peligro ya que brinda una respuesta rápida y efectiva para la protección y bienestar del hogar.

Esta nueva tecnología no solo se destaca por su enfoque en la seguridad, sino también por su capacidad para mejorar la comodidad en el hogar desde la automatización de sus luces hasta el control de cortinas, a través de un sistema inteligente, es posible dar órdenes desde su teléfono móvil, brindando a los usuarios un mayor nivel de comodidad y conveniencia en su vida diaria.

1.3. Pregunta de investigación

¿Qué estrategias de mercado deben implementar para tener una óptima introducción al mercado de un negocio dedicado la venta e instalación de sistemas de domótica orientada a mejorar la seguridad de las personas que habitan en la ciudad de Guayaquil, Daule, Samborondón y Durán? ¿Como afecta la percepción actual a la marca?

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

1.4. Campo de acción

El campo de acción de este proyecto se centra principalmente en abordar la necesidad actual de los ecuatorianos que es la seguridad, ofreciendo una solución moderna. El objetivo es desarrollar un plan de negocios viable que permita introducir correctamente estos innovadores productos al mercado ecuatoriano, con el fin de satisfacer la demanda de vigilancia en los hogares a precios accesibles. Esto lo lograrán a través de una óptima instalación, una guía de uso claro y estando presente en todo momento para brindar asistencia y soporte a los clientes.

Este producto está dirigido para la población de la ciudad de Guayaquil, Durán, Samborondón y Daule de clase media y alta dependiendo del nivel de servicio que requieran.

El plan de negocio se plantea con el objetivo de obtener un mayor dominio del mercado aprovechando la creciente demanda generada por la inseguridad en el Ecuador. Llevarán a cabo un reajuste en los precios con el fin de que sea más accesible, para atraer a los consumidores se generarán promociones de los nuevos productos que estén de moda. La información sobre las preferencias del mercado será recopilada mediante encuestas con el fin de comprender los gustos generales, dentro de estas encuestas se incluirá pequeños mensajes informativos considerando que el producto y servicio es nuevo se explicará su novedad y su funcionalidad.

Llevarán a cabo una estrategia integral que combine la introducción al mercado con una estrategia comercial online, con el fin de potenciar éxito y el crecimiento del mercado. Esta estrategia combinara tácticas tradicionales de marketing con enfoques digitales, aprovechando las oportunidades que ofrece el mundo online para llegar a un público más amplio y diversificado.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

1.5. Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Plantear un modelo de negocios orientado a mejorar la comodidad y seguridad de los futuros clientes.

1.5.2 Objetivos específicos

- Identificar qué tipo de dispositivos serían los más útiles para la seguridad del hogar a través de encuestas donde indicarán cuál es su principal necesidad.
- Conocer la domótica y sus funcionalidades existentes en las áreas de monitoreo y seguridad del hogar.
- Realizar encuestas para conocer a profundidad los factores que a al público le interesaría a la hora de adquirir el servicio.
 - Analizar los datos obtenidos en la encuesta.
 - Determinar las consideraciones de un modelo de negocio dirigido a la venta e instalación de equipos inteligentes.
- Plantear un modelo de negocios orientado a mejorar la comodidad y seguridad de los futuros clientes.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

1.6. Justificación

Este proyecto de investigación fue diseñado con el propósito de abordar la seguridad y comodidad que ofrecen los dispositivos tecnológicos como cámaras y alarmas, últimamente el crimen y la inseguridad en guayaquil ha crecido considerablemente se ha registrado que los robos a viviendas en el 2020 fueron de 6.643 y al siguiente año hubo un aumento a 7.449 lo que evidencia que la importancia creciente de la seguridad es una necesidad fundamental. En este contexto, la tecnología se ha vuelto un recurso valioso.

El avance de la tecnología actual ha posibilitado la creación de equipos capaces de facilitar las actividades cotidianas del hogar como apagar o prender luces, reproducir una canción cerrar y abrir el cerrojo de una puerta, todo ello siendo manejado desde un teléfono inteligente

Los sistemas domóticos, mediante su integración con sensores de todo tipo permite mantener un registro de toda persona que entren o salga de la vivienda, además de proporcionar alertas ante cualquier amenaza.

Una casa inteligente ofrecer varias ventajas a favor en comparación con las viviendas convencionales, gracias a su programación brinda comodidad a su usuario ofreciendo un sistema fácil de interactuar.

1.7. Variables

1.7.1 Variable independiente.

Factores que influyen en la seguridad de las viviendas.

1.7.2 Variable dependiente.

Inseguridad, Sector, Horario, Falta de policías.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

1.8. Metodología de investigación

La investigación va a ser del tipo deductivo ya que se ha basado en teorías supuestas de como la mala introducción al mercado ha venido afectando en la empresa. Llevada de la mano con una investigación descriptiva y cuantitativa del cual se obtendrán datos mediante la investigación de encuestas realizadas a un público específico de los cuales realizan estadísticas para interpretar la información obtenida y redirigirlos a una estrategia más completa para la introducción del producto al mercado y una mejor toma de decisiones.

1.9. Marco teórico

Tema: Un plan de negocios que nos ayude a la óptima introducción de productos inteligentes para la seguridad de hogares y empresas desde cámaras de seguridad hasta sensores de movimiento.

Un plan de negocios es una importante herramienta para las empresas ya que traza la ruta por la cual se alcanzarán las metas y los objetivos propuestos entre ellos se encuentra la rentabilidad que se espera permitiéndonos reunir información de la organización brindando un panorama más amplio del negocio, se deben plantear metas a corto y largo plazo focalizando las mejores oportunidades dando a conocer sus alcances. (Cortés, 2020).

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

La estrategia de marketing es una técnica administrativa dirigida principalmente a la venta de algún producto o servicio, se trata de un proceso que una vez realizado con los resultados obtenidos la empresa tomará decisiones. Su principal objetivo es obtener los recursos necesarios para la introducción al mercado, tiene como finalidad satisfacer las expectativas de sus compradores. Se basa en identificar las necesidades de los consumidores y transformarlas en deseos de adquirir un producto.

Hoy en día ya no solo se trata de cubrir una necesidad existente con los años se ha demostrado que se puede crear, se ha evidenciado que algunas marcas han logrado establecerse generando prestigio desde un celular hasta un perfume lo cual concluye que varias personas buscan adquirir ciertos artículos por el prestigio que este representa.

Se debe conocer los canales que son más adecuados para el producto que se va a promocionar entre los más factibles hoy en día es por medio de internet ya que la mayoría de las personas tienen acceso a los distintos medios de comunicación de este modo permitirá darse a conocer y aumentar el alcance por redes sociales como Instagram y Facebook que se han convertido en los principales medios para vender y comercializar productos. (Partal, 2017).

La domótica es el conjunto de tecnologías que implementan inteligencia artificial que una vez aplicada hacen posible la automatización de una vivienda o un edificio, permitiendo una gestión más eficiente del uso de la energía, aportando seguridad y comodidad a su usuario. “El significado del término domótica proviene de la palabra latina “domus”, que significa casa, de la palabra griega “tica” que significa automática”. (Casarín, 2020).

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Esta nueva tecnología ha revolucionado el uso de las viviendas contribuyendo a disminuir incidentes domésticos como fugas de gas y robos, desde hace años la domótica se ha ido implementando en diferentes campos iniciando por el científico, pero gracias a su constante avance hoy en día es posible que cualquier persona en el mundo tenga acceso a ella y pueda convertir su hogar en un lugar inteligente completamente automatizado. Uno de los principales beneficios que otorga esta tecnología es la seguridad que consiste en una red interconectada encargada de proteger a las personas y a la vivienda, sus principales pilares son la prevención y la detección que te permiten controlar a distancia las cámaras de seguridad y las alarmas, se puede observar si hay gente alrededor de la casa, se puede activar distintos protocolos de seguridad dependiendo del riesgo que se ha presentado, desde recibir avisos de fugas de gas, de agua, incendios y muchos más, hasta enviar alertas a las autoridades pertinentes como policías y bomberos. (Casarín, 2020).

La domótica se centra en la implementación y desarrollo de sistemas inteligentes capaces de automatizar varios aspectos de una vivienda desde la seguridad hasta la comodidad de sus habitantes, esta tecnología al contrario de lo que se creía no es un campo novedoso. El sector ha ido creciendo exponencialmente en los últimos años ya tiene un mercado consolidado en Norte América, Europa y Asia. (Pérez Morales, 2018).

Estos dispositivos existen desde 1970 cuando comenzó sus pruebas piloto con los primeros dispositivos de prueba, no fue hasta 1975 donde se desarrolló el primer protocolo de automatización que utilizaba cableado eléctrico para mandar la información. (Cabezas, 2020).

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

En el 2022 se registraron 272 emergencias por fugas de gas al menos 13 de estos casos terminaron en explosiones con daños estructurales, se advierte que es una amenaza silenciosa que cobra múltiples vidas por descuidos en la instalación de productos electrodomésticos se han reportado muertes de familias que se asfixian mientras duermen debido a que inhalan monóxido de carbono. En otros casos se producen fuertes explosiones repentinamente. (Mantilla, 2022).

Ecuador atraviesa una gran ola de inseguridad y violencia, desde el 2018 dejó de ser considerado uno de los países más seguros de América Latina convirtiéndose rápidamente en uno de los más inseguros, su año más violento registrado fue el 2022, “Según Gallup, el 2022 más del 66% de los ecuatorianos dijo haberse sentido inseguros” (Velasco, 2023).

El número de muertes violentas en los últimos cinco años se ha quintuplicado, sumando el aumento de extorsionistas que exigen un pago alto a locales comerciales a cambio de resguardar su negocio y el bienestar de su familia.

Los delitos en Ecuador en contra de la propiedad privada amenazan cada vez más al bienestar de las personas por lo cual se ha visto obligado a invertir para adquirir servicios o dispositivos de seguridad. Entre 2021 y 2022 se registró un 22% de robo a ciudadanos y un 6% de robo a negocios y viviendas. (Velasco, 2023).

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

La inseguridad en la ciudad de Guayaquil va en aumento y vivir con tranquilidad se ha convertido en algo casi imposible, entre las partes más inseguras del Guayas se encuentra el cantón Durán, Guayaquil sur, la Prosperina, Isla Trinitaria, el Guasmo entre otros sectores. Las cifras de robo a domicilio se han triplicado. De las 3691 denuncias a nivel nacional en el primer semestre del 2023, 1273 ocurrieron en el Puerto Principal. Una cifra que alerta si se compara con el mismo periodo del 2022 que registró 434 de estas denuncias.

Al menos tres de cada diez robos denuncias en el país se cometen en la ciudad de Guayaquil, hoy en día ya no se trata de un simple robo, el crimen organizado va tomando fuerza desde mejores armas hasta más logística en los robos, el 60% de estos robos son causados por delincuentes comunes que se hacen pasar por miembros de mafias con el fin de infundir miedo a sus víctimas. (Historia, 2023).

El 87% de denuncias reportadas a bienes inmuebles son en casas y solo el 16% en departamentos, según los datos brindados por la Policía Nacional, en el 2022 se denunciaron 14.1986 delitos a la propiedad a escala nacional. De estos casos el 5,7% de las denuncias clasificaron como robos. Esta cifra se ha mantenido en el 2023 en este año se registró que el 87% de las denuncias de robo corresponden a casas. Se ha comenzado a implementar más medidas de seguridad como instalar puertas blindadas, poner rejas a sus puertas y ventanas, instalar un sistema de alarmas y aquellos que cuentan con un mejor presupuesto contratan un seguro privado. (Hora, 2023).

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Se estima que para el año 2050, la mayor parte de la población creará espacios sostenibles impulsados por la tecnología, los electrodomésticos inteligentes y el internet de las cosas van a jugar un rol muy importante en un futuro dentro de los hogares y oficinas cada vez vamos hacia un mundo totalmente automatizado. (Universia, 2019).

Para impulsar este producto se realizará un modelo canva con el fin de definir la propuesta de valor para identificar lo que los consumidores están buscando y del mismo determinar una estrategia para hacerle frente a la competencia. Es una herramienta de apoyo para las empresas ya que va desde su creación hasta una idea incorporando diferentes ámbitos sociales y empresariales, que permite una optimización de diferentes procesos con el fin de que se logre obtener soluciones a las problemáticas presentadas.

Se puede complementar la investigación con encuestas para obtener datos más específicos y poderlos cuantificar de tal manera que se pueda realizar un análisis más profundo para una buena toma de decisiones. (Sebastián & Martínez, 2019).

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Capítulo II:

Propuesta comercial

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.1. Descripción de la empresa

JC Construcciones es una empresa dedicada a la construcción, venta y alquiler de bienes inmuebles. Se especializa en la creación de nuevos espacios innovadores y funcionales cambiando la experiencia en construcción con la última tecnología de automatización, brindando comodidad y seguridad.

Servicios:

Construcción residencial y comercial

Se destaca por sus construcciones las cuales tiene un enfoque tecnológico para una mejor sostenibilidad, utilizando siempre los mejores materiales del mercado con el fin de garantizar la durabilidad y la resistencia de las estructuras.

Domótica y automatización

Tienen un ramo dedicado a la seguridad domótica la cual lo ofrece al momento de construir una vivienda o lo puede solicitar como un servicio adicional para viviendas, oficinas, empresas y departamentos en Guayaquil, Daule, Samborondón y en Durán con el fin de ofrecer una seguridad moderna por un precio accesible y de fácil manejo brindando asesorías del correcto uso y funcionamiento de los sistemas.

Arreglos y alquileres

La empresa cuenta con varias líneas desde la compra y venta de casas, hasta contratos por remodelaciones interiores, fachadas, cuenta con un ramo de alquileres donde cuenta con varias casas comerciales y de viviendas donde ofrece departamentos y locales. Cuentan con una atención personalizada, según lo requiera el cliente realizan los modelos y el diseño al gusto del consumidor, lo cual adecuan a la necesidad y disponibilidad de cada uno.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Buscan crear ambientes estéticos y funcionales con un enfoque personalizado para cada cliente, integrando soluciones tecnológicas discretas para mantener la armonía y estética del espacio.

2.2. Visión

Para el año 2026 JC Construcciones será considerada como uno de los líderes en el sector de domótica en la ciudad de Guayaquil y Durán ofreciendo siempre un servicio de calidad, creando empleos y manteniendo la parte ambiental de forma amigable ya que una vez pasado el tiempo de vida de sus productos estos serán reciclados.

2.3. Misión

Ofrece la instalación de un servicio de seguridad moderno en la ciudad de Guayaquil, Samborondón, Daule y Durán, que implementa una red de seguridad en conjunto, cámaras y un sistema de alarmas para la pronta atención de la emergencia presentada, brindando un excelente servicio con el personal competente realizan visitas de evaluación con atención personalizada para recomendar el sistema que mejor le convenga al cliente y que se ajuste a su presupuesto dependiendo de la ubicación, brindándole una pequeña capacitación sobre el uso y manejo de los dispositivos.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.4. Valores

El principal valor es la ética ya que al trabajar dentro de las viviendas de los clientes requieren un equipo capaz de mantener la ética y la integridad al momento de realizar la instalación.

Valoran la puntualidad ya que se asigna un horario por cada cliente por lo cual debe ser cumplido como lo planifica para no generar conflicto con las demás citas programadas.

Como empresa cuentan con responsabilidad social brindando apoyo a los clientes y guiándolos a un mejor uso de los dispositivos con el fin de ahorrar energía y brindándoles un sistema de reciclaje de sus antiguos dispositivos.

La orientación al cliente es de suma importancia para la empresa dado que se de ese modo garantizan un servicio de calidad.

2.5. Objetivos SMART

- Aumentar las vistas y visitas en un 35% en los siguientes 3 meses, al tener este incremento podrán tener mayor éxito en el lanzamiento de su producto.

- Aumentar los contratos de instalación en un 20% anuales en los siguientes 12 meses destacando en la calidad, atención y precios.

-Incrementar la confianza del cliente en un 15% donde entregaran un contrato donde especifique todas las cláusulas de la instalación.

- Aumentar la satisfacción del cliente en un 20% de febrero a junio mediante un seguimiento de una pequeña encuesta realizada al final de cada instalación.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.6. Modelo Canva

Tabla No.1

Modelo canva

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"> -Proveedores que desarrollan la tecnología -Proveedores -Instaladores -Equipo de marketing 	<ul style="list-style-type: none"> -Publicidad -La compra de equipos -Promociones -Inventario de producto -Instalación del equipo -Soporte técnico 	Brindamos un servicio dedicado a la instalación de equipos de seguridad inteligentes para hogares y empresas para de esta manera automatizar los lugares y volverlos más seguros y cómodos para sus usuarios, podrán tener experiencias tecnológicas más cercanas al poder manejar todo su espacio a través de su smartphone “Nos aseguramos de que lo aproveches al máximo te capacitamos”	Realizar Promociones, ofertas y darnos a conocer en ferias tecnológicas creando contenido en nuestras redes sociales como Instagram, Facebook y Tik Tok. Brindar atención personalizada. Visitas de valoración. Capacitación del manejo del producto	Nuestro público objetivo son las personas de Clase media- alta que se encuentran en Guayaquil y Durán, propietarios de hoteles, residentes de condominios y dueños de viviendas.
	Recursos Clave		Canales	
	<ul style="list-style-type: none"> -Equipos de domótica -Capital de inversión -Página Web -El instalador 	<ul style="list-style-type: none"> -Página Web - Instagram feed stories - Facebook Marketplace o feed de videos - Tik Tok 		
Estructura de Costes		Estructura de Ingresos		
<ul style="list-style-type: none"> -Impuestos -Importación -Mantenimiento de la Web -Pedidos a los proveedores -Mantenimientos a los equipos 		<ul style="list-style-type: none"> -Transferencias bancarias - Tarjetas de créditos - Efectivo -Servicio de instalación - En caso de querer cancelar el contrato se cobra un costo extra de sanción 		

Fuente: JC CONSTRUCCIONES
 Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

2.7. Análisis 5 fuerzas Porter

Poder de negociación de los proveedores: Al importar productos tecnológicos nuevos al mercado ecuatoriano, no existen muchas empresas que los distribuyan por ende dependerán mucho de estas, ya que la falta de entrega del producto podría comprometer todo el sistema y dificultar la búsqueda de otro proveedor. En este caso optaran por empresas establecidas en Guayaquil como AV SMART ELECTRONIC y otras dos empresas dedicadas a la venta de productos de domótica, realizaran sus compras a través de Alibaba y Amazon dos plataformas de importación de gran envergadura provenientes de China y de Estados Unidos respetivamente, lo que les brinda una amplia gama de productos y proveedores en caso de surgir algún problema con alguno de ellos. Las adquisiciones las llevaran a cabo una vez al mes.

La estrategia para mitigar la alta dependencia de un proveedor consistirá en contar con más de dos empresas de confianza a las cual puedan recurrir en caso de una llegue a fallar. Para ello mantendrán una tabla de registro de productos y sus respectivos proveedores, con el fin de disponer de opciones alternativas en caso de que uno no esté disponible o surjan cambios.

Productos sustitutos: En Ecuador donde el campo de la tecnología en la construcción aún no ha sido profundamente explorado y el mayor sustituto serían los productos tradicionales como las rejas, los candados, los portones. Sin embargo, conforme el mercado evolucione ira cediendo a la implementación de tecnología en sus edificios y hogares.

Para contrarrestar la amenaza de los productos sustitutos, abrirán puntos de información y de exhibición donde las personas interesadas podrán conocer las ventajas de utilizar materiales tecnológicos en lugar de

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

los tradicionales. Además, buscaran participar en ferias tecnológicas que se realizan en centros de convenciones, permitiendo a los interesados presenciar el funcionamiento, costos y beneficios de estos materiales en la actualidad.

Poder de negociación de los clientes: Consideran que sería un punto medio al principio dado que el mercado objetivo aun es pequeño y tienen el inconveniente de que los consumidores buscan la reducción en los precios Sin embargo a pesar de este desafío, es probable que los consumidores finalmente acepten las condiciones propuestas debido a la escasez de empresas que ofrezcan servicios similares.

Para contrarrestar el poder de la negociación de los clientes, la estrategia principal que utilizaran será mostrar un plan de construcción con los gastos detallados y una proyección a largo plazo indicando el índice de ahorro por implementar materiales tecnológicos para su seguridad. Esto permitirá que los clientes aprecien los beneficios a largo plazo y se sientan más seguros en sus hogares o negocios, debido al alto índice de inseguridad por el cual atraviesa el país, realizaran una comparación exhaustiva de costos y beneficios, destacando que en la actualidad es mejor invertir un poco más en la seguridad que llegar a tener grandes pérdidas por robos, incendios o pérdidas de vidas humanas.

Rivalidad de competidores: Dado el escenario en Ecuador, donde la seguridad se mantiene mayormente de forma tradicional, la rivalidad entre empresas en este sector no sería tan pronunciada, lo que posicionada a la empresa como una de las pocas pioneras en la implementación de cambios tecnológicos integrados.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Para aprovechar esta ventaja competitiva la empresa optara por contrataran un experto en publicidad con el fin de diseñar estrategias comerciales efectivas por medio de redes sociales, esta estrategia buscara mitigar para el impacto de los posibles nuevos competidores tratando de estar siempre presentes en las redes sociales, valiéndose de la publicidad boca a boca y brindando un servicio personalizado abierto a responder cualquier duda que surja del producto con una contestación rápida.

Amenaza de entrada de nuevos competidores: Es difícil la entrada de nuevos competidores dado que no todos tienen conocimiento sobre estos materiales, como funcionan y como poder implementarlos e incluso como conseguirlos a un buen precio. Aquí en Ecuador solo se ha llegado a implementar esta tecnología en pocas empresas.

Utilizaran su amplia experiencia e innovación para realizar un plan de compra y construcción adecuado con el fin de ahorrar en los precios para aumentar los ingresos y el ahorro generado estará destinado para ser implementado en publicidad y mejorar la liquidez de la empresa para realizar un estudio profundo de la posible competencia para ofrecer mejores opciones al público.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.8. PESTEL

Político

El nuevo presidente Daniel Noboa tiene 70% de aceptación en Ecuador, es la cifra más alta que ha obtenido un mandatario desde que Ecuador retornó a la democracia. Arrancó con una propuesta orientada a la seguridad decidida por medio de una consulta popular. Al tomar la presidencia el riesgo país disminuyó en 91 puntos los cuales son beneficiosos ya que abre puertas a la inversión en Ecuador, y se plantea bajar la tasa de interés a los créditos. (Tapia, 2023).

Económico

“La economía de Ecuador creció apenas 0,4% en el tercer trimestre de 2023, en términos interanuales, es decir, comparado con igual período de 2022”. Aunque aún no se han visto tales resultados. Mientras tanto el PIB disminuyó en 1,3% en el tercer trimestre del 2023, en términos interanuales, el bajo crecimiento de la economía se debe a la caída del consumo de los hogares, en la inversión y en las importaciones.

Solo 9 de 20 industrias tuvieron un empeño positivo, “Entre esas industrias estuvieron: explotación de minas y canteras, con un 18%; suministro de electricidad, con un 11%; y agricultura, con un 12%. En cambio, tuvieron caídas importantes en términos interanuales actividades como: refinación de petróleo, con una baja del 17%; construcción, con una disminución del 12%; y silvicultura y pesca, con una caída de 8,5%”. (Orozco, 2023).

Debido a la falta de lluvias, Ecuador atraviesa una sequía la cual genera una baja en la producción de electricidad por lo que el Gobierno decidió realizar cortes eléctricos, esta medida ha causado impactos

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

importantes en el sector productivo ya que restan sus horas de productividades (González P. , 2024).

Para el sector consumidor su ingreso económico ya no alcanza debido a las extorsiones los comerciantes han alzado los precios para poder solventar el gasto de las vacunas y robos que se suscitan, hay cinco millones de ecuatorianos en situación de pobreza que viven con menos de 3 dólares al día. (Coba, 2023).

En abril del 2024 por decisión unánime del presidente alzaré el IVA al 15% el cual representa un aumento en todos los productos incluidos los de la canasta básica, los sueldos no han aumentado lo que concluye que los consumidores tendrán menos dinero para adquirir los mismos productos.

Social

Hoy en día la tendencia tecnológica dentro de la sociedad ha ido en aumento ya que la gente busca facilitar sus tareas, llegando a ser un aliado clave para lograr mejores resultados en el crecimiento de la empresa. En la actualidad las personas han buscado obtener productos tecnológicos que permitan controlar su casa o sus empresas desde su smartphone y tener accesos a las luces, cortinas, puertas, cámaras etc. (Morejón, 2016).

La introducción de nuevas tecnologías ha transformado significativamente la dinámica social, el internet como principal ejemplo destaca como una plataforma innovadora donde se puede tener acceso a cualquier información del mundo. En Ecuador el 58,3% de los habitantes ha utilizado el internet como una herramienta en el último año a pesar de que el 10,5% de personas entre 15 y 45 años son analfabetas digitales.

La población actual supera los 7600 millones de los cuales más de 4000 millones están conectados a internet y lo usan diariamente, el uso de los aparatos tecnológicos como celulares, tabletas y televisores en la última

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

década los niños desde temprana edad los utilizan desde los tres hasta los nueve regularmente. (González & Herrero García, 2019).

“En Enero del 2023 Ecuador albergó a 14,72 millones de usuarios de Internet alcanzando una tasa de adopción del 81,3% en relación a toda su población”. (LEXIS, 2023).

Tecnológico

Ecuador tiene una población total de 17,77 millones, de los cuales el 64,3% vive en zonas urbanizadas. El número de dispositivos móviles conectados en el país es de 13,82 millones, lo que supone el 77,8% de la población total. Hay 10,17 millones de usuarios de Internet y 14 millones de perfiles en redes sociales, lo que supone el 78,8% de la población total. En Ecuador todavía tienen un nivel básico de internet, que en otros países es un servicio gratuito y aquí es un servicio pagado y la calidad no siempre es buena. (Thomas, 2021).

En enero del 2023 hubo 13.30 millones es de usuarios en redes sociales lo cual equivale al 73.5% de la población. (LEXIS, 2023).

Medio ambiente

El Acuerdo Ministerial 061 se establece que todas las empresas a nivel nacional están obligadas a obtener su permiso ambiental, todas las empresas que generen desechos y que cuyos desechos estén establecidos en el Acuerdo Ministerial 142 deberán obtener el Registro de Generador de Desechos (RGD) junto con su respectivo Programa de Minimización de Desechos el cual debe presentarse en un plazo de 90 días posteriores a la obtención del RGD y realizaran la Declaración anual de Desechos a inicio de cada año. Las principales políticas del medio ambiente en Ecuador son prevenir, mitigar, corregir y compensar los impactos ambientales sobre la población y los ecosistemas. Justamente es lo que logran con la empresa ya que sus materiales no solo no contaminan si no que ayudan a reducir la

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

contaminación y a mejorar la seguridad. Son materiales duraderos para su elaboración se utiliza materiales y fibras de materiales reciclados. (Barrezueta & Sánchez Rugel, 2015).

Legal

Necesitan realizar los trámites aduaneros en Ecuador para poder importar aquellos productos tecnológicos que necesitan, para ello se requiere un certificado de importadores que se debe presentar con los siguientes documentos:

Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial Certificado de Origen (cuando proceda) Documentos que el SENA o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios. (GOB, 2024).

Normativas de seguridad

- Guantes aislantes de electricidad.
- Escaleras nuevas y con seguro.
- Casco: Debe ser un casco resistente y no perforado.
- Botas: Deben ser “de trabajo” y con suela anti-derrapante.
- Lentes: No deben tener perforaciones.
- Guantes: Importantes si se trabaja en corte de materiales o si se trabaja con acero y concreto.

Para la construcción se debe solicitar los permisos correspondientes al municipio que son:

- El plano arquitectónico.
- El plano eléctrico.
- El plano sanitario.
- El plano estructural.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.9. FODA

Tabla No. 2

Matriz FODA

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> -Falta de liquidez de la empresa. -Falta de personal especializado en la instalación. -Poco conocimiento de los nuevos materiales tecnológicos. -Poco personal de ventas. -Poca innovación en la publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> -Entrada de nuevos competidores. -Altas tasas de interés. -Imposición del sistema de amortización. -Coste alto en la comisión bancaria e impuestos. -Nueva legislación que afecte al sector. -Cambios de hábitos y o mentalidad de los potenciales clientes. -Bajo rendimiento de internet de algunas compañías. -Cortes de energía a nivel nacional.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> -Equipo de construcción profesional y con alta experiencia. -Costo de construcción por M2 más bajo que la competencia. -Poco tiempo de construcción. -Costo de reparación económico. --Precios accesibles. -Tiempo de instalación menor. -Garantías. -Servicio con capacitación. 	<ul style="list-style-type: none"> -Tendencia favorable en el mercado. -Aparición de nuevos segmentos. -Disminución en los precios en la compra de terrenos. -Evolución tecnológica. -Nueva legislación que afecte al sector. -Cambios de hábitos y o mentalidad de los potenciales clientes. -Mundo digitalizado. -Gran ola de violencia e inseguridad en Ecuador. -Bajo costo de importación.

Fuente: JC CONSTRUCCIONES
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.10. Matriz FODA cruzada

Tabla No. 3
Estrategias DAFO

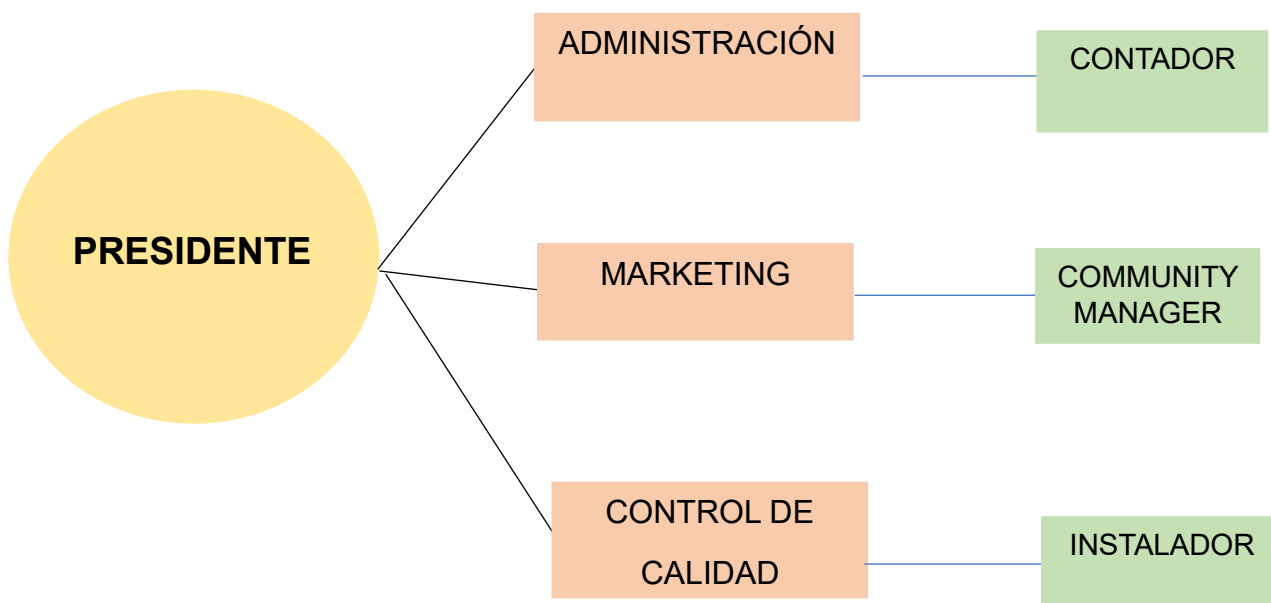
		OPORTUNIDADES	OPORTUNIDADES
O1		Tendencia favorable en el mercado.	Entrada de nuevos competidores.
O2		Gran ola de violencia e inseguridad en Ecuador.	Cortes de energía a nivel nacional.
O3		Mundo digitalizado.	Cambios de hábitos y o mentalidad de los potenciales clientes.
O4		Bajo costo de importación Alta demanda de seguridad.	Nueva legislación que afecte al sector. Altas tasas de interés.
		FORTALEZAS	ESTRATEGIAS PARA AF
F1	Precios accesibles.	Utilizar su amplia experiencia e innovación para realizar un plan de compra y construcción adecuado con el fin de ahorrar en los precios.	Ante las altas tasas de interés en los bancos para créditos buscaran tener socios para impulsar el negocio.
F2	Tiempo de instalación menor.	Aprovechar la gran demanda que existe en el mercado ecuatoriano debido a la inseguridad.	Estudio profundo de la posible competencia para implementar mejores opciones.
F3	Garantías.	Brindar capacitaciones sobre la domótica y como pueden ayudar a mejorar la seguridad de su vivienda.	Instalar y ofrecer el servicio de un pequeño generador para que los dispositivos sigan funcionando aun si se va la luz.
F4	Servicio con capacitación.		

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

	DEBILIDADES	ESTRATEGIAS PARA DO	ESTRATEGIAS PARA DA
D1	Poco conocimiento de los nuevos materiales tecnológicos.	Uso del ahorro generado por la disminución en la compra de terrenos que estará destinada para implementar en publicidad y mejorar la liquidez de la empresa.	Contratar un experto en publicidad para realizar estrategias comerciales por medio de redes sociales, para poder litigar el impacto de los nuevos competidores.
D2	Poco personal de ventas.	Con la mejora de la liquidez generada podrán contratar más personal de venta.	Cobrar el 50% por adelantado en cada proyecto.
D3	Poca innovación en la publicidad.	Aprovechar los buenos precios de importación tratando de conocer y reducir el daño en los productos y obtener tres opciones de proveedores.	Estudiar a la nueva competencia con el fin de conocer sus productos y sus precios.
D4	Dependencia de los proveedores.		

Fuente: JC CONSTRUCCIONES
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

2.11. Organigrama empresarial



“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Funciones

Presidente: Es el dueño y gerente general de la empresa su función es realizar el proceso de selección de los colaboradores, la selección de proveedores y la administración general de la empresa y encargarse del pago de la nómina.

Administración: Encargado de hacer los ingresos y egresos de la empresa comparar los índices mantener al tanto al presidente, hacer proyecciones para los siguientes años, comparación de los proveedores en relación calidad precio. Elaboración de planes financieros y auditorias.

Contador: Realizar las declaraciones de la empresa elaborar informes tributarios.

Marketing: Construir el camino digital para la empresa.

Community manager: Encargada de mantener las redes sociales activas, siempre con nuevo contenido, hacer análisis del mercado, enfocarse en el mercado objetivo, crear campañas publicitarias y proyectar nuestra marca.

Control de calidad: Encargado de revisar los dispositivos cuando se realiza la compra probándolos y configurándolos con el fin de si alguno tiene fallo poder hacer el respectivo cambio con el proveedor.

Instalador: Encargado de la instalación de los dispositivos electrónicos, unión de la red necesaria para su funcionamiento.

2.12. Marketing mix

Producto

Se desatacan por la innovación y tecnología, realizarán análisis de mercados con el fin de mantenerse siempre con los mejores productos, introducirán artículos especializados en la preocupación actual que es la seguridad en Ecuador, cámaras, sistemas de alarmas con llamado a las autoridades pertinentes.

Proporcionarán flexibilidad según la necesidad de cada cliente, utilizará los softwares más actuales con el fin de que sean adaptables a todo tipo de internet y se puedan interconectar entre sí.

Estos dispositivos inteligentes podrán conectarse a cualquier aparato tecnológico como asistentes virtuales como Alexa, Siri y podrán manejarlo desde el celular, se podrá revisar las cámaras, activar los aspersores, apagar las luces, cerrar puertas bajar cortinas entre otros.

Tienen un diseño estético, elegante y discreto son adaptables y combinan con cualquier ambiente ya que la mayoría no se encuentra a la vista ya que cuentan con un diseño compacto.

Ofrecerán garantías sólidas de los productos siempre y cuando no sea fallas por descuidos y malos manejos.

Una de las características más destacables que ofrecen son las capacitaciones y soportes técnicos con el fin de garantizar que cada usuario se familiarice plenamente con sus dispositivos tecnológicos. Para ellos, se llevarán a cabo demostraciones detalladas y proporcionarán instrucciones detalladas sobre el uso y funcionamiento de cada uno de los dispositivos instalados.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Promoción

Realizaran anuncios en plataformas como Marketplace, Instagram, Canales de difusión en WhatsApp con el fin de aumentar la visibilidad de su producto. Contaran con una community manager para manejar todas las redes sociales la cual será encargada de crear una página web con el fin de que los clientes puedan ir conociendo el producto la importación y los beneficios.

Una de las ideas gracias a las tendencias seria colaborar con influencer ecuatorianos para darse a conocer en el público joven, asistirán a ferias tecnológicas donde podrán demostrar la importancia de los productos.

Ofrecerán descuentos por recomendación por tiempo limitado, entregarán cupones por seguirlos en todas sus redes sociales.

Crearán contenido educativo como guías de seguridad se publicarán noticias relevantes sobre la inseguridad y cómo poder estar prevenidos.

Precio

La empresa llevara a cabo una segmentación de mercado para identificar distintos grupos de clientes y sus necesidades, en base a los resultados de esta segmentación desarrollaran una estrategia de precios diferenciados que ofrecerá productos en un amplio rango de precios, desde opciones accesibles hasta alternativas premium, con el fin de satisfacer las demandas de todos los segmentos interesados en el servicio

Para establecer los precios emplearan la técnica de precios psicológicos que indica que los precios terminados en 99 generan la percepción de ser más accesibles.

Estudiaran a la competencia con el fin de establecer un precio competitivo que les permita ganar preferencia y ser escogidos por el consumidor. Ante la entrada de nuevos productos o competidores,

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

implementaran pequeños descuentos u ofertas promocionales para captar la atención del público hacia los productos de la empresa.

Plaza

Implementarán canales de distribución online con el fin de llegar a una audiencia más amplia, harán las ventas directas a través del sitio web y redes sociales.

Al ser una empresa también dedicada a las construcciones podrán alcanzar a más clientes ofreciendo ese servicio adicional a sus casas ya construidas o a personas del gremio.

Crearán un espacio en la web donde los clientes podrán interactuar con los productos de forma virtual.

Tendrán participaciones en ferias y eventos tecnológicos que se desarrollan en centros de convenciones.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

2.13. Plan de acción

Aumentar las vistas y visitas en un 35% en los siguientes 3 meses, al tener este incremento podrán tener mayor éxito en el lanzamiento de su producto. En la tabla 4 podrán ver las estrategias.

Tabla No. 4

Plan de acción objetivo SMART 1

MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	FECHA INICIO- FIN	RECURSOS	INDICADOR DE GESGTIÓN
Crear contenido relevante usando blogs y videos.	Aumento del público interesado en la seguridad moderna.	Marketing. Community manager.	1/02/2024 01/05/2024	Tiempo. Dinero.	Incremento en las interacciones en las redes sociales. Incremento en el número de clientes nuevos.
Implementar publicidad pagada.	Llegar a su mercado objetivo.	Marketing. Community manager.	1/02/2024 01/05/2024	Tiempo. Dinero.	Incremento de numero de ventas resultantes de la publicidad en Facebook.
Participación en ferias.	Obtener más interesados en la domótica.	Gerente. Instalador.	1/09/2024 3/09/2024	Tiempo. Proveedor. Dinero.	Incremento en el número de personas interesadas que preguntan sobre la domótica.
Implementar motores de búsquedas.	Obtener una mejor búsqueda para facilitar a los usuarios encontrar su página web.	Community manager. Ingeniero en sistemas.	1/04/2024 15/04/2024	Tiempo. Dinero.	Incremento en las visitas diarias en su página web y redes sociales.

Fuente: JC CONSTRUCCIONES
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Aumentar los contratos de instalación en un 20% anuales en los siguientes 12 meses destacando en la calidad, atención y precios. En la tabla 5 podrán ver las estrategias.

Tabla No. 5
Plan de acción objetivo SMART 2

MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	FECHA INICIO- FIN	RECURSOS	INDICADOR DE GESGTIÓN
Definir el público objetivo.	Cubrir el mercado objetivo y poder cerrar contratos a los interesados.	Administrador. Ventas.	1/03/2024 01/08/2024	Tiempo.	Incremento en el número de contratos realizados en el mes.
Analizar nuestra oferta.	Obtener más clientes que los han elegido por encima de la competencia.	Marketing. Administrador.	15/04/2024 15/05/2024	Tiempo.	Incremento en el número de recomendados por los clientes.
Implementación de capacitación al consumidor.	Aumentar el interés y la satisfacción del cliente al saber que tiene una guía.	Instalador. Ventas.	1/01/2024 31/12/2024	Tiempo. Dinero.	Incremento en la satisfacción de adquirir el producto y servicio.

Fuente: JC CONSTRUCCIONES
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Incrementar la confianza del cliente en un 15% donde entregaran un contrato donde especifique todas las cláusulas de la instalación. En la tabla 6 podrán ver las estrategias.

Tabla No. 6
Plan de acción objetivo SMART 3

MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	FECHA INICIO- FIN	RECURSOS	INDICADOR DE GESGTIÓN
Implementar una sección de preguntas en nuestro blog.	Cubrir todas las dudas de los interesados con el fin de generar confianza en el servicio.	Administrador. Ventas.	1/02/2024 31/08/2024	Tiempo.	Incremento en las recomendaciones de los clientes.
Colocar en nuestras redes sociales nuestra certificación.	Ser una opción confiable para el consumidor, generando confianza al ver que están certificados.	Marketing. Administrador.	1/05/2024 1/07/2024	Tiempo. Dinero.	Incremento en la satisfacción y la interacción de los clientes con la página web.
Implementar una sección de reseñas y testimonios.	Aumentar la confianza de los consumidores, a través de las experiencias previas.	Ingeniero en sistemas.	1/08/2024 15/08/2024	Tiempo. Dinero.	Incremento en las buenas reseñas de la web.

Fuente: JC CONSTRUCCIONES
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Aumentar la satisfacción del cliente en un 20% de febrero a junio mediante un seguimiento de una pequeña encuesta realizada al final de cada instalación. En la tabla 6 podrán ver las estrategias.

Tabla No. 7
Plan de acción objetivo SMART 4

MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	FECHA INICIO- FIN	RECURSOS	INDICADOR DE GESGTIÓN
Implementar una encuesta.	Poder conocer las fortalezas y falencias de su servicio.	Administrador. Ventas. Instalador.	1/06/2024 01/12/2024	Tiempo.	Incremento de la puntuación de servicio al cliente.
Implementar instaladores capacitados en servicio al cliente.	Tener clientes satisfechos con su producto y su servicio.	Marketing. Administrador.	01/04/2024 01/12/2024	Tiempo. Dinero.	Incremento en los buenos comentarios y recomendaciones de los consumidores.
Implementar un sistema de evaluación y mejora.	Tener controlado la calidad de sus productos.	Administrador. Ventas. Instalador.	1/06/2024 1/10/2024	Tiempo Administrador.	Incremento las reseñas positivas de la web.

Fuente: JC CONSTRUCCIONES
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Capítulo III: Análisis Financiero

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

3.1. Supuestos financieros

Para lograr llevar a cabo este proyecto financieramente proyectándolo de forma real, han considerado los siguientes rubros, el aumento paulatino del sueldo el cual el presidente anterior el Sr. Guillermo Lasso fijo en \$25 dólares al año el cual en su mandato estuvo desde el 24 de mayo del 2021 hasta el 23 de noviembre del 2023 por lo cual se pudo gozar dos años de este aumento el sueldo comenzó en \$400 y al final de su mandato estuvo en \$450, con el nuevo presidente de turno el Sr. Daniel Noboa no se ha fijado un valor, el sueldo básico aumento en el 2024 aumento a \$460 por lo que en este proyecto tomaron en consideración este aumento de \$10 dólares para los próximos años.

El incremento de la demanda anual del 20% lo consideraron debido al aumento de inseguridad que viven en Ecuador y una mayor cantidad adquisitiva de productos tecnológicos para la seguridad de su hogar y empresas.

Existen factores impredecibles tanto internos como externos que pueden llegar a tener un impacto en el proyecto como ejemplo en el año 2020 la pandemia mundial paralizó toda producción y hubo una caída en el mercado, al ser de imprevistos no se los puede considerar, por lo que han realizado una proyección tratando de crear un escenario futuro para el proyecto.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

3.2 Inversión

Para que el proyecto de domótica pueda comenzar a funcionar, se necesita una inversión de \$25100. Dentro de este valor está contemplado los activos que van a necesitar para el funcionamiento, los gastos preoperativos y el capital de trabajo el cual es el valor que necesitan para cubrir los gastos de los primeros 6 meses en este caso el valor es de \$20.000, las computadoras, escritorios, impresoras y sillas serán entregadas al gerente y a la Community manager ya que ellos realizan trabajo de home office. El monto de la inversión se muestra en la Tabla 8.

Tabla No. 8

Inversión Inicial

DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	UNIDADES	COSTO TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 20.000,00	1	\$ 20.000,00
GASTOS PRE-OPERATIVOS	\$ 1.000,00	1	\$ 1.000,00
COMPUTADORAS	\$ 1.200,00	2	\$ 2.400,00
IMPRESORAS	\$ 300,00	1	\$ 300,00
ESCRITORIOS	\$ 100,00	2	\$ 200,00
SILLAS	\$ 150,00	2	\$ 300,00
AIRE ACONDICIONADO	\$ 450,00	2	\$ 900,00
INVERSIÓN TOTAL			25.100,00

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

En el [Anexo N° 1](#) se detalla los activos que van a adquirir para este proyecto.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Para poder financiar el proyecto contarán con el 60% de aportes propios y el 40% lo conseguirán mediante un préstamo bancario en la La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Juventud Ecuatoriana progresista” (JEP), el cual les otorgaran un préstamo bancario de consumo por un valor de \$10040 con una tasa de interés del 15,60%. Como podrán observar en la Tabla 9.

Tabla No. 9

Financiamiento

<u>Financiamiento</u>	<u>Valor</u>	<u>Porcentaje</u>
<u>Aportes propios</u>	<u>\$15.060,00</u>	<u>60%</u>
<u>Aportes de terceros</u> <u>(Bancos)</u>	<u>\$10.040,00</u>	<u>40%</u>
<u>Total, financiamiento</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
<u>Tasa a pagar</u>	<u>15,60%</u>	
<u>Plazo de deuda (años)</u>	<u>3</u>	

Fuente: Calculadora de créditos COOPERATIVA JEP
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

En el [Anexo N° 2](#) se detalla los pagos que realizan anualmente hasta haber concluido con el préstamo.

3.3 Productos y servicios

Para este proyecto se consideró 8 productos los cuales son los más solicitados, se proyectó un aumento del 20% anual en ventas, esperando vender un aproximado de 100 productos más al año. Se detallan los productos que van a vender con su respectivo aumento en la Tabla 10.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla No. 10

Demanda esperada anualmente

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ALEXA	48	58	69	83	108
CAMARAS DE SEGURIDAD	96	115	138	166	216
DETECTOR DE HUMO	36	43	52	62	81
LUCES DE EMERGENCIA	36	43	52	62	81
CERRADURAS	24	29	35	41	54
SENSORES	48	58	69	83	108
PANTALLA TACTIL	24	29	35	41	54
INTERRUPTOR	108	130	156	187	243
TOTAL	420	504	605	726	943

Fuente: Investigación de mercado
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

En el [Anexo N°3](#) se podrá observar la demanda que esperan mensualmente.

3.4 Costo de venta

De los 8 principales productos que van a vender fijaron los precios de adquisición según los registrados y dados por su proveedor la mayoría se los traerán de Estados Unidos y los pedirán por medio de la página de compras AMAZON en la cual les permite comprar al por mayor y obtener un mejor precio y mejorar el margen de ganancias, debido a la inflación proyectaron que los precios aumentarían en un 10% dado que puede variar por factores externos.

En Ecuador según la tasa de variación anual del IPC en enero del 2024 ha sido de 1,4% el cual se repite con el dato del mes anterior y en Estados Unidos su variación anual del IPC es de 3,1%. El aumento de los precios anualmente se puede observar en la Tabla 11.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla No. 11

Costo de productos unitarios

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ALEXA	40,00	44,00	48,40	53,24	58,56
CAMARAS DE SEGURIDAD	300,00	330,00	363,00	399,30	439,23
DETECTOR DE HUMO	60,00	66,00	72,60	79,86	87,85
LUCES DE EMERGENCIA	20,00	22,00	24,20	26,62	29,28
CERRADURAS	120,00	132,00	145,20	159,72	175,69
SENSORES	13,00	14,30	15,73	17,30	19,03
PANTALLA TACTIL	300,00	330,00	363,00	399,30	439,23
INTERRUPTOR	12,00	13,20	14,52	15,97	17,57

Fuente: Amazon Store

Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

En el [Anexo N°4](#) se detalla lo que les costaría adquirir los productos anualmente con su respectivo crecimiento de precio, realizan la multiplicación de los productos adquiridos anualmente y el valor por el cual lo obtuvieron para poder realizar la correspondiente proyección.

3.5 Precio de venta

Establecieron los precios de venta al público según los registros dados por la empresa, en el precio está incluido el valor del producto y adicionalmente se suma el valor por la instalación. Fijaron los precios dependiendo del producto y de la complejidad de su instalación. Realizaron una proyección de aumento de precio en un 10% al igual que los costos tomaron en cuenta la inflación de Ecuador como la de Estados Unidos. Se

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

detalla los valores que van a cobrar por el producto y servicio en la Tabla 12.

Tabla No. 12

Precio de venta de los dispositivos inteligentes

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ALEXA	60,00	66,00	72,60	79,86	87,85
CAMARAS DE SEGURIDAD	400,00	440,00	484,00	532,40	585,64
DETECTOR DE HUMO	80,00	88,00	96,80	106,48	117,13
LUCES DE EMERGENCIA	40,00	44,00	48,40	53,24	58,56
CERRADURAS	200,00	220,00	242,00	266,20	292,82
SENSORES	35,00	38,50	42,35	46,59	51,24
PANTALLA TACTIL	350,00	385,00	423,50	465,85	512,44
INTERRUPTOR	35,00	38,50	42,35	46,59	51,24

Fuente: JC CONSTRUCCIONES

Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

En el [Anexo N°5](#) se detalla el valor por el cual van a vender e instalar cada uno de los 8 productos proyectados anualmente con su respectivo crecimiento del precio, se realizó la multiplicación de la cantidad de productos vendidos al año por el precio de venta para poder conocer el valor monetario que se vendió anualmente.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

3.6 Sueldos

Proyectaron el sueldo del gerente al ser el único que se encuentra asegurado, podrá gozar de los beneficios que ofrece el IESS del Ecuador. Se detalla la proyección mensual del sueldo en la tabla 13.

Tabla No. 13

Proyección de sueldos

Nómina	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente Total, mensual	\$640,75	\$696,13	\$710,10	\$724,34	\$738,84
	\$640,75	\$696,13	\$710,10	\$724,34	\$738,84

Fuente: JC CONSTRUCCIONES

Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

3.7 Gastos

Detallan los gastos que la empresa va a adquirir en su proceso anual de funcionamiento desde el sueldo indicado previamente, la contratación de un community manager y un contador que trabajará medio tiempo y percibirá la mitad de un sueldo básico, destinaron un presupuesto para la movilización de los instaladores y el pago del mismo así como los suministros de la oficina y la publicidad, realizaron un aumento del 10% proyectado a los siguientes años Podemos observar el gasto que representa anualmente en la Tabla 14.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla No. 14

Gastos operacionales y administrativos

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	7.689,00	8.353,58	8.521,25	8.692,08	8.866,12
COMMUNITY MANAGER	2.760,00	3.036,00	3.339,60	3.673,56	4.040,92
CONTADOR	2.760,00	3.036,00	3.339,60	3.673,56	4.040,92
INSTALADOR	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92
PUBLICIDAD	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46
SUMINISTROS DE OFICINA	240,00	264,00	290,40	319,44	351,38
MOVILIZACIÓN	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46
TOTAL	15.849,00	17.329,58	18.394,85	19.553,04	20.813,17

Fuente: JC CONSTRUCCIONES
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

En él [Anexo N°6](#) se detalla el valor mensual de los gastos de la empresa del primero año.

3.8 Estados Financieros

Se detalla a continuación los resultados del estado financiero el cual indicara si el proyecto es rentable, en el primero año se proyectó ventas por \$64260 dólares con un costo de \$45600 dólares que al realizar la resta da como resultado la Utilidad Bruta la cual es \$0,71 centavos correspondiente al costo de lo vendido, es decir es el valor que le costó a la empresa.

Es decir, por cada dólar vendido obtienen una utilidad bruta de \$0,29 centavos, este resultado se obtuvo de realizar un análisis horizontal representado en porcentajes y transformado a moneda.

Por cada dólar vendido se debe desembolsar \$0,28 centavos los cuales corresponden a los gastos desembolsables y los no desembolsables, la empresa recibe \$0,1 centavos de utilidad operacional.

Como se puede observar en la Tabla 8 el primer año genera una utilidad neta positiva lo cual evidencia que la empresa generara lo suficiente

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

para cubrir sus obligaciones a partir del segundo año la empresa comienza a genera una utilidad neta positiva de \$0,04 centavos la cual va a aumentado año a año lo cual concluye que se trata de un proyecto rentable.

Se muestra los principales rubros de los estados financieros en la Tabla 15.

En el [Anexo N°7](#) podran observar el análisis horizontal realizado.

Tabla No. 15

Estado Financiero

	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		64.260,00	84.823,20	111.966,62	147.795,94	195.090,65
- Costo de Ventas		45.600,00	60.192,00	79.453,44	104.878,54	138.439,67
Utilidad Bruta en Ventas		18.660,00	24.631,20	32.513,18	42.917,40	56.650,97
- Gastos desembolsables		15.849,00	17.329,58	18.394,85	19.553,04	20.813,17
- Gastos no desembolsables		2.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00
Utilidad Operacional		701,00	6.191,62	13.008,33	22.254,37	34.727,80
- Gastos financiamiento		1.368,63	891,94	335,33	-	-
+/- Ing./Eg. No operacionales		1.000,00				
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores		332,37	5.299,68	12.673,00	22.254,37	34.727,80
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		49,86	794,95	1.900,95	3.338,15	5.209,17
Utilidad antes de Impuesto Renta		282,52	4.504,73	10.772,05	18.916,21	29.518,63
- 25% Impuesto Renta		70,63	1.126,18	2.693,01	4.729,05	7.379,66
Utilidad antes de Reserva Legal		211,89	3.378,55	8.079,04	14.187,16	22.138,97
- 10% Reserva Legal		21,19	337,85	807,90	1.418,72	2.213,90
Utilidad del ejercicio		190,70	3.040,69	7.271,14	12.768,44	19.925,07

Fuente: JC CONSTRUCCIONES
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

3.9 Liquidez

Realizaron un estado de flujo de efectivo para los siguientes años y concluyeron que es un proyecto liquido ya que se obtiene un resultado positivo desde el segundo año el cual va en aumento lo cual denota que el proyecto generara liquidez. Se muestra el estado de flujo de efectivo en la Tabla 16.

Tabla No. 16

Flujo de efectivo

Utilidad del ejercicio	190,70	3.040,69	7.271,14	12.768,44	19.925,07
+ Gastos no desembolsables	2.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00	1.110,00
+ Reserva Legal	21,19	337,85	807,90	1.418,72	2.213,90
+ Deudas no pagadas en el periodo	120,48	1.921,13	4.593,96	8.067,21	12.588,83
- Deudas pagadas		- 120,48	-1.921,13	-4.593,96	- 8.067,21
- Amortización (cap. pagado)	- 2.843,34	-3.320,03	-3.876,64		
+ Valor en Libros (si se vende)					
Inversión	- 25.100,00			- 3.000,00	
Préstamo a largo plazo	10.040,00				
Flujo de Caja	-15.060,00	- 400,97	2.969,17	7.985,23	15.770,40
					27.770,59

Fuente: Estados financieros

Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

3.10 Balance General

En el balance general detalla los activos, pasivos el patrimonio de este proyecto, indicando que mantienen una estrategia conservadora ya que los activos circulantes son mayores que los pasivo a corto plazo lo cual permite cubrir las obligaciones a corto plazo. Se detallan los rubros del balance general en la Tabla 17.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla No. 17

Balance general

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EFFECTIVO	20.000,00	19.599,03	22.568,20	30.553,44	46.323,84	74.094,43
A/F NETOS	5.100,00	2.990,00	1.880,00	770,00	2.660,00	1.550,00
ACTIVOS	25.100,00	22.589,03	24.448,20	31.323,44	48.983,84	75.644,43
CTAS.DOC. X PAGAR		120,48	1.921,13	4.593,96	8.067,21	12.588,83
PRÉSTAMO BCARIO.	10.040,00	7.196,66	3.876,64	-	-	-
PASIVOS	10.040,00	7.317,15	5.797,77	4.593,96	8.067,21	12.588,83
CAPITAL SOCIAL	15.060,00	15.060,00	15.060,00	15.060,00	15.060,00	15.060,00
RESERVA LEGAL		21,19	359,04	1.166,95	2.585,66	4.799,56
UTILIDADES RETENIDAS		190,70	3.231,39	10.502,53	23.270,97	43.196,04
PATRIMONIO	15.060,00	15.271,89	18.650,43	26.729,47	40.916,63	63.055,60
PASIVOS + PATRIMONIO	25.100,00	22.589,03	24.448,20	31.323,44	48.983,84	75.644,43

Fuente: Estados financieros

Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

3.11 Indicadores económicos

Elaboraron el cálculo pertinente para determinar los principales indicadores económicos, en este caso la TIR es la tasa interna de retorno si estas son mayores a la tasa de descuento el WACC significa que el proyecto es rentable, en este caso la TIR de este proyecto es mayor con 36,01% versus el 13% de la tasa de descuento, por lo cual indica que es seguro invertir en este negocio ya que va a generar más que lo que ofrecería el estado. Este indicador va de la mano con el VAN ya que si la TIR es mayor el VAN será positivo en este caso es de \$17215,96 el cual ayudara a indicarles a los inversores a decidir si invertir en el proyecto.

El payback nos permite determinar el tiempo en el cual podremos recuperar nuestra inversión si es mayor a nuestra proyección 5 años el proyecto no es viable, en este caso nuestro tiempo de retorno es de 3 años y 9 meses lo cual indica que es un buen proyecto para invertir.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Este proyecto será financiero con un 60% con aportes propios y un 40% con préstamo bancario. Consideraron una tasa de retorno para los inversionistas del 15%. En la tabla 18 se detalla el valor de los indicadores financieros.

Tabla No. 18

Indicadores económicos

TIR	36,01%
VAN	\$ 17.215,96
PAYBACK	3 años 9 meses

Fuente: Indicadores económicos
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

3.12 Punto de equilibrio

Realizaron el respectivo calculo para determinar el punto de equilibrio del proyecto siendo proyectado en 5 años, en el primer año deben vender el 92% de la producción para cubrir los costos si venden menos generarían perdidas, desde el 93% de ventas ya significa ganancia, en los siguientes años el porcentaje de venta se reduce considerablemente lo cual indica que alcanzar el punto de equilibrio en cada año sería más fácil. Podrán observar la proyección realizada en la tabla 19.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla No. 19

Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO FIJO	\$ 17.217,63	\$ 18.221,52	\$ 18.730,18	\$ 19.553,04	\$ 20.813,17
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 18.660,00	\$ 24.631,20	\$ 32.513,18	\$ 42.917,40	\$ 56.650,97
% Equilibrio	92%	74%	58%	46%	37%
VENTAS	\$ 64.260,00	\$ 84.823,20	\$ 111.966,62	\$ 147.795,94	\$ 195.090,65
COSTOS VARIABLES	\$ 45.600,00	\$ 60.192,00	\$ 79.453,44	\$ 104.878,54	\$ 138.439,67
COSTOS FIJOS	\$ 17.217,63	\$ 18.221,52	\$ 18.730,18	\$ 19.553,04	\$ 20.813,17
UTILIDAD	\$ 1.442,37	\$ 6.409,68	\$ 13.783,00	\$ 23.364,37	\$ 35.837,80
VERIFICACIÓN					
VENTAS	\$ 59.292,86	\$ 62.749,99	\$ 64.501,68	\$ 67.335,38	\$ 71.674,95
COSTOS VARIABLES	\$ 42.075,23	\$ 44.528,47	\$ 45.771,50	\$ 47.782,34	\$ 50.861,78
COSTOS FIJOS	\$ 17.217,63	\$ 18.221,52	\$ 18.730,18	\$ 19.553,04	\$ 20.813,17
UTILIDAD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Punto de equilibrio

Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

3.13 Ratios Financieros

En este proyecto han podido detectar las siguientes ratios financieros, la razón corriente la cual mostrara la razón liquida a corto plazo en este caso el primer año refleja que cuentan con los suficientes recursos para poder pagar la deuda, a partir del segundo año denota que por cada dólar de deuda tiene once dólares con veintinueve centavos para pagarla.

El capital de trabajo en este caso es positivo lo cual indica que el importe del activo corriente es superior al pasivo corriente lo cual denota que este proyecto está financiado con recursos permanentes.

La rotación del activo total muestra la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. En este caso en el primer año da como resultado 2,84 que dice que la empresa es productiva ya que los activos pueden generar ventas sin problema

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

En el proyecto el endeudamiento en el primer año es de 0,32 lo cual al ser un índice menor a 0,4 significa que la empresa tiene recursos desaprovechados, pero es capaz de cubrir sus obligaciones, se debe revisar y subir entre 0,4 y 0,6 que sería un valor óptimo.

El Leverage total es de 0,67 lo cual es un buen valor ya que indica que la tasa de rendimiento sobre los activos es mayor a la tasa de interés que pagan.

El margen bruto el primer año y los siguientes es del 29% lo cual es la ganancia de las ventas realizadas.

El margen neto es el valor de la ganancia que queda luego de cubrir las obligaciones en este caso el primer año está en 0% lo cual indica que no habrá utilidad neta a partir del segundo año tendrán el 4% el cual va en aumento en sus siguientes años.

El ROA es un indicador que ayudara a identificar el beneficio obtenido por la empresa en un periodo de tiempo y los activos totales mide la eficiencia del uso de los recursos una empresa es considerada rentable a partir del 5% en este caso el primer año da como resultado el 1% el cual es bajo a partir del segundo año ya tendrán el ROA en el 12% lo cual indica rentabilidad en la empresa.

El ROE es un indicador de rentabilidad que muestra los que la compañía puede generar en relación a sus recursos propios entre el 15-20% es un valor óptimo en el primer año obtendrán un valor bajo a partir del segundo año ya generaran un porcentaje bueno que es del 20%. Podrán observar los ratios en la Tabla 20.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Tabla No. 20

Ratios financieros

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZÓN CORRIENTE	ACT. C. / PAS. C.	\$ 162,67	\$ 11,75	\$ 6,65	\$ 5,74	\$ 5,89
CAPITAL DE TRABAJO	ACT. C - PAS. C.	\$ 19.478,55	\$ 20.647,07	\$ 25.959,47	\$ 38.256,63	\$ 61.505,60
ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	VENTAS/ ACTIVOS PASIVOS	\$ 2,84	\$ 3,47	\$ 3,57	\$ 3,02	\$ 2,58
ENDEUDAMIENTO LEVERAGE TOTAL	/ACTIVOS PASIVO/ PATRIMONIO	\$ 0,32	\$ 0,24	\$ 0,15	\$ 0,16	\$ 0,17
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	PAS. FIN. / VENTAS	\$ 0,11	\$ 0,05	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
COBERTURA GASTO FINANCIERO	UT. OP. / GTO. FIN.	\$ 0,51	\$ 6,94	\$ 38,79		
MARGEN BRUTO	UT. BR/ VENTAS	29%	29%	29%	29%	29%
MARGEN OPERATIVO	UT. OP. /VENTAS	1%	7%	12%	15%	18%
MARGEN NETO	UT. NE. /VENTAS	0%	4%	6%	9%	10%
ROA	UT NE/ ACTIVOS	1%	12%	23%	26%	26%
ROE	UT NE. /PATRIMONIO	1%	20%	39%	48%	49%

Fuente: Ratios financieros

Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

Conclusiones y recomendaciones

Conclusión

Luego de realizar la debida investigación se concluye que este proyecto es factible debido al incremento considerable de la inseguridad en el país se encuentra una gran necesidad que podrán cubrirla con este servicio generando una gran oportunidad como empresa para expandirse ya que esta carencia lleva a los ciudadanos a buscar mejores alternativas para la vigilancia y seguridad de sus viviendas y negocios, la constante innovación y adaptabilidad es lo que les permitirá posicionarse en el mercado dado que el mundo está en constante evolución y cada día se vuelve más tecnológico.

La reciente aparición de la domótica crea una gran oportunidad para darse a conocer como una de las primeras empresas en el país en ofrecer servicios tecnológicos dirigidos a la seguridad, debido a su sistema integral los promocionara como un producto amigable con el medio ambiente por su ahorro y eficiencia energética. Lo cual sumaria puntos ya que en los últimos años los consumidores han optado por usar dispositivos y productos ecofriendly con el fin de reducir el impacto de la contaminación.

La mejor forma para introducir los productos y servicios va a ser por medio de redes sociales y lugares presenciales de ferias donde podrán atender dudas y realizar demostraciones del funcionamiento, al ser un producto nuevo en el país atraeremos la atención de más personas. Al ser una empresa con una rama dedica a la inmobiliaria tiene una cartera amplia de posibles clientes a los cuales ofrecerle el servicio.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Los análisis financieros realizados tuvieron resultados favorables lo cual indica que es rentable invertir en este mercado el cual año a año ira creciendo, el monto de inversión no es tan grande ya que será financiado en un 60% con recursos propios y el 40% con un préstamo bancarios y obtendrán beneficios a partir del segundo año denotando que es una empresa rentable y con liquidez, tenemos una tasa de retorno del 15%.

Cuentan objetivos y metas claras y alcanzables los cuales van de la mano con las estrategias trazadas para alcanzarla y se ven reflejadas en los diagramas como el CANVA y el FODA.

Recomendaciones

Mantener la innovación como punto clave para poder desarrollar productos y servicios que se vayan adaptando al constaste cambios de necesidades de nuestros consumidores con el fin de mantener nuestra posición ante la competencia.

No se debe centrar solo en la venta e instalación de los productos si no enfatizar en la experiencia del consumidor que sienta cómodo y que sienta que ha comprado una solución.

Deben mantenerse al tanto de las tendencias para no quedarse atrás frente a la competencia.

Enfatizar en la experiencia del cliente realizando encuestas de satisfacción y estar siempre dispuestos a resolver preguntas.

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Bibliografía

- Barrezueta, I. H., & Sánchez Rugel, L. (4 de Mayo de 2015). *REFORMA DEL LIBRO VI DEL TEXTO UNIFICADO DE LEGISLACIÓN SECUNDARIA*. Gob: https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-09/Documento_acuerdo-ministerial-061.pdf
- Cabezas, J. (15 de Abril de 2020). *Historia de la domótica: desarrollo del estándar KNX*. Edidores : https://www.editores.com.ar/empresa/schneider/20200519_historia_de_la_domotica_desarrollo_del_estandar_knx
- Casarín, J. L. (10 de septiembre de 2020). *La domótica, usos, funciones y utilidades*. El economista: <https://www.economista.com.mx/opinion/La-domotica-usos-funciones-y-utilidades-20200909-0114.html>
- Coba, G. (17 de Agosto de 2023). *La inseguridad ya muestra un efecto en el precio final de los productos*. Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/inseguridad-pobres-ecuador-consumo/>
- Cortés, J. G. (10 de octubre de 2020). *El plan de negocios y la rentabilidad*. Scielo: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2594-01632020000200143&script=sci_arttext#aff1
- GOB. (9 de Enero de 2024). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Gob: <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- González, A. L., & Herrero García, N. (2 de Diciembre de 2019). *Impacto de la tecnología en la sociedad: el caso de Ecuador*. Scielo: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000500176
- González, M. A. (23 de marzo de 2023). *Zapata: 35 nuevas UPC deberían estar listas a finales de junio de 2023*. Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/en-exclusiva/policia-incremento-muertes-violencia-juanzapata/>
- González, P. (25 de Enero de 2024). *El sector productivo prevé pérdidas millonarias por los cortes de luz*. Primicias : <https://www.primicias.ec/noticias/economia/luz-rationamiento-apagones-comercios-turismo/>
- Gutiérrez Delgado, J. B. (2018). *Ley de los impuestos generales de importación y exportación: (ed.)*. Tax Editores Unidos. <https://elibro.net/es/ereader/humane/40302?page=68>
- Historia, L. (22 de Agosto de 2023). *Robos a casas: ¿Se puede dormir tranquilos?* La Historia: <https://www.lahistoria.ec/2023/08/22/robos-a-casas-se-puede-dormir-tranquilos/>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Hora, L. (26 de Abril de 2023). *Las casas sufren más robos que los departamentos, en Quito*. La Hora: <https://www.lahora.com.ec/pais/las-casas-sufren-mas-robos-que-los-departamentos-en-quito/>

Laos Sudea, J. A. (2017). *Plan de negocios: una herramienta fundamental para las empresas con miras a exportar*: (ed.). Fondo Editorial Universidad Cooperativa de Colombia. <https://elibro.net/es/ereader/humane/102136?page=11>

LEXIS. (27 de Diciembre de 2023). *El Panorama Digital en Ecuador en 2023: Estadísticas de Usuarios de Internet, Redes Sociales y Conexiones Móviles*. Lexis: <https://www.lexis.com.ec/blog/legaltech/el-panorama-digital-en-ecuador-en-2023-estadisticas-de-usuarios-de-internet-redes-sociales-y-conexiones-moviles>

LEXIS. (27 de Diciembre de 2023). *El Panorama Digital en Ecuador en 2023: Estadísticas de Usuarios de Internet, Redes Sociales y Conexiones Móviles*. Lexis: <https://www.lexis.com.ec/blog/legaltech/el-panorama-digital-en-ecuador-en-2023-estadisticas-de-usuarios-de-internet-redes-sociales-y-conexiones-moviles>

Llaneza González, P. (2018). *Seguridad y responsabilidad en la internet de las cosas (IoT)*: (ed.). Wolters Kluwer España. <https://elibro.net/es/ereader/humane/58379?page=21>

Mantilla, I. (6 de Junio de 2022). *272 emergencias por fuga de GLP se registraron durante el 2022, en Quit*. El Comercio: <https://www.elcomercio.com/actualidad/272-emergencias-por-fuga-de-glp-se-registraron-durante-el-2022-en-quito.html>

Martínez Aguiló, J. (2019). *Industria 4.0: la transformación digital en la industria*: (ed.). Editorial UOC. <https://elibro.net/es/ereader/humane/113336?page=29>

Meseguer González, P. & López de Mántaras Badia, R. (2017). *Inteligencia artificial*: (ed.). Editorial CSIC Consejo Superior de Investigaciones Científicas. <https://elibro.net/es/ereader/humane/42319?page=17>

Micó Sanz, J. L. & Coll Rubio, P. (2018). *Marketing y comunicación en la nueva economía*: (ed.). Editorial UOC. <https://elibro.net/es/ereader/humane/59174?page=84>

Morejón, L. (24 de Agosto de 2016). *La domótica en Ecuador está en sus primeros pasos y la universidad debe dinamizar su uso*. Dialoguemos: <https://dialoguemos.ec/2016/08/la-domotica-en-ecuador-esta-en-sus-primeros-pasos-y-la-universidad-debe-dinamizar-su-uso/>

Orozco, M. (19 de Diciembre de 2023). *La economía de Ecuador creció apenas 0,4% en el tercer trimestre de 2023*. Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/economia-inversion-consumo-crecimiento-bce/#:~:text=el%20Banco%20Central-,La%20econom%C3%ADa%20de%20Ecuador%20creci%C3%B3%20apenas%20%2C4%25%20en%20el,con%20igual%20per%C3%ADodo%20de%202022.>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

- Partal, S. (2017). *Marketing y plan de negocio de la microempresa*. Elearning.
https://doi.org/https://www.editorialelearning.com/catalogo/media/iverve/uploadpdf/1526033933_UF1820_demo.pdf
- Pérez Morales, J. (23 de Julio de 2018). *Diseño e implementación de una arquitectura para hogar digital*. Archivo digital UPM: <https://oa.upm.es/53096/>
- Sánchez Hernández, M. Á. (. (2017). *Planificación de la gestión y organización de los procesos de montaje de sistemas domóticos e inmóticos: (ed.)*. RA-MA Editorial. <https://elibro.net/es/ereader/humane/106575?page=16>
- Salazar, I. (2019). *La revolución de los robots: cómo la inteligencia artificial y la robótica afectan a nuestro futuro: (ed.)*. Ediciones Trea.
<https://elibro.net/es/ereader/humane/113288?page=44>
- Scielo. (10 de octubre de 2020). Scielo:
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2594-01632020000200143&script=sci_arttext.
- Sebastián, J., & Martínez, L. (Septiembre de 2019). *UAEM*. El modelo Canvas como herramienta para optimizar una microempresa:
<https://core.ac.uk/reader/288923600>
- Soria Ibáñez, M. D. M. (2017). *Plan de marketing empresarial: UF2392: (ed.)*. Editorial CEP, S.L. <https://elibro.net/es/ereader/humane/51205?page=32>
- Tapia, E. (19 de Octubre de 2023). *Plan económico de Noboa: lo factible, lo inviable y lo que no depende de él*. Primicias:
<https://www.primicias.ec/noticias/economia/daniel-noboa-impuestos-credito-deuda-inversion/>
- Thomas, C. A. (5 de Mayo de 2021). *El estado general del uso de móviles, Internet y redes sociales*. Branch: <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-ecuador-en-el-2020-2021/>
- Toro, J. M. D. & Villanueva, J. (2017). *Marketing estratégico: (ed.)*. EUNSA.
<https://elibro.net/es/ereader/humane/47326?page=82>
- Universia. (11 de Septiembre de 2019). *Universia*. Por qué la domótica es el futuro:
<https://www.universia.net/ar/actualidad/orientacion-academica/que-domotica-futuro-1166512.html>
- Velasco, C. Á. (10 de Agosto de 2023). *Seguridad ciudadana y violencia*. Ecuador decide:
<https://ecuador-decide.org/wp-content/uploads/2023/08/Seguridad-y-violencia-ciudadana.pdf>

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexos

Anexo No. 1 Inversión Inicial

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE	1		\$20.000,00		
GASTOS PRE-OPERATIVOS	OTROS ACTIVOS	1		\$1.000,00		
COMPUTADORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	2	\$1.200,00	\$2.400,00	3	\$800,00
IMPRESORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	1	\$300,00	\$300,00	3	\$100,00
ESCRITORIOS	MUEBLES & ENSERES	2	\$100,00	\$200,00	10	\$20,00
SILLAS	MUEBLES & ENSERES	2	\$150,00	\$300,00	3	\$100,00
AIRE ACONDICIONADO	EQUIPOS DE OFICINA	2	\$450,00	\$900,00	10	\$90,00
INVERSIÓN TOTAL				\$25.100,00		\$1.110,00

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo No. 2 Préstamo bancario

PRESTAMO BANCARIO	
Préstamo	\$10.040,00
Tasa anual	15,60%
Pagos por año	12
Tasa por período	1,30%
Plazo Deuda (años)	3
Cuotas (número)	36
Dividendo	\$351,00

Periodos anuales	0	1	2	3	4	5
Interés		\$1.368,63	\$891,94	\$335,33	\$0,00	\$0,00
Capital Pagado		\$2.843,34	\$3.320,03	\$3.876,64	\$0,00	\$0,00
Dividendos		\$4.211,97	\$4.211,97	\$4.211,97	\$0,00	\$0,00
Saldo	\$10.040,00	\$7.196,66	\$3.876,64	\$0,00	\$0,00	\$0,00

Fuente: Calculadora de créditos COOPERATIVA JEP
Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo No. 3 Demanda esperada mensualmente

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 1
ALEXA	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
CAMARAS DE SEGURIDAD	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
DETECTOR DE HUMO	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
LUCES DE EMERGENCIA	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
CERRADURAS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
SENSORES	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
PANTALLA TACTIL	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
INTERRUPTOR	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	108
TOTAL	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	420

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 2
ALEXA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	58
CAMARAS DE SEGURIDAD	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	115
DETECTOR DE HUMO	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	43
LUCES DE EMERGENCIA	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	43
CERRADURAS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	29
SENSORES	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	58
PANTALLA TACTIL	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	29
INTERRUPTOR	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	130
TOTAL	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	504

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 3
ALEXA	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	69
CAMARAS DE SEGURIDAD	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	138
DETECTOR DE HUMO	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
LUCES DE EMERGENCIA	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	52
CERRADURAS	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	35
SENSORES	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	69
PANTALLA TACTIL	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	35
INTERRUPTOR	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	156
TOTAL	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	605

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 4
ALEXA	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	83
CAMARAS DE SEGURIDAD	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	166
DETECTOR DE HUMO	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	62
LUCES DE EMERGENCIA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	62
CERRADURAS	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	41
SENSORES	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	83
PANTALLA TACTIL	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	41
INTERRUPTOR	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	187
TOTAL	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	726

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 5
ALEXA	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	100
CAMARAS DE SEGURIDAD	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	199
DETECTOR DE HUMO	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	75
LUCES DE EMERGENCIA	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	75
CERRADURAS	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	50
SENSORES	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	100
PANTALLA TACTIL	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	50
INTERRUPTOR	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	224
TOTAL	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	871

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo No. 4 Proyección del costo de ventas

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ALEXA	1.920,00	2.534,40	3.345,41	4.415,94	5.829,04
CAMARAS DE SEGURIDAD	28.800,00	38.016,00	50.181,12	66.239,08	87.435,58
DETECTOR DE HUMO	2.160,00	2.851,20	3.763,58	4.967,93	6.557,67
LUCES DE EMERGENCIA	720,00	950,40	1.254,53	1.655,98	2.185,89
CERRADURAS	2.880,00	3.801,60	5.018,11	6.623,91	8.743,56
SENSORES	624,00	823,68	1.087,26	1.435,18	1.894,44
PANTALLA TACTIL	7.200,00	9.504,00	12.545,28	16.559,77	21.858,90
INTERRUPTOR	1.296,00	1.710,72	2.258,15	2.980,76	3.934,60
TOTAL	45.600,00	60.192,00	79.453,44	104.878,54	138.439,67

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 1
ALEXA	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	1.920,00
CAMARAS DE SEGURIDAD	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	28.800,00
DETECTOR DE HUMO	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	2.160,00
LUCES DE EMERGENCIA	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00
CERRADURAS	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.880,00
SENSORES	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	624,00
PANTALLA TACTIL	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00
INTERRUPTOR	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	1.296,00
TOTAL	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	45.600,00

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 2
ALEXA	211,20	211,20	211,20	211,20	211,20	211,20	211,20	211,20	211,20	211,20	211,20	211,20	2.534,40
CAMARAS DE SEGURIDAD	3.168,00	3.168,00	3.168,00	3.168,00	3.168,00	3.168,00	3.168,00	3.168,00	3.168,00	3.168,00	3.168,00	3.168,00	38.016,00
DETECTOR DE HUMO	237,60	237,60	237,60	237,60	237,60	237,60	237,60	237,60	237,60	237,60	237,60	237,60	2.851,20
LUCES DE EMERGENCIA	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	79,20	950,40
CERRADURAS	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	3.801,60
SENSORES	68,64	68,64	68,64	68,64	68,64	68,64	68,64	68,64	68,64	68,64	68,64	68,64	823,68
PANTALLA TACTIL	792,00	792,00	792,00	792,00	792,00	792,00	792,00	792,00	792,00	792,00	792,00	792,00	9.504,00
INTERRUPTOR	142,56	142,56	142,56	142,56	142,56	142,56	142,56	142,56	142,56	142,56	142,56	142,56	1.710,72
TOTAL	5.016,00	5.016,00	5.016,00	5.016,00	5.016,00	5.016,00	5.016,00	5.016,00	5.016,00	5.016,00	5.016,00	5.016,00	60.192,00

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 3
ALEXA	278,78	278,78	278,78	278,78	278,78	278,78	278,78	278,78	278,78	278,78	278,78	278,78	3.345,41
CAMARAS DE SEGURIDAD	4.181,76	4.181,76	4.181,76	4.181,76	4.181,76	4.181,76	4.181,76	4.181,76	4.181,76	4.181,76	4.181,76	4.181,76	50.181,12
DETECTOR DE HUMO	313,63	313,63	313,63	313,63	313,63	313,63	313,63	313,63	313,63	313,63	313,63	313,63	3.763,58
LUCES DE EMERGENCIA	104,54	104,54	104,54	104,54	104,54	104,54	104,54	104,54	104,54	104,54	104,54	104,54	1.254,53
CERRADURAS	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	5.018,11
SENSORES	90,60	90,60	90,60	90,60	90,60	90,60	90,60	90,60	90,60	90,60	90,60	90,60	1.087,26
PANTALLA TACTIL	1.045,44	1.045,44	1.045,44	1.045,44	1.045,44	1.045,44	1.045,44	1.045,44	1.045,44	1.045,44	1.045,44	1.045,44	12.545,28
INTERRUPTOR	188,18	188,18	188,18	188,18	188,18	188,18	188,18	188,18	188,18	188,18	188,18	188,18	2.258,15
TOTAL	6.621,12	6.621,12	6.621,12	6.621,12	6.621,12	6.621,12	6.621,12	6.621,12	6.621,12	6.621,12	6.621,12	6.621,12	79.453,44

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 4
ALEXA	367,99	367,99	367,99	367,99	367,99	367,99	367,99	367,99	367,99	367,99	367,99	367,99	4.415,94
CAMARAS DE SEGURIDAD	5.519,92	5.519,92	5.519,92	5.519,92	5.519,92	5.519,92	5.519,92	5.519,92	5.519,92	5.519,92	5.519,92	5.519,92	66.239,08
DETECTOR DE HUMO	413,99	413,99	413,99	413,99	413,99	413,99	413,99	413,99	413,99	413,99	413,99	413,99	4.967,93
LUCES DE EMERGENCIA	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	138,00	1.655,98
CERRADURAS	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	6.623,91
SENSORES	119,60	119,60	119,60	119,60	119,60	119,60	119,60	119,60	119,60	119,60	119,60	119,60	1.435,18
PANTALLA TACTIL	1.379,98	1.379,98	1.379,98	1.379,98	1.379,98	1.379,98	1.379,98	1.379,98	1.379,98	1.379,98	1.379,98	1.379,98	16.559,77
INTERRUPTOR	248,40	248,40	248,40	248,40	248,40	248,40	248,40	248,40	248,40	248,40	248,40	248,40	2.980,76
TOTAL	8.739,88	8.739,88	8.739,88	8.739,88	8.739,88	8.739,88	8.739,88	8.739,88	8.739,88	8.739,88	8.739,88	8.739,88	104.878,54

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 5
ALEXA	485,75	485,75	485,75	485,75	485,75	485,75	485,75	485,75	485,75	485,75	485,75	485,75	5.829,04
CAMARAS DE SEGURIDAD	7.286,30	7.286,30	7.286,30	7.286,30	7.286,30	7.286,30	7.286,30	7.286,30	7.286,30	7.286,30	7.286,30	7.286,30	87.435,58
DETECTOR DE HUMO	546,47	546,47	546,47	546,47	546,47	546,47	546,47	546,47	546,47	546,47	546,47	546,47	6.557,67
LUCES DE EMERGENCIA	182,16	182,16	182,16	182,16	182,16	182,16	182,16	182,16	182,16	182,16	182,16	182,16	2.185,89
CERRADURAS	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	8.743,56
SENSORES	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	1.894,44
PANTALLA TACTIL	1.821,57	1.821,57	1.821,57	1.821,57	1.821,57	1.821,57	1.821,57	1.821,57	1.821,57	1.821,57	1.821,57	1.821,57	21.858,90
INTERRUPTOR	327,88	327,88	327,88	327,88	327,88	327,88	327,88	327,88	327,88	327,88	327,88	327,88	3.934,60
TOTAL	11.536,64	11.536,64	11.536,64	11.536,64	11.536,64	11.536,64	11.536,64	11.536,64	11.536,64	11.536,64	11.536,64	11.536,64	138.439,67

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo No. 5 Proyección precios de venta

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ALEXA	2.880,00	3.801,60	5.018,11	6.623,91	8.743,56
CAMARAS DE SEGURIDAD	38.400,00	50.688,00	66.908,16	88.318,77	116.580,78
DETECTOR DE HUMO	2.880,00	3.801,60	5.018,11	6.623,91	8.743,56
LUCES DE EMERGENCIA	1.440,00	1.900,80	2.509,06	3.311,95	4.371,78
CERRADURAS	4.800,00	6.336,00	8.363,52	11.039,85	14.572,60
SENSORES	1.680,00	2.217,60	2.927,23	3.863,95	5.100,41
PANTALLA TACTIL	8.400,00	11.088,00	14.636,16	19.319,73	25.502,05
INTERRUPTOR	3.780,00	4.989,60	6.586,27	8.693,88	11.475,92
TOTAL	64.260,00	84.823,20	111.966,62	147.795,94	195.090,65

Fuente: JC CONSTRUCCIONES

Elaborado por: Ariana Lizbeth Guerrón Chucuri

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 1
ALEXA	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.880,00
CAMARAS DE SEGURIDAD	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	38.400,00
DETECTOR DE HUMO	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	2.880,00
LUCES DE EMERGENCIA	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	1.440,00
CERRADURAS	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	4.800,00
SENSORES	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00	1.680,00
PANTALLA TACTIL	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	8.400,00
INTERRUPTOR	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00	3.780,00
TOTAL	5.355,00	5.355,00	5.355,00	5.355,00	5.355,00	5.355,00	5.355,00	5.355,00	5.355,00	5.355,00	5.355,00	5.355,00	64.260,00

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 2
ALEXA	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	3.801,60
CAMARAS DE SEGURIDAD	4.224,00	4.224,00	4.224,00	4.224,00	4.224,00	4.224,00	4.224,00	4.224,00	4.224,00	4.224,00	4.224,00	4.224,00	50.688,00
DETECTOR DE HUMO	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	316,80	3.801,60
LUCES DE EMERGENCIA	158,40	158,40	158,40	158,40	158,40	158,40	158,40	158,40	158,40	158,40	158,40	158,40	1.900,80
CERRADURAS	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	528,00	6.336,00
SENSORES	184,80	184,80	184,80	184,80	184,80	184,80	184,80	184,80	184,80	184,80	184,80	184,80	2.217,60
PANTALLA TACTIL	924,00	924,00	924,00	924,00	924,00	924,00	924,00	924,00	924,00	924,00	924,00	924,00	11.088,00
INTERRUPTOR	415,80	415,80	415,80	415,80	415,80	415,80	415,80	415,80	415,80	415,80	415,80	415,80	4.989,60
TOTAL	7.068,60	7.068,60	7.068,60	7.068,60	7.068,60	7.068,60	7.068,60	7.068,60	7.068,60	7.068,60	7.068,60	7.068,60	84.823,20

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 3
ALEXA	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	5.018,11
CAMARAS DE SEGURIDAD	5.575,68	5.575,68	5.575,68	5.575,68	5.575,68	5.575,68	5.575,68	5.575,68	5.575,68	5.575,68	5.575,68	5.575,68	66.908,16
DETECTOR DE HUMO	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	418,18	5.018,11
LUCES DE EMERGENCIA	209,09	209,09	209,09	209,09	209,09	209,09	209,09	209,09	209,09	209,09	209,09	209,09	2.509,06
CERRADURAS	696,96	696,96	696,96	696,96	696,96	696,96	696,96	696,96	696,96	696,96	696,96	696,96	8.363,52
SENSORES	243,94	243,94	243,94	243,94	243,94	243,94	243,94	243,94	243,94	243,94	243,94	243,94	2.927,23
PANTALLA TACTIL	1.219,68	1.219,68	1.219,68	1.219,68	1.219,68	1.219,68	1.219,68	1.219,68	1.219,68	1.219,68	1.219,68	1.219,68	14.636,16
INTERRUPTOR	548,86	548,86	548,86	548,86	548,86	548,86	548,86	548,86	548,86	548,86	548,86	548,86	6.586,27
TOTAL	9.330,55	9.330,55	9.330,55	9.330,55	9.330,55	9.330,55	9.330,55	9.330,55	9.330,55	9.330,55	9.330,55	9.330,55	111.966,62

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 4
ALEXA	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	6.623,91
CAMARAS DE SEGURIDAD	7.359,90	7.359,90	7.359,90	7.359,90	7.359,90	7.359,90	7.359,90	7.359,90	7.359,90	7.359,90	7.359,90	7.359,90	88.318,77
DETECTOR DE HUMO	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	551,99	6.623,91
LUCES DE EMERGENCIA	276,00	276,00	276,00	276,00	276,00	276,00	276,00	276,00	276,00	276,00	276,00	276,00	3.311,95
CERRADURAS	919,99	919,99	919,99	919,99	919,99	919,99	919,99	919,99	919,99	919,99	919,99	919,99	11.039,85
SENSORES	322,00	322,00	322,00	322,00	322,00	322,00	322,00	322,00	322,00	322,00	322,00	322,00	3.863,95
PANTALLA TACTIL	1.609,98	1.609,98	1.609,98	1.609,98	1.609,98	1.609,98	1.609,98	1.609,98	1.609,98	1.609,98	1.609,98	1.609,98	19.319,73
INTERRUPTOR	724,49	724,49	724,49	724,49	724,49	724,49	724,49	724,49	724,49	724,49	724,49	724,49	8.693,88
TOTAL	12.316,33	12.316,33	12.316,33	12.316,33	12.316,33	12.316,33	12.316,33	12.316,33	12.316,33	12.316,33	12.316,33	12.316,33	147.795,94

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 5
ALEXA	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	8.743,56
CAMARAS DE SEGURIDAD	9.715,06	9.715,06	9.715,06	9.715,06	9.715,06	9.715,06	9.715,06	9.715,06	9.715,06	9.715,06	9.715,06	9.715,06	116.580,78
DETECTOR DE HUMO	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	728,63	8.743,56
LUCES DE EMERGENCIA	364,31	364,31	364,31	364,31	364,31	364,31	364,31	364,31	364,31	364,31	364,31	364,31	4.371,78
CERRADURAS	1.214,38	1.214,38	1.214,38	1.214,38	1.214,38	1.214,38	1.214,38	1.214,38	1.214,38	1.214,38	1.214,38	1.214,38	14.572,60
SENSORES	425,03	425,03	425,03	425,03	425,03	425,03	425,03	425,03	425,03	425,03	425,03	425,03	5.100,41
PANTALLA TACTIL	2.125,17	2.125,17	2.125,17	2.125,17	2.125,17	2.125,17	2.125,17	2.125,17	2.125,17	2.125,17	2.125,17	2.125,17	25.502,05
INTERRUPTOR	956,33	956,33	956,33	956,33	956,33	956,33	956,33	956,33	956,33	956,33	956,33	956,33	11.475,92
TOTAL	16.257,55	16.257,55	16.257,55	16.257,55	16.257,55	16.257,55	16.257,55	16.257,55	16.257,55	16.257,55	16.257,55	16.257,55	195.090,65

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo No. 6 Gastos mensuales

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 1
SUELDOS COMMUNITY MANAGER	640,75	640,75	640,75	640,75	640,75	640,75	640,75	640,75	640,75	640,75	640,75	640,75	7.689,00
CONTADOR	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	2.760,00
INSTALADOR	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	2.760,00
PUBLICIDAD	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
SUMINISTROS DE OFICINA	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
MOVILIZACIÓN	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	240,00
TOTAL	1.920,75	1.920,75	1.920,75	1.920,75	1.920,75	1.920,75	1.920,75	1.920,75	1.920,75	1.920,75	1.920,75	1.920,75	23.049,00

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 2
SUELDOS COMMUNITY MANAGER	696,13	696,13	696,13	696,13	696,13	696,13	696,13	696,13	696,13	696,13	696,13	696,13	8.353,58
CONTADOR	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	3.036,00
INSTALADOR	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	253,00	3.036,00
PUBLICIDAD	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	1.320,00
SUMINISTROS DE OFICINA	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	660,00
MOVILIZACIÓN	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	264,00
TOTAL	1.444,13	1.444,13	1.444,13	1.444,13	1.444,13	1.444,13	1.444,13	1.444,13	1.444,13	1.444,13	1.444,13	1.444,13	17.329,58

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 3
SUELDOS	710,10	710,10	710,10	710,10	710,10	710,10	710,10	710,10	710,10	710,10	710,10	710,10	8.521,25
COMMUNITY													
MANAGER	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	3.339,60
CONTADOR	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	278,30	3.339,60
INSTALADOR	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	121,00	1.452,00
PUBLICIDAD	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	726,00
SUMINISTROS DE													
OFICINA	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	290,40
MOVILIZACIÓN	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	726,00
TOTAL	1.532,90	1.532,90	1.532,90	1.532,90	1.532,90	1.532,90	1.532,90	1.532,90	1.532,90	1.532,90	1.532,90	1.532,90	18.394,85

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 4
SUELDOS	724,34	724,34	724,34	724,34	724,34	724,34	724,34	724,34	724,34	724,34	724,34	724,34	8.692,08
COMMUNITY													
MANAGER	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	3.673,56
CONTADOR	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	306,13	3.673,56
INSTALADOR	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	133,10	1.597,20
PUBLICIDAD	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	798,60
SUMINISTROS DE													
OFICINA	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	319,44
MOVILIZACIÓN	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	798,60
TOTAL	1.629,42	1.629,42	1.629,42	1.629,42	1.629,42	1.629,42	1.629,42	1.629,42	1.629,42	1.629,42	1.629,42	1.629,42	19.553,04

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 5
SUELDOS	738,84	738,84	738,84	738,84	738,84	738,84	738,84	738,84	738,84	738,84	738,84	738,84	8.866,12
COMMUNITY													
MANAGER	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	4.040,92
CONTADOR	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	336,74	4.040,92
INSTALADOR	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	146,41	1.756,92
PUBLICIDAD	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	878,46
SUMINISTROS DE													
OFICINA	29,28	29,28	29,28	29,28	29,28	29,28	29,28	29,28	29,28	29,28	29,28	29,28	351,38
MOVILIZACIÓN	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	73,21	878,46
TOTAL	1.734,43	1.734,43	1.734,43	1.734,43	1.734,43	1.734,43	1.734,43	1.734,43	1.734,43	1.734,43	1.734,43	1.734,43	20.813,17

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

Anexo No. 7 Análisis vertical

	2024	V. Vertical
VENTAS	\$ 64.260,00	100%
(-) Costo de Ventas	\$ 45.600,00	\$ 0,29
UTILIDAD BRUTA	\$ 18.660,00	\$ 0,71
(-) Gastos de operacionales	\$ 17.959,00	\$ 0,28
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 701,00	\$ 0,01
UTILIDAD NETA	\$ 190,70	\$ 0,00

	2025	V. Vertical
VENTAS	\$ 84.823,20	100%
(-) Costo de Ventas	\$ 60.192,00	\$ 0,71
UTILIDAD BRUTA	\$ 24.631,20	\$ 0,29
(-) Gastos de operacionales	\$ 18.439,58	\$ 0,22
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 6.191,62	\$ 0,07
UTILIDAD NETA	\$ 3.040,69	\$ 0,04

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA AUTOMATIZACIÓN DE VIVIENDAS, UBICADA EN LA CIUDAD DE DURÁN, A PARTIR DEL AÑO 2024.”