



**INSTITUTO DE NEGOCIOS
“HUMANE”**

“PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN UN ESTUDIO DE DISEÑO ARQUITECTÓNICO ENFOCADO EN EL DESARROLLO Y APOYO DE PROYECTOS PARA LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

TOMO I

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

VANESSA CECILIA SALAZAR MORALES

**GUAYAQUIL - ECUADOR
2023**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO: “PROPUESTA DE ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN UN ESTUDIO DE DISEÑO ARQUITECTÓNICO ENFOCADO EN EL DESARROLLO Y APOYO DE PROYECTOS PARA LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”		
AUTOR: Vanessa Cecilia Salazar Morales	TUTOR: Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA	
INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios “HUMANE”	FACULTAD: Administración	
CARRERA: Administración de Empresas		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Marzo de 2023	Nº DE PÁG: 113	
ÁREA TEMÁTICA: plan de negocios		
PALABRAS CLAVE: Arquitectura, teletrabajo, estudio, construcción.		
RESUMEN: El estudio tiene como objetivo ofrecer soluciones integrales para arquitectos y empresas constructoras, optimizando costos y tiempos de ejecución de proyectos arquitectónicos. La inversión inicial requerida es de \$21,995.12, y se proyecta una recuperación de la inversión en el segundo año de operación. La tasa interna de retorno (TIR) estimada es del 99.67%, el payback es en el año 2, de lo que indica un atractivo retorno de la inversión en el corto plazo.		
Nº DE REGISTRO: A-EC-09-01	Nº DE CLASIFICACIÓN: A-EC-09-01	
DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0999616438	E-mail: vsalazar@es.humane.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA	
	Teléfono: (04) 288 2710	
	Mail: cpazmino@humane.edu.ec	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre

642 y Carrión edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9. Fax: (593-2) 250-9054

AGRADECIMIENTO

Con gratitud infinita, dedico este logro a mi familia. Su apoyo y amor incondicional siempre es mi mayor inspiración en este viaje académico. Cada uno de ustedes ha sido mi estímulo, mi motivación y mi refugio. Este logro es un tributo a su sacrificio y confianza en mí. También, extendiendo mi reconocimiento y gratitud a la institución Humane, por brindarme las herramientas y el conocimiento necesario para lograr este paso más en mi carrera.

DEDICATORIA

Con cariño y agradecimiento, dedico esta tesis a mi familia, cuyo amor y paciencia han iluminado siempre mi camino. Esta obra es un tributo a ustedes.

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2023

Yo, **Vanessa Cecilia Salazar Morales** 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.

Vanessa Cecilia Salazar Morales

C.I: 0922444419

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2023

Certifico que el trabajo titulado “Propuesta de elaboración de un plan de negocios para la creación un estudio de diseño arquitectónico enfocado en el desarrollo y apoyo de proyectos para la industria de la construcción, ubicada en la ciudad de Santiago de Guayaquil, a partir del año 2024”, ha sido elaborado por **Vanessa Cecilia Salazar Morales** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de tesis propone la creación de un estudio de desarrollo y apoyo de proyectos arquitectónicos tipo back office en la ciudad de Guayaquil, Ecuador. Esta iniciativa surge como respuesta a una necesidad latente en el sector de la construcción, que enfrenta desafíos relacionados con limitaciones de presupuesto, tiempo y recursos humanos. El estudio tiene como objetivo ofrecer soluciones integrales para arquitectos y empresas constructoras, optimizando costos y tiempos de ejecución de proyectos arquitectónicos. La inversión inicial requerida es de \$21,995.12, y se proyecta una recuperación de la inversión en el segundo año de operación. La tasa interna de retorno (TIR) estimada es del 99.67%, el payback es en el año 2, de lo que indica un atractivo retorno de la inversión en el corto plazo.

Invertir en este proyecto es una oportunidad para participar en el fortalecimiento de la industria de la construcción en Guayaquil y promover prácticas arquitectónicas más eficientes y sostenibles. Además, ofrece un retorno financiero sólido en un período de tiempo relativamente breve, lo que lo convierte en una opción atractiva para inversores que buscan rentabilidad y contribuir al desarrollo sostenible.

ABSTRACT

The main objective of this thesis is to propose the development of a business plan for the establishment of a back office design studio in Guayaquil, Ecuador. This choice of topic is grounded in the need to provide support to emerging architects and construction companies requiring assistance in architectural project development, with the aim of reducing costs and optimizing time.

In recent years, the architecture market has shown increasing acceptance of the back office concept. As the industry has become more competitive and globalized, architects and construction companies have recognized the need to streamline their processes and cut costs.

The author specializes in the field of design and construction, which is why the thesis aims to offer comprehensive support to professionals and companies in Guayaquil's construction sector lacking their own workforce or seeking cost reduction in project development. Therefore, by delivering quality services at competitive prices, the back office design studio aims to become a benchmark in the construction industry. Furthermore, it aspires to promote collaboration and synergy between emerging architects and larger construction firms, driving growth and efficiency in the sector.

INDICE GENERAL

Introducción	1
Capítulo I: Diseño de la investigación.....	2
Problema a Investigar	3
Planteamiento del problema.....	3
Formulación del Problema.....	3
Sistematización del problema.....	3
Objetivos	4
Objetivos General	4
Objetivos Específicos	4
Justificación	5
Marco Referencial de la Investigación.....	5
Marco Teórico	5
Limitación de Presupuesto de los Arquitectos Iniciales.	5
Limitación de Tiempo.	6
Costos Elevados para Contratar Profesionales.	7
Entregables de Baja Calidad a Clientes.	8
Limitación para Aceptar Nuevos Proyectos.	8
Back Office.....	10
El Trabajo Remoto.	11
El Diseño Arquitectónico.	12
Estudios de Diseño Arquitectónico Tipo Back Office.	13
Marco Conceptual:	14
Plan de negocios.....	14
Estudio de diseño arquitectónico.....	14
Back office.	14
Industria de la construcción.....	15
Reducción de costos.	16

Tiempo.....	16
Equipo de trabajo.....	16
Costos elevados.....	16
Apoyo a arquitectos iniciales.....	16
Proyectos arquitectónicos.....	16
Oficina remota.....	16
Archivos 3D.....	17
Imágenes renderizadas.....	17
Capítulo II: Propuesta Comercial.....	18
Descripción de la empresa.....	19
Visión.....	19
Misión.....	19
Valores.....	19
Modelo de negocios (CANVAS).....	21
Propuesta de Valor.....	23
El Segmento de Clientes.....	23
Canales de Comunicación/Distribución.....	23
Relación con el Cliente.....	23
Fuentes de ingresos.....	24
Recursos claves.....	24
Actividades clave.....	25
Socios clave.....	25
Estructura de costes.....	25
Estrategia genérica.....	26
Ventajas competitivas.....	26
Fuerzas de Porter.....	27
Poder de negociación de los clientes.....	28
Amenaza de productos y servicios sustitutos.....	28

Amenaza de los nuevos competidores.....	28
Poder de negociación de los proveedores.....	28
Rivalidad entre los competidores existentes.....	29
Análisis FODA.....	29
Análisis de Likert.....	34
Estructura organizacional.....	36
Plan de Marketing.....	38
Contexto general del mercado.....	38
Perfil del cliente.....	38
Marketing mix.....	39
Estrategia de Producto.....	39
Estrategia de Precio.....	40
Estrategia de Distribución:.....	42
Estrategia de Promoción.....	43
Estrategia de Personas.....	43
Estrategia de Procesos.....	44
Estrategia de Evidencia Física.....	46
Plan de acción.....	50
Capítulo III: Análisis Financiero.....	55
Supuestos Financieros.....	56
Inflación.....	56
Salarios básicos proyectados.....	57
Incremento anual de sueldos.....	57
Comportamiento de la demanda esperada.....	57
Comportamiento de los gastos.....	58
Inversión inicial.....	59
Necesidades de nómina.....	61
Necesidad en servicios.....	63

Ventas.....	65
Costos.....	67
Gatos operacionales	69
Préstamo bancario	71
Estado de Pérdidas y Ganancias	71
Flujo de Caja.....	72
Balance General	73
Indicadores económicos: VAN, TIR Y PAYBACK.....	75
VAN	75
TIR.....	75
PAYBACK.....	75
Punto de equilibrio	76
Indicadores económicos.....	77
Indicadores de liquidez.....	77
Indicadores de rotación	78
Indicadores de endeudamiento	78
Indicadores de rentabilidad	79
Conclusiones y Recomendaciones.....	80
Conclusiones.....	81
Recomendaciones	82
Bibliografía	84
Anexos.....	86

.....
ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Tabla de síntomas, causas, pronóstico y control del pronóstico.</i>	3
Tabla 2 <i>Modelo CANVAS de la empresa AUX.</i>	21
Tabla 3 <i>Ponderación de las fuerzas de Porter.</i>	27
Tabla 4 <i>Análisis FODA.</i>	29
Tabla 5 <i>FODA cruzado.</i>	31
Tabla 6 <i>Análisis de PESTEL</i>	33
Tabla 7 <i>Análisis de Likert</i>	34
Tabla 8 <i>Servicios ofrecidos.</i>	42
Tabla 9 <i>Plan de acción primer objetivo.</i>	50
Tabla 10	51
Tabla 11 <i>Plan de acción tercer objetivo.</i>	52
Tabla 12 <i>Plan de acción cuarto objetivo.</i>	53
Tabla 13 <i>Plan de acción quinto objetivo.</i>	54
Tabla 14 <i>Supuestos financieros.</i>	56
Tabla 15 <i>Inversión inicial.</i>	59
Tabla 16 <i>Financiamiento de la inversión inicial.</i>	60
Tabla 17 <i>Tasa y plazo de deuda.</i>	60
Tabla 18 <i>Personal administrativo</i>	62
Tabla 19 <i>Personal operativo.</i>	63
Tabla 20 <i>Oferta de servicios expresado en m2 por proyecto.</i>	64
Tabla 21 <i>Demanda anual de servicios expresado en m2 totales.</i>	64
Tabla 22 <i>Precios de venta individuales (por metro cuadrado m2)</i>	65
Tabla 23 <i>Ventas totales por año.</i>	66
Tabla 24 <i>Costos de venta individuales, por mes en los primeros 5 años.</i>	67
Tabla 25 <i>Costos de venta totales por año</i>	67

Tabla 26 <i>Porcentaje de Gastos operacionales en los años 1 y 3</i>	70
Tabla 27 <i>Gastos operacionales: administrativos y de ventas</i>	70
Tabla 28 <i>Componentes del préstamo al Banco del Pichincha</i>	71
Tabla 29 <i>Indicadores económicos</i>	75
Tabla 30 <i>Tiempo de recuperación de la inversión inicial</i>	76
Tabla 31 <i>Punto de equilibrio</i>	76
Tabla 32 <i>Indicadores económicos</i>	77

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Representación de ponderación.</i>	27
Figura 2 <i>Estructura organizacional en los primeros 2 años de la empresa.</i>	37
Figura 3 <i>Estructura organizacional en el tercer año de la empresa.</i>	37
Figura 4 <i>Proceso de diseño arquitectónico</i>	45
Figura 5 <i>Creación de modelos 3D.</i>	46
Figura 6 <i>Logo de la empresa.</i>	46
Figura 7 <i>Tarjeta de presentación.</i>	47
Figura 8 <i>Paleta de colores.</i>	47
Figura 9 <i>Cuenta de Facebook de la empresa.</i>	48
Figura 10 <i>Papelería.</i>	48
Figura 11 <i>Camisetas de la empresa.</i>	49

ANEXOS

Anexo 1 <i>Proyecciones mensuales del área administrativa</i>	86
Anexo 2 <i>Proyecciones mensuales para el área operativa</i>	87
Anexo 3 <i>Comportamiento de la demanda esperada: año 1 (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada mes por metro cuadrado m2)</i>	88
Anexo 4 <i>Comportamiento de la demanda esperada año 2</i>	89
Anexo 5 <i>Comportamiento de la demanda esperada año 3</i>	90
Anexo 6 <i>Comportamiento de la demanda esperada año 4</i>	91
Anexo 7 <i>Comportamiento de la demanda esperada año 5</i>	92
Anexo 8 <i>Precios de venta individuales (por metro cuadrado m2)</i>	93
Anexo 9 <i>Ventas proyectadas: año 1</i>	94
Anexo 10 <i>Ventas proyectadas: año 2</i>	95
Anexo 11 <i>Ventas proyectadas: año 3</i>	96
Anexo 12 <i>Ventas proyectadas: año 4</i>	97
Anexo 13 <i>Ventas proyectadas: año 5</i>	98
Anexo 14 <i>Costos proyectados: año 1</i>	99
Anexo 15 <i>Costos proyectados: año 2</i>	100
Anexo 16 <i>Costos proyectados: año 3</i>	101
Anexo 17 <i>Costos proyectados: año 4</i>	102
Anexo 18 <i>Costos proyectados: año 5</i>	103
Anexo 19 <i>Gastos operacionales proyectados: año 1</i>	104
Anexo 20 <i>Gastos operacionales proyectados: año 2</i>	105
Anexo 21 <i>Gastos operacionales proyectados: año 3</i>	106
Anexo 22 <i>Gastos operacionales proyectados: año 4</i>	107
Anexo 23 <i>Gastos operacionales proyectados: año 5</i>	108
Anexo 24 <i>Periodos mensuales de pago</i>	109
Anexo 25 <i>Periodos anuales de pago</i>	110

CREACIÓN DE ESTUDIO ARQUITECTÓNICO.

XIII

Anexo 26	110
Anexo 27 <i>Flujo de Caja</i>	112
Anexo 28 <i>Balance General</i>	113

Introducción

El presente trabajo de tesis tiene como objetivo principal proponer la elaboración de un plan de negocios para la creación de un estudio de diseño back office en Guayaquil, Ecuador. Esta elección de tema se fundamenta en la necesidad de brindar apoyo a arquitectos iniciales y empresas de construcción que requieren asistencia en el desarrollo de proyectos arquitectónicos, con el propósito de reducir costos y optimizar el tiempo.

En los últimos años, el mercado de la arquitectura ha experimentado una creciente aceptación hacia el concepto de back office. A medida que la industria se ha vuelto más competitiva y globalizada, los arquitectos y las empresas de construcción han reconocido la necesidad de optimizar sus procesos y reducir costos.

La autora se especializa en el área del diseño y construcción, por esta razón la tesis se proyecta a ofrecer un apoyo integral a los profesionales y empresas del sector de la construcción en Guayaquil, que carecen de un equipo de trabajo propio o desean reducir costos en el proceso de desarrollo de proyectos. Por lo tanto, al ofrecer servicios de calidad a precios competitivos, el estudio de diseño tipo back office busca convertirse en un referente en la industria de la construcción. También, se espera fomentar la colaboración y sinergia entre arquitectos iniciales y empresas grandes de construcción, impulsando el crecimiento y la eficiencia en el sector.

Capítulo I: Diseño de la investigación

Problema a Investigar

Planteamiento del problema

Tabla 1

Tabla de síntomas, causas, pronóstico y control del pronóstico.

Síntomas	Causas	Pronóstico	Control de Pronóstico
No cuentan con un equipo de apoyo. Retrasos en la entrega de proyectos arquitectónicos. Dificultad para crear nuevos estudios arquitectónicos. Incapacidad para generar entregables de alta calidad. Poca rentabilidad	Limitaciones de presupuesto. Tiempo insuficiente. Costos elevados para contratar profesionales. Limitación de tiempo. Limitación para aceptar nuevos proyectos.	Los estudios arquitectónicos seguirán perdiendo clientes.	Ofrecer un estudio de diseño tipo back office que brinde apoyo en diseño arquitectónico a arquitectos iniciales y empresas de construcción.

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

Formulación del Problema

¿Qué aceptación tendría en el sector de la construcción de la ciudad de Guayaquil la creación de un estudio de desarrollo y apoyo de proyectos arquitectónicos?

Sistematización del problema

- ¿Cómo afecta la limitación de presupuesto a los arquitectos iniciales?
- ¿Cómo impacta la limitación de tiempo en el desarrollo de los arquitectos iniciales?
- ¿De qué manera podría afectar en el crecimiento de la industria de construcción los costos elevados para contratar profesionales?
- ¿Qué provoca que los arquitectos entreguen archivos de baja calidad a sus clientes?
- ¿Cómo afecta la limitación para aceptar nuevos proyectos a los estudios arquitectónicos, arquitectos iniciales y empresas de construcción?

Objetivos

Objetivos General

Evaluar si es conveniente la creación de un estudio de desarrollo y apoyo de proyectos arquitectónicos en el sector de la construcción de la ciudad de Guayaquil.

Objetivos Específicos

- Evaluar el efecto que tiene la limitación de presupuesto de los arquitectos iniciales.
- Determinar cómo impacta la limitación de tiempo en el desarrollo de los arquitectos iniciales.
- Determinar cómo afecta en el crecimiento de la industria de construcción los costos elevados para contratar profesionales.
- Identificar por qué motivo los arquitectos entregan archivos de baja calidad a sus clientes.
- Determinar cómo afecta la limitación para aceptar nuevos proyectos a los estudios arquitectónicos, arquitectos iniciales y empresas de construcción.

Justificación

En primer lugar, la creación de un estudio de diseño tipo back office surge como respuesta a una necesidad concreta en el mercado de la arquitectura y la construcción. Muchas empresas de construcción, tanto pequeñas como grandes, se enfrentan a desafíos para llevar a cabo proyectos arquitectónicos debido a presupuesto, tiempo y personal insuficiente. Al ofrecer un servicio de apoyo, el estudio de diseño tipo back office busca cubrir esta demanda y brindar una solución efectiva para reducir costos y optimizar el tiempo de ejecución de los proyectos.

El desarrollo de este plan de negocios tiene un enfoque estratégico. Se busca establecer al estudio como un referente de calidad y eficiencia en el ámbito de la arquitectura y la construcción, ofreciendo servicios de diseño especializados a arquitectos iniciales y empresas grandes que deseen externalizar estas tareas para reducir costos y aumentar su competitividad. De esta manera, se contribuirá al fortalecimiento del sector de la construcción en Guayaquil, generando oportunidades de empleo y fomentando el desarrollo sostenible de la industria.

Por último, la justificación de esta investigación se enfoca en el potencial impacto económico y social que puede generar. Al reducir los costos asociados con el diseño arquitectónico y acelerar el proceso de producción, las empresas de construcción podrán llevar a cabo más proyectos de manera eficiente, aumentando su rentabilidad.

Marco Referencial de la Investigación

Marco Teórico

Limitación de Presupuesto de los Arquitectos Iniciales. La limitación de presupuesto es un desafío constante que enfrentan los arquitectos iniciales en la realización de sus proyectos (Architects, 2017). Estos profesionales a menudo tienen recursos financieros limitados, lo que puede restringir sus capacidades y limitar su capacidad para llevar a cabo diseños ambiciosos y de alta calidad. La falta de fondos puede afectar

negativamente la contratación de personal especializado, la adquisición de tecnología y software actualizados, así como la selección de materiales de calidad.

Para superar esta limitación, los arquitectos iniciales deben adoptar un enfoque estratégico en la gestión de su presupuesto. Esto implica una planificación cuidadosa, la elaboración de presupuestos detallados y el seguimiento riguroso de los gastos (Architects, 2017). Además, es fundamental buscar formas creativas de maximizar el valor de cada dólar invertido, como la optimización del uso de materiales y la búsqueda de colaboraciones con proveedores y contratistas que ofrezcan precios competitivos.

Es importante destacar que, a pesar de las limitaciones presupuestarias, los arquitectos iniciales pueden encontrar oportunidades para la innovación y la creatividad. La restricción de recursos puede inspirar soluciones ingeniosas y eficientes, fomentando la exploración de nuevas técnicas de diseño y la utilización de tecnología accesible.

La limitación de presupuesto es un desafío significativo para los arquitectos. Sin embargo, con una gestión financiera efectiva, una planificación cuidadosa y un enfoque estratégico, es posible superar estas limitaciones y lograr resultados sobresalientes.

Limitación de Tiempo. La limitación de tiempo es un factor crítico que impacta significativamente en el desarrollo de los arquitectos en la ejecución de sus proyectos (Ching, 2014). Estos profesionales a menudo enfrentan plazos ajustados y demandas de entrega rápida, lo que puede afectar tanto la calidad del diseño como la eficiencia en la ejecución.

La falta de tiempo suficiente puede generar estrés y presión sobre los arquitectos iniciales, lo que puede resultar en decisiones apresuradas o falta de atención a los detalles. Además, la limitación de tiempo puede restringir la capacidad de investigación y exploración de nuevas ideas, lo que puede afectar la originalidad y la innovación en el diseño arquitectónico.

Para abordar este desafío, los arquitectos iniciales deben adoptar estrategias de gestión del tiempo efectivas. Esto implica planificación de los plazos, la asignación de

recursos adecuados y la priorización de tareas. La implementación de herramientas de gestión de proyectos y técnicas de programación puede ayudar a optimizar el tiempo y garantizar una ejecución eficiente del proyecto (Watson & Crosbie, 2004). Además, es importante establecer una comunicación clara y efectiva con los clientes y otros profesionales involucrados en el proyecto, para asegurar una comprensión compartida de los plazos y los objetivos.

La limitación de tiempo representa un desafío significativo para los arquitectos iniciales. Sin embargo, mediante una gestión del tiempo adecuada y la adopción de estrategias eficientes, es posible superar esta limitación y lograr resultados exitosos en términos de diseño y ejecución.

Costos Elevados para Contratar Profesionales. La contratación de profesionales altamente calificados puede representar un desafío para los arquitectos debido a los costos elevados asociados (Architects, 2017). Estos profesionales especializados en diseño arquitectónico suelen tener tarifas y honorarios considerablemente altos, lo que puede dificultar su contratación para proyectos con presupuestos limitados.

La contratación de profesionales con amplia experiencia y conocimientos específicos es fundamental para garantizar la calidad y el éxito de los proyectos arquitectónicos. Sin embargo, los altos costos asociados con la contratación pueden exceder el presupuesto disponible de los arquitectos, lo que puede limitar su capacidad para acceder a los mejores talentos disponibles.

Para abordar esta limitación, los arquitectos pueden considerar diversas estrategias. Una opción es establecer asociaciones o colaboraciones con otros profesionales, compartiendo los costos y recursos, lo que puede permitir el acceso a talentos de alto nivel a un costo más razonable. También pueden explorar la posibilidad de contratar profesionales independientes o consultores por proyectos específicos, en lugar de contratarlos a tiempo completo.

Los costos elevados asociados con la contratación de profesionales representan un desafío para los arquitectos iniciales. Sin embargo, mediante estrategias como asociaciones, colaboraciones y desarrollo profesional, es posible superar esta limitación y acceder a talentos de calidad sin comprometer el presupuesto del proyecto.

Entregables de Baja Calidad a Clientes. La entrega de trabajos arquitectónicos de baja calidad es un desafío que enfrentan los arquitectos iniciales en la ejecución de sus proyectos (Vissers, Pires, Quartel, & Sinderen, 2016). Esto puede deberse a diversas razones, como la falta de experiencia, la falta de recursos adecuados y la presión de cumplir plazos ajustados.

La falta de experiencia puede llevar a cometer errores en el diseño y la ejecución, lo que puede afectar la calidad final del proyecto. Además, la limitación de recursos, tanto económicos como tecnológicos, puede restringir la capacidad de los arquitectos iniciales para producir trabajos de alta calidad. La falta de acceso a software actualizado, herramientas de diseño y tecnología de renderización puede limitar las posibilidades creativas y la presentación visual del proyecto.

Asimismo, la presión por cumplir plazos ajustados puede resultar en un trabajo apresurado y descuidado, lo que puede comprometer la calidad del proyecto. La falta de tiempo suficiente para revisar y perfeccionar los detalles puede llevar a errores y omisiones en los entregables finales.

La entrega de trabajos arquitectónicos de baja calidad es un desafío que enfrentan los arquitectos. Sin embargo, mediante el desarrollo profesional, la adquisición de recursos adecuados y la atención cuidadosa a los detalles, es posible superar esta limitación y entregar proyectos de alta calidad.

Limitación para Aceptar Nuevos Proyectos. La limitación para aceptar nuevos proyectos es un desafío común que enfrentan los arquitectos iniciales en su desarrollo profesional (Architects, 2017). Esta limitación puede estar relacionada con diferentes

factores, como la falta de recursos humanos y financieros, la capacidad limitada de producción y la falta de tiempo disponible.

Los arquitectos iniciales a menudo tienen una capacidad de trabajo limitada debido a su tamaño reducido de equipo y la falta de personal especializado (Watson & Crosbie, 2004). Esto significa que no pueden asumir una gran cantidad de proyectos simultáneamente y deben ser selectivos en cuanto a los proyectos que aceptan. Además, la limitación de recursos financieros puede dificultar la expansión del negocio y la contratación de personal adicional para manejar una mayor carga de trabajo.

La capacidad limitada de producción es otro factor que contribuye a la limitación para aceptar nuevos proyectos. Los arquitectos pueden enfrentar dificultades para cumplir con los plazos y entregar los proyectos a tiempo debido a la falta de capacidad de producción suficiente (Architects, 2017). Esto puede ser resultado de la falta de personal, falta de experiencia o limitaciones tecnológicas.

Para abordar esta limitación, los arquitectos pueden considerar diferentes estrategias. Una opción es establecer alianzas o colaboraciones con otros estudios o profesionales del diseño arquitectónico, lo que puede permitir una distribución de la carga de trabajo y una mayor capacidad de producción. También pueden buscar oportunidades de subcontratación para proyectos específicos, lo que les permitiría aceptar nuevos proyectos sin comprometer su capacidad existente.

Además, los arquitectos iniciales pueden buscar formas de optimizar su proceso de trabajo y mejorar la eficiencia. Esto puede incluir la implementación de tecnologías de diseño asistido por computadora, el uso de herramientas de gestión de proyectos y la optimización de los flujos de trabajo internos (Watson & Crosbie, 2004). Al mejorar la productividad y la eficiencia, los arquitectos pueden aumentar su capacidad para aceptar nuevos proyectos sin comprometer la calidad y los plazos de entrega.

La limitación para aceptar nuevos proyectos es un desafío importante. Sin embargo, mediante la búsqueda de colaboraciones estratégicas, la optimización del proceso de trabajo

y la mejora de la capacidad de producción, es posible superar esta limitación y abrir nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo profesional.

Back Office. El término "back office" se refiere a las actividades y procesos de apoyo que se llevan a cabo en una organización para garantizar el funcionamiento eficiente de sus operaciones (Pedrosa, 2017). El back office abarca una amplia gama de funciones, como la administración de recursos humanos, la contabilidad y finanzas, la gestión de datos y la coordinación logística.

Una característica fundamental del back office es su enfoque en tareas internas y no directamente relacionadas con la interacción con los clientes. A diferencia del "front office", que se centra en las actividades de cara al cliente, el back office trabaja detrás de escena para garantizar el soporte necesario para que las operaciones de la empresa funcionen sin problemas (Pedrosa, 2017).

El back office se caracteriza por la utilización de tecnología y software especializados para automatizar y agilizar los procesos administrativos y de gestión. Estas herramientas permiten el procesamiento eficiente de datos, la generación de informes precisos y la integración de sistemas para mejorar la comunicación y la colaboración interna (Pedrosa, 2017).

Además, el back office se basa en la optimización de recursos y la búsqueda de eficiencia en las operaciones. Esto implica la implementación de prácticas de gestión de costos y la adopción de estrategias de mejora continua para maximizar la productividad y reducir los tiempos de respuesta (Pedrosa, 2017).

En el contexto de un estudio de diseño arquitectónico tipo back office, se busca aplicar los principios del back office en el apoyo y desarrollo de proyectos arquitectónicos para la industria de la construcción. Esto implica la implementación de procesos estandarizados, la utilización de software de diseño y modelado 3D, así como la gestión eficiente de la documentación y los recursos necesarios para los proyectos.

El back office se define como las actividades y procesos de apoyo en una organización que se enfocan en tareas internas y garantizan el funcionamiento eficiente de las operaciones. Su implementación en un estudio de diseño arquitectónico permite mejorar la eficiencia, optimizar recursos y brindar un mayor soporte en el desarrollo de proyectos.

El Trabajo Remoto. El trabajo remoto ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años y se ha convertido en una tendencia importante en el ámbito laboral (Morgan, 2014). Esta modalidad de trabajo permite a los profesionales llevar a cabo sus tareas y responsabilidades desde ubicaciones remotas, utilizando tecnologías de comunicación y colaboración en línea.

Uno de los factores clave que ha impulsado la adopción del trabajo remoto es el avance de la tecnología. Herramientas como videoconferencias, mensajería instantánea y almacenamiento en la nube han facilitado la comunicación y la colaboración a distancia. Además, la disponibilidad de dispositivos móviles y acceso a Internet de alta velocidad ha permitido a los profesionales conectarse y trabajar de forma remota desde cualquier lugar.

El trabajo remoto ofrece numerosos beneficios tanto para los empleados como para las organizaciones. Para los profesionales, proporciona flexibilidad en términos de horarios y ubicaciones de trabajo, lo que les permite conciliar mejor su vida personal y laboral. Además, elimina la necesidad de desplazamientos diarios, lo que puede ahorrar tiempo y reducir el estrés asociado con el transporte.

Para las organizaciones, el trabajo remoto puede aumentar la productividad y la satisfacción de los empleados. Al permitir a los profesionales trabajar en un entorno cómodo y familiar, se fomenta la autonomía y la motivación. Además, el trabajo remoto puede reducir los costos operativos al disminuir la necesidad de espacio de oficina físico y los gastos asociados.

Sin embargo, el trabajo remoto también presenta desafíos. La falta de interacción cara a cara puede dificultar la comunicación efectiva y la colaboración en equipo. Además, la

gestión del tiempo y la motivación personal pueden ser desafiantes para algunos profesionales que no están acostumbrados a trabajar de forma remota.

El trabajo remoto es una tendencia actual que ha transformado la forma en que las personas realizan sus actividades laborales. A medida que la tecnología continúa evolucionando, es probable que esta modalidad de trabajo siga ganando importancia en el futuro, ofreciendo beneficios tanto para los empleados como para las organizaciones.

El Diseño Arquitectónico. El diseño arquitectónico desempeña un papel fundamental en la industria de la construcción, ya que influye en la calidad, funcionalidad y estética de los edificios y espacios construidos (Ching, 2014). El diseño arquitectónico va más allá de la estética, ya que también aborda aspectos técnicos, espaciales y sociales, asegurando la creación de entornos habitables y sostenibles.

En primer lugar, el diseño arquitectónico es crucial para garantizar la funcionalidad de los espacios construidos. Los arquitectos, a través de su conocimiento y experiencia, son capaces de diseñar espacios que se adapten a las necesidades de los usuarios, maximizando la eficiencia y la comodidad. Esto implica la consideración de factores como la circulación, la iluminación, la ventilación y el aprovechamiento del espacio disponible (Neufert, 2012).

Además, el diseño arquitectónico contribuye a la seguridad y durabilidad de las construcciones. Los arquitectos son responsables de diseñar estructuras que cumplan con los estándares de seguridad y resistencia, teniendo en cuenta los factores climáticos, geológicos y estructurales. Esto implica una comprensión profunda de los materiales de construcción, las técnicas de construcción y las normas y regulaciones vigentes.

La estética es otro aspecto importante del diseño arquitectónico, ya que influye en la percepción y experiencia de los usuarios de los espacios construidos. Un diseño arquitectónico bien logrado puede inspirar y elevar el espíritu de las personas, creando entornos atractivos y memorables. Esto es especialmente relevante en proyectos

comerciales y residenciales, donde la estética puede influir en el valor y la demanda de las propiedades.

Además, el diseño arquitectónico desempeña un papel crucial en la sostenibilidad y el impacto ambiental de los edificios. Los arquitectos pueden incorporar principios de diseño sostenible, como el uso de energías renovables, la optimización de la eficiencia energética y el uso de materiales eco amigables. Estas consideraciones ayudan a reducir el consumo de recursos naturales, minimizar la huella de carbono y promover un entorno construido más sostenible.

El diseño arquitectónico es esencial en la industria de la construcción debido a su impacto en la funcionalidad, seguridad, estética y sostenibilidad de los espacios construidos. Los arquitectos desempeñan un papel crucial en la creación de entornos habitables y significativos, donde la forma y la función se fusionan para ofrecer soluciones arquitectónicas de calidad.

Estudios de Diseño Arquitectónico Tipo Back Office. El análisis de casos exitosos de estudios de diseño arquitectónico tipo back office proporciona una valiosa perspectiva sobre cómo estas empresas han logrado ofrecer servicios de calidad y apoyo a la industria de la construcción. A través de la revisión de casos, se pueden identificar las prácticas y estrategias que han contribuido a su éxito y extrapolar lecciones aprendidas para la propuesta de elaboración de un plan de negocios.

Uno de los casos de éxito en este campo es el estudio de diseño arquitectónico "Saam Architecture", fundado por Diana Nicklaus. Este estudio ha demostrado su eficiencia y capacidad para trabajar de manera remota, brindando apoyo en el desarrollo de proyectos arquitectónicos a nivel internacional. Su enfoque en la utilización de tecnología avanzada y la formación de equipos altamente capacitados les ha permitido ofrecer servicios de alta calidad a un costo competitivo (Joyner, Archinect, 2020).

Otro ejemplo es el estudio "J Kretschmer Architect", fundado por Jennifer Kretschmer. Este estudio ha establecido una reputación sólida al proporcionar servicios de diseño

arquitectónico y apoyo técnico a empresas de construcción de diversos tamaños. Su enfoque en la optimización de procesos, la colaboración virtual y el cumplimiento de los plazos de entrega ha sido clave para su éxito en la industria (Joyner, Archinect, 2020).

Estos casos de éxito demuestran que los estudios de diseño arquitectónico tipo back office pueden tener un impacto significativo en la industria de la construcción al proporcionar apoyo especializado y reducir los costos para los arquitectos iniciales y las empresas de construcción. Su capacidad para trabajar de manera remota, utilizar tecnología avanzada y optimizar procesos ha demostrado ser fundamental para su éxito.

El análisis de casos exitosos de estudios de diseño arquitectónico tipo back office ofrece valiosas lecciones y ejemplos prácticos para la propuesta de elaboración de un plan de negocios. Estos casos demuestran que, con la implementación adecuada de estrategias y enfoques innovadores, es posible establecer un estudio de diseño arquitectónico exitoso y rentable, enfocado en brindar apoyo y desarrollo de proyectos a la industria de la construcción.

Marco Conceptual:

Plan de negocios. Un plan de negocios es un documento que describe la estructura, estrategias y objetivos de una empresa. Proporciona un panorama completo de cómo se planea iniciar y administrar el negocio, incluyendo aspectos financieros, operativos y de marketing.

Estudio de diseño arquitectónico. Un estudio de diseño arquitectónico es una entidad dedicada a la creación y desarrollo de proyectos arquitectónicos. Es un espacio donde los arquitectos y diseñadores trabajan en la conceptualización, diseño y elaboración de planos y documentos necesarios para la construcción de edificaciones.

Back office. El término "back office" se refiere a las funciones administrativas y de soporte que se llevan a cabo en una empresa, generalmente no visibles para los clientes. Incluye actividades como la contabilidad, recursos humanos, gestión de proyectos y otras tareas que ayudan a mantener el funcionamiento de la empresa.

Industria de la construcción. La industria de la construcción abarca todas las actividades relacionadas con la planificación, diseño, construcción y mantenimiento de edificaciones y estructuras. Involucra a diferentes actores, como arquitectos, ingenieros, contratistas, proveedores de materiales y servicios, y se relaciona con diversos sectores, como residencial, comercial e infraestructura.

Reducción de costos. La reducción de costos se refiere a la implementación de estrategias y acciones para disminuir los gastos en una empresa. Esto puede incluir la optimización de procesos, la búsqueda de proveedores más económicos, la eficiencia energética, entre otras medidas, con el objetivo de mejorar la rentabilidad y competitividad de la empresa.

Tiempo. En el contexto de esta investigación, el tiempo se refiere a la limitación temporal a la que se enfrentan los arquitectos iniciales para completar los proyectos. El tiempo es un recurso crucial en la industria de la construcción, y su gestión eficiente es fundamental para cumplir con los plazos y entregar los proyectos de manera oportuna.

Equipo de trabajo. El equipo de trabajo está compuesto por profesionales con diferentes habilidades y roles que colaboran para lograr un objetivo común. En el contexto de esta investigación, se refiere al equipo de apoyo necesario para el desarrollo de proyectos arquitectónicos, incluyendo arquitectos, diseñadores, dibujantes, entre otros.

Costos elevados. Los costos elevados hacen referencia a los gastos significativos que se requieren para llevar a cabo ciertas actividades o adquirir determinados recursos. En este caso, se refiere a los altos costos asociados con la contratación de profesionales y la adquisición de herramientas y tecnologías específicas para el diseño arquitectónico.

Apoyo a arquitectos iniciales. El apoyo a arquitectos iniciales implica brindarles asistencia y recursos para superar las limitaciones a las que se enfrentan al iniciar su carrera, como la falta de experiencia, recursos limitados y falta de un equipo de trabajo establecido. Este apoyo puede incluir capacitación, mentoría, acceso a herramientas y tecnología, entre otros.

Proyectos arquitectónicos. Los proyectos arquitectónicos son las propuestas y planes detallados para la construcción de edificios.

Oficina remota. Una oficina remota es un entorno de trabajo en el que los empleados realizan sus tareas y se comunican a través de medios digitales, sin necesidad de estar físicamente presentes en una ubicación específica. En el contexto de esta

investigación, se propone contar con una oficina remota para el estudio de diseño arquitectónico, con profesionales ubicados en Argentina y brindando apoyo a la industria de la construcción en Guayaquil.

Archivos 3D. Los archivos 3D son representaciones digitales tridimensionales de objetos, en este caso, de proyectos arquitectónicos. Estos archivos permiten visualizar y manipular los diseños desde diferentes ángulos y perspectivas, lo que facilita la comprensión y comunicación de las ideas entre los arquitectos y los clientes o colaboradores.

Imágenes renderizadas. Las imágenes renderizadas son representaciones digitales fotorrealistas de un proyecto arquitectónico. Utilizando software de renderizado, se generan imágenes que simulan la iluminación, texturas y detalles del diseño, brindando una visualización más realista del proyecto finalizado antes de su construcción.

Capítulo II: Propuesta Comercial

Descripción de la empresa.

La empresa que se propone establecer es un estudio de diseño arquitectónico tipo back office, enfocado en el desarrollo y apoyo de proyectos para la industria de la construcción. Esta empresa se ubicará en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, y brindará servicios a arquitectos y empresas de construcción que requieran soporte en la generación de documentación técnica y todos los entregables necesarios para la ejecución de proyectos.

El objetivo principal de la empresa es reducir costos y tiempo para sus clientes, al proporcionar un equipo de profesionales especializados que trabajen de manera remota. Esto permitirá aprovechar los beneficios del trabajo remoto, como la flexibilidad horaria y la eliminación de barreras geográficas.

Con esta propuesta empresarial, se busca cubrir un vacío en el mercado local, brindando un apoyo integral a arquitectos y empresas de construcción que no cuentan con un equipo de diseño interno o que buscan externalizar esta tarea para reducir costos. La empresa se proyecta como un aliado confiable y eficiente, capaz de ofrecer soluciones de diseño arquitectónico innovadoras y de alta calidad, adaptadas a las necesidades específicas de cada proyecto y cliente.

Visión

Ser el socio estratégico idóneo para aquellos que buscan maximizar su rentabilidad y alcanzar el éxito en sus proyectos.

Misión

Proporcionar soluciones que impulsen el crecimiento los clientes y trabajar en estrecha colaboración, fomentando relaciones duraderas basadas en la confianza y el éxito compartido.

Valores.

- Orientación al cliente: El enfoque principal es entender y satisfacer las necesidades de los clientes.

- Innovación: Estar a la vanguardia de las tendencias y técnicas más avanzadas en el campo del diseño arquitectónico.
- Colaboración: trabajo en estrecha asociación con los clientes para desarrollar soluciones a medida que impulsen su crecimiento y éxito.
- Eficiencia: optimización de los procesos y recursos para ofrecer resultados excepcionales a precios competitivos.
- Integridad: Operar con honestidad, transparencia y ética en todas nuestras interacciones comerciales.

Modelo de negocios (CANVAS)

Tabla 2

Modelo CANVAS de la empresa AUX.

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
Proveedores de materiales de construcción, empresas de construcción, agencias inmobiliarias y desarrolladores de proyectos inmobiliarios.	Análisis y comprensión de las necesidades del cliente. Delegación de proyectos. Elaboración de planos y documentación técnica. Coordinación con otros profesionales involucrados en el proyecto. Envío de entregables en las fechas de entrega. Publicidad	Ofrecer un servicio eficiente de soporte para los equipos de arquitectura de empresas y profesionales del sector de la construcción.	Asistencia automatizada por medio de chatbot para consultas rápidas. Asistencia personalizada al cliente. Seguimiento constante durante todo el proceso de diseño y construcción.	Arquitectos iniciales. Empresas de construcción. Ubicados en la ciudad de Guayaquil y Samborondón

	<p>Recursos Clave Equipo de arquitectos (4) Softwares de arquitectura (Autocad, Sketchup, Vray, Revit, Archicad). Softwares de videoconferencia. (Google meet). Softwares de almacenamiento y envío de información. (Google drive, wetransfer) Equipos (laptop, mouse).</p>		<p>Canales Visitas a empresas ubicadas en la ciudad de guayaquil y Samborondón. Instagram. Whatsapp. Correo electrónico. Plataforma de videoconferencia, como Google Meet.</p>	
<p>Estructura de Costes Salarios del equipo de diseño, gastos de oficina y equipo, licencias de software, marketing y promoción</p>		<p>Estructura de Ingresos Venta de servicio de soporte en planos arquitectónicos por cada proyecto. Venta de servicio de soporte en levantamiento de 3d por cada proyecto. Venta de servicio de renderizado por imagen. Venta de servicio de coordinación de ingenierías Venta de paquetes de servicio</p>		

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Propuesta de Valor. La Propuesta de Valor de la empresa consiste en ofrecer servicios de soporte en la documentación técnica que impulsan el crecimiento y la rentabilidad de las empresas y profesionales del sector de la construcción. Mediante la entrega de soluciones especializadas y personalizadas, se garantiza a los clientes contar con la documentación técnica precisa y actualizada que necesitan para llevar a cabo sus proyectos de manera eficiente y exitosa. El equipo de expertos se encarga de analizar, crear y organizar la información técnica de manera clara y accesible, brindando un respaldo valioso en todas las etapas del proceso constructivo. Al contar con estos servicios, las empresas y profesionales del sector pueden optimizar sus recursos, minimizar errores y acelerar los tiempos de ejecución, generando un crecimiento sólido y una mayor rentabilidad en sus proyectos de construcción.

El Segmento de Clientes. El Segmento de Clientes está compuesto por arquitectos iniciales y empresas de construcción ubicadas en la ciudad de Guayaquil y Samborondón. Al enfocarse en el mercado local de Guayaquil y Samborondón, la empresa busca establecer relaciones cercanas con sus clientes, comprender sus requerimientos y ofrecer servicios adaptados a sus necesidades particulares.

Canales de Comunicación/Distribución. La empresa utiliza una variedad de canales de comunicación y distribución para alcanzar a su público objetivo. Realizan visitas directas a empresas ubicadas en la ciudad de Guayaquil y Samborondón, lo que les permite establecer relaciones cercanas y brindar asesoramiento personalizado. Además, utilizan plataformas digitales como Instagram, Whatsapp y correo electrónico para mantener una comunicación ágil y constante con los clientes. También hacen uso de herramientas de videoconferencia, como Google Meet, para realizar reuniones virtuales y presentaciones en tiempo real. Estos canales permiten a la empresa llegar de manera efectiva a su audiencia y garantizar una comunicación fluida y oportuna.

Relación con el Cliente. La empresa establece una relación cercana y satisfactoria con sus clientes, brindando diferentes niveles de asistencia según las necesidades

individuales. Para consultas rápidas, se ofrece asistencia automatizada a través de un chat bot, que proporciona respuestas inmediatas y soluciones a dudas comunes. Además, se ofrece asistencia personalizada, donde un equipo de expertos está disponible para atender consultas más complejas y ofrecer asesoramiento especializado. Durante todo el proceso de diseño y construcción, la empresa mantiene un seguimiento constante con los clientes, asegurándose de que sus necesidades y expectativas se cumplan en cada etapa del proyecto.

Fuentes de ingresos. La empresa genera sus ingresos a través de diversas fuentes. En primer lugar, se obtienen ingresos mediante la venta de servicios de soporte en planos arquitectónicos, donde se proporciona asistencia en la elaboración y mejora de los diseños para cada proyecto específico. Además, se ofrecen servicios de soporte en levantamiento de modelos en 3D, brindando a los clientes una representación visual realista de sus proyectos. Otro flujo de ingresos proviene de la venta de servicios de renderizado de imágenes, que permite mostrar de manera impactante y atractiva los diseños arquitectónicos. Asimismo, se ofrecen servicios de coordinación de ingenierías, donde se brinda asistencia en la integración de diferentes disciplinas técnicas en los proyectos. Por último, la empresa también ofrece paquetes de servicios personalizados, que combinan diferentes tipos de soporte y asistencia técnica adaptados a las necesidades de cada cliente.

Recursos claves. Los recursos clave de la empresa incluyen un equipo de arquitectos altamente capacitados y experimentados. Además, se utilizan softwares de arquitectura como Autocad, Sketchup, Vray, Revit y Archicad, que permiten llevar a cabo tareas de diseño y modelado tridimensional. También se utilizan softwares de videoconferencia, como Google Meet, para facilitar la comunicación y colaboración con los clientes y socios. Otros recursos clave son los softwares de almacenamiento y envío de información, como Google Drive y WeTransfer, que garantizan la seguridad y eficiencia en la gestión de los archivos. Por último, se cuenta con equipos de trabajo indispensables en el desarrollo de las actividades del negocio.

Actividades clave. La empresa se enfoca en llevar a cabo una serie de actividades clave para asegurar la satisfacción de sus clientes y el éxito de sus proyectos. Estas actividades incluyen el análisis y comprensión de las necesidades específicas de cada cliente, la delegación eficiente de proyectos a los arquitectos correspondientes, la elaboración de planos y documentación técnica precisa, la coordinación con otros profesionales involucrados en el proyecto, el cumplimiento de fechas de entrega establecidas y la implementación de estrategias publicitarias para promover sus servicios. Mediante estas actividades clave, la empresa busca brindar un servicio completo y de calidad a sus clientes en el sector de la construcción.

Socios clave. La empresa establece relaciones estratégicas con socios clave como proveedores de materiales de construcción, empresas de construcción, agencias inmobiliarias y desarrolladores de proyectos inmobiliarios. Estos socios desempeñan un papel fundamental al proporcionar los materiales necesarios para los proyectos, colaborar en la ejecución de obras, facilitar la identificación de oportunidades de negocio y brindar acceso a proyectos de mayor envergadura. La empresa valora estas asociaciones ya que contribuyen a fortalecer su posición en el mercado, ampliar su red de contactos y mejorar su capacidad para ofrecer soluciones integrales y de calidad a sus clientes.

Estructura de costes. La estructura de costos de la empresa incluye el pago de salarios al equipo de diseño, cubriendo sus habilidades y experiencia. También se consideran los gastos relacionados con la oficina y el equipo necesario para llevar a cabo las actividades del negocio. Se destinan recursos para adquirir licencias de software que son fundamentales para el desarrollo de los proyectos. Asimismo, se asigna un presupuesto para actividades de marketing y promoción con el objetivo de dar a conocer los servicios y atraer a nuevos clientes. El manejo eficiente de estos costos es crucial para garantizar la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa en el mercado de la construcción.

Estrategia genérica

La estrategia genérica de esta empresa, según el modelo propuesto por Michael Porter, se enfoca en el liderazgo de costos. Su objetivo principal es posicionarse en el mercado ofreciendo precios competitivos a su segmento de cliente objetivo, manteniendo al mismo tiempo altos estándares de calidad. De esta manera la empresa busca captar la atención y lealtad de su segmento, logrando así una ventaja competitiva sostenible en el mercado.

Ventajas competitivas

- **Excelencia en el servicio al cliente:** La empresa se destaca por su enfoque centrado en el cliente, brindando un servicio personalizado y atento a las necesidades individuales de cada cliente. Esta atención y dedicación al cliente se traduce en altos niveles de satisfacción y fidelidad, lo que le otorga una ventaja competitiva al generar relaciones sólidas y a largo plazo con sus clientes.
- **Innovación tecnológica:** La empresa se distingue por su constante búsqueda de tecnologías innovadoras que le permiten optimizar sus procesos y ofrecer soluciones más eficientes y de alta calidad. Esto le proporciona una ventaja competitiva al estar a la vanguardia de las últimas tendencias y herramientas en el diseño arquitectónico y la documentación técnica.
- **Desarrollo profesional:** La empresa no solo promueve el desarrollo sostenible de empresas, si no de profesionales independientes que necesiten de apoyo en sus proyectos, aumentando su disponibilidad de acaparar mayor cantidad de proyectos y mejorar su rentabilidad.

Fuerzas de Porter

Las Fuerzas de Porter son un modelo analítico utilizado para evaluar la competitividad de una industria. Este marco teórico desarrollado por Michael Porter identifica cinco fuerzas clave que influyen en la rentabilidad y el atractivo de un mercado; el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los clientes, la amenaza de nuevos competidores, la amenaza de productos sustitutos y la rivalidad entre competidores existentes. Este análisis utiliza una ponderación en una escala del 0 al 5, donde 0 indica que la fuerza tiene un impacto muy bajo, y 5 indica que la fuerza tiene un impacto significativo y puede tener un papel determinante en la competitividad de la industria.

Tabla 3

Ponderación de las fuerzas de Porter

Las Fuerzas de Porter	Ponderación
Poder de negociación de los clientes	3
Amenaza de productos y servicios sustitutos	4
Amenaza de los nuevos competidores	3
Poder de negociación de los proveedores	2
Rivalidad entre los competidores existentes	2

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Figura 1

Representación de ponderación.



Poder de negociación de los clientes. La empresa tiene una ponderación de 3 en el Poder de negociación de los clientes debido a la influencia que ejercen las empresas grandes en la negociación de precios. Estas grandes empresas tienen proyectos de áreas de construcción extensas, lo que les otorga una posición favorable para negociar condiciones y precios más convenientes con los proveedores y prestadores de servicios. Aunque los clientes individuales, es decir profesionales independientes, pueden tener menos poder de negociación, las grandes empresas tienen la capacidad de ejercer presión y obtener mejores condiciones comerciales.

Amenaza de productos y servicios sustitutos. La empresa ha sido ponderada con un valor de 4 en la amenaza de productos y servicios sustitutos debido a la posibilidad de que las empresas o profesionales independientes no valoren los costos y beneficios de delegar los procesos técnicos. Existe el riesgo de que prefieran realizar dichos procesos por sí mismos, sin considerar las ventajas que la empresa podría ofrecer

Amenaza de los nuevos competidores. La empresa ha sido ponderada con un valor de 3 en la amenaza de los nuevos competidores debido a la existencia de barreras de entrada relativamente altas en el mercado de la industria de la construcción. Estas barreras pueden incluir la necesidad de contar con conocimientos técnicos especializados, experiencia en el sector y una red de contactos. Si bien no es una barrera insuperable, puede disuadir a nuevos competidores potenciales y brindar a la empresa una posición competitiva más sólida. Sin embargo, es importante que la empresa se mantenga actualizada y continúe innovando para mantenerse por delante de la competencia existente y futura.

Poder de negociación de los proveedores. La empresa ha sido ponderada con un valor de 2 en el poder de negociación de los proveedores debido a que existe una amplia base de proveedores en el mercado. Esto le brinda cierta ventaja al momento de negociar términos y condiciones con los proveedores, ya que tiene más opciones para elegir. Sin embargo, los proveedores aún tienen cierta influencia en la empresa, especialmente en áreas donde la oferta puede ser. La empresa debe mantener relaciones sólidas con sus

proveedores y estar atenta a posibles cambios en el mercado que puedan afectar su poder de negociación.

Rivalidad entre los competidores existentes. La empresa ha sido ponderada con un valor de 2 en la rivalidad entre los competidores existentes debido a la existencia de una competencia moderada en el mercado de la industria de la construcción. Si bien hay competidores presentes, no se observa una intensa lucha por la participación de mercado. Existe un equilibrio entre los competidores, lo que permite a la empresa operar en un entorno relativamente estable. Sin embargo, es importante que la empresa se mantenga vigilante y continúe mejorando sus servicios, innovando y diferenciándose para mantener su posición competitiva y atraer a nuevos clientes.

Análisis FODA

Tabla 4

Análisis FODA.

		Fortalezas			Oportunidades
POSITIVO	F1	Experiencia y conocimientos técnicos en el sector de la construcción.	O1		Demanda creciente de servicios de apoyo en proyectos arquitectónicos.
	F2	Innovación tecnológica en la documentación técnica y diseño arquitectónico.	O2		Aumento de la conciencia sobre la importancia de la eficiencia y la sostenibilidad en la construcción.
	F3	Red de contactos y colaboradores estratégicos en la industria.	O3		Expansión del mercado de la construcción en la ciudad de Guayaquil.
	F4	Enfoque en la sostenibilidad y la construcción ecoamigable.	O4		Colaboración con arquitectos independientes y empresas de construcción en la reducción de costos y tiempo.

F5 Orientación al servicio al cliente y personalización de los servicios.

		Debilidades	Amenazas
NEGATIVO	D1	Posible falta de reconocimiento en el mercado como un estudio de diseño tipo back office.	A1 Cambios en las regulaciones y normativas de construcción.
	D2	Dependencia de la confianza y aceptación de los clientes en la externalización de servicios técnicos.	A2 Desconfianza inicial de los clientes hacia los servicios de apoyo externo.
	D3	Posibles dificultades para establecer alianzas estratégicas con proveedores y colaboradores clave.	A3 Riesgo de nuevos competidores ingresando al mercado.
	D4	Competencia de estudios de diseño arquitectónico tradicionales y empresas consolidadas en el mercado.	A4 Vulnerabilidad de ataques cibernéticos

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Tabla 5

FODA cruzado

		Oportunidades	Amenazas
	1	Demanda creciente de servicios de apoyo en proyectos arquitectónicos.	1 Cambios en las regulaciones y normativas de construcción.
	2	Aumento de la conciencia sobre la importancia de la eficiencia y la sostenibilidad en la construcción.	2 Desconfianza inicial de los clientes hacia los servicios de apoyo externo.
	3	Expansión del mercado de la construcción.	3 Riesgo de nuevos competidores ingresando al mercado.
	4	Colaboración con arquitectos independientes y empresas de construcción en la reducción de costos y tiempo.	4 Vulnerabilidad de ataques cibernéticos
Fortalezas		Estrategias para F O	Estrategias para A F
1	Experiencia y conocimientos técnicos en el sector de la construcción.	F1-O1: Ofrecer servicios de coordinación de ingenierías especializados que satisfagan las necesidades de los clientes en proyectos arquitectónicos.	A1-F1: Según el servicio requerido, solicitar al cliente la información necesaria para cada proyecto y complementar con la información proporcionada por el reglamento interno y ordenanzas de edificación y construcción del sector.
2	Innovación tecnológica en la documentación técnica y diseño arquitectónico.	F2-O2: Asesorar a los clientes acerca de la incorporación de programas de modelado de información.	A2- F2: Asesorar acerca de los beneficios de solicitar servicios de apoyo externo.

3	Red de contactos y colaboradores estratégicos en la industria.	F3-O4: Personalizar los servicios y la comunicación con arquitectos independientes y empresas de construcción, según dimensión de proyecto.	A3-F4-F5: Diferenciarse de los nuevos competidores al enfocarse en ofrecer servicios personalizados y una experiencia excepcional al cliente, generando lealtad y preferencia en el mercado.
4	Enfoque en la sostenibilidad y la construcción ecoamigable.		
5	Orientación al servicio al cliente y personalización de los servicios.		

	Debilidades	Estrategias para D O	Estrategias para D A
1	Posible falta de reconocimiento en el mercado como un estudio de diseño tipo back office.	D1-O1: Pautar publicidad en redes sociales con contenido informativo acerca de servicios de apoyo en proyectos arquitectónicos.	D2-A2: Establecer una comunicación efectiva y constante con el cliente, durante el proceso del servicio solicitado.
2	Dependencia de la confianza y aceptación de los clientes en la externalización de servicios técnicos.	D2-O3: Ofrecer cursos acerca de las nuevas tecnologías para la generación eficiente de documentación técnica.	D1-D4-A3: Identificar y analizar a los posibles nuevos competidores, evaluar sus fortalezas y debilidades, y desarrollar estrategias competitivas que permitan diferenciarse y mantener una ventaja en el mercado.
3	Posibles dificultades para establecer alianzas estratégicas con proveedores y colaboradores clave.	D3- O4: Demostrar a proveedores y colaboradores los casos de éxito del primer año y los resultados positivos en la reducción de costos y tiempo.	
4	Competencia de estudios de diseño arquitectónico tradicionales y empresas consolidadas en el mercado.		

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Análisis PESTEL

Tabla 6

Análisis de PESTEL

Político	Económico	Social	Tecnológico	Ambiental	Legal
<p>-Se niega el proyecto de Ley por la Asamblea.</p> <p>-Implementación de la "Norma Ecuatoriana de la Construcción" (NEC) en 2015.</p> <p>-Gestión y Ejecución presupuestaria ineficiente de los gobiernos locales.</p> <p>-Los incentivos promulgados por el gobierno no se concretan.</p>	<p>- Caída de 14,2% en el tercer trimestre de 2020, según cifras del Banco Central.</p> <p>- Mayor demanda de remodelaciones.</p> <p>-La industria de la construcción representa el quinto sector más importante.</p>	<p>-De cada 10 personas, 3 ecuatorianos tienen un empleo formal.</p> <p>-Menos ingresos en hogares de estratos socioeconómicos medio y bajo.</p> <p>-Aumento de la inseguridad.</p>	<p>-Uso de programas BIM</p> <p>-Uso de tecnologías como inteligencia artificial, drones e impresiones en 3D.</p> <p>-Uso de Big Data para mayor eficiencia de recursos.</p>	<p>-Uso del acero estructural</p> <p>-Fomento del uso de sistemas de reutilización de agua.</p> <p>-Optimización de energía gracias a los paneles solares.</p>	<p>-Inseguridad en los procesos para aprobación de los permisos de construcción residenciales y no residenciales.</p> <p>-Desde el 2021, autorización inmediata de construcción para viviendas y viviendas con comercio mixto de hasta 350m2.</p> <p>-El acceso a las ordenanzas, reglamentos internos y gacetas de construcción puede resultar complicado.</p>

Análisis de Likert

Tabla 7

Análisis de Likert

FACTOR	ASPECTOS	TIEMPO (años)			TIPO DE IMPACTO		
		CORTO (1-2)	MEDIANO (2-5)	LARGO (5 +)	POSITIVO	NEGATIVO	INDIFERENCIA
Político	Se niega el proyecto de Ley por la Asamblea.	X				X	
	Gestión y Ejecución presupuestaria ineficiente de los gobiernos locales	X				X	
	Los incentivos promulgados por el gobierno no se concretan.	X				X	
Económico	Caída de 14,2% en el tercer trimestre de 2020, según cifras del Banco Central.			X			X
	Mayor demanda de remodelaciones.	X			X		
	La industria de la construcción representa el quinto sector más importante.	X			X		
Social	De cada 10 personas, 3 ecuatorianos tienen un empleo formal.	X					X
	Menos ingresos en hogares de estratos socioeconómicos medio y bajo.	X					X
	Aumento de la inseguridad.	X					X
Tecnológico	Uso de programas BIM			X	X		
	Uso de tecnologías como inteligencia artificial, drones e impresiones en 3D.			X	X		
	Uso de Big Data para mayor eficiencia de recursos.					X	
Ecológico	Uso del acero estructural	X			X		
	Fomento del uso de sistemas de reutilización de agua.			X	X		

	Optimización de energía gracias a los paneles solares.		X	X	
Legal	Inseguridad en los procesos para aprobación de los permisos de construcción residenciales y no residenciales.	X			X
	Desde el 2021, autorización inmediata de construcción para viviendas y viviendas con comercio mixto de hasta 350m2.	X		X	
	El acceso a las ordenanzas, reglamentos internos y gacetas de construcción puede resultar complicado.	X			X

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Estructura organizacional

Durante el primer año de operaciones de la empresa, la estructura organizacional estará compuesta por un Gerente General, quien tendrá la responsabilidad de supervisar todas las operaciones y tomar decisiones estratégicas. Además, habrá un Jefe de Proyectos, encargado de coordinar y gestionar los proyectos arquitectónicos. Este Jefe de Proyectos trabajará de la mano con tres arquitectos, quienes desempeñarán sus funciones de forma remota, brindando soporte en el diseño y desarrollo de los proyectos. Asimismo, se contará con un contador, quien se encargará de las tareas financieras y contables de la empresa.

En el segundo año, se añadirán un Jefe de Proyecto. Uno se enfocará en proyectos residenciales y estará a cargo de un equipo de tres arquitectos dibujantes, quienes trabajarán en el desarrollo de diseños y planos para este segmento de mercado. El otro Jefe de Proyectos se enfocará en proyectos comerciales y contará también con un equipo de tres arquitectos dibujantes especializados en este campo. Además, se incorporará un Gerente Financiero, quien será responsable de la gestión financiera de la empresa. El contador seguirá desempeñando su función, brindando soporte en las tareas contables.

Esta estructura organizacional en el tercer año permitirá una mayor especialización y enfoque en los distintos tipos de proyectos, tanto residenciales como comerciales. Los equipos de arquitectos dibujantes trabajarán de manera colaborativa, bajo la supervisión de los Gerentes de Proyectos, para entregar resultados de alta calidad. El Gerente Financiero se encargará de asegurar la estabilidad financiera de la empresa y apoyará en la toma de decisiones estratégicas.

Figura 2

Estructura organizacional en los primeros 2 años de la empresa.

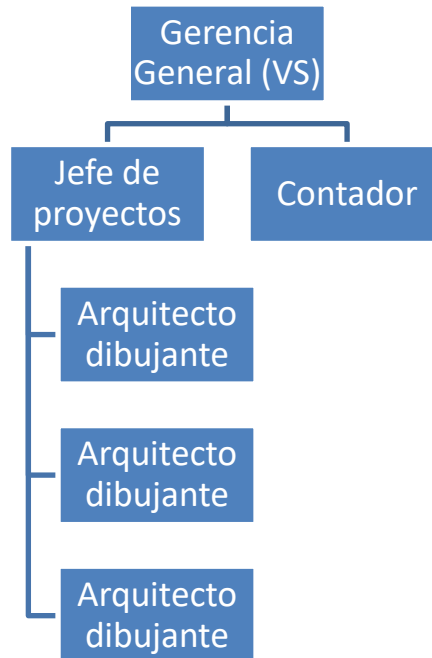
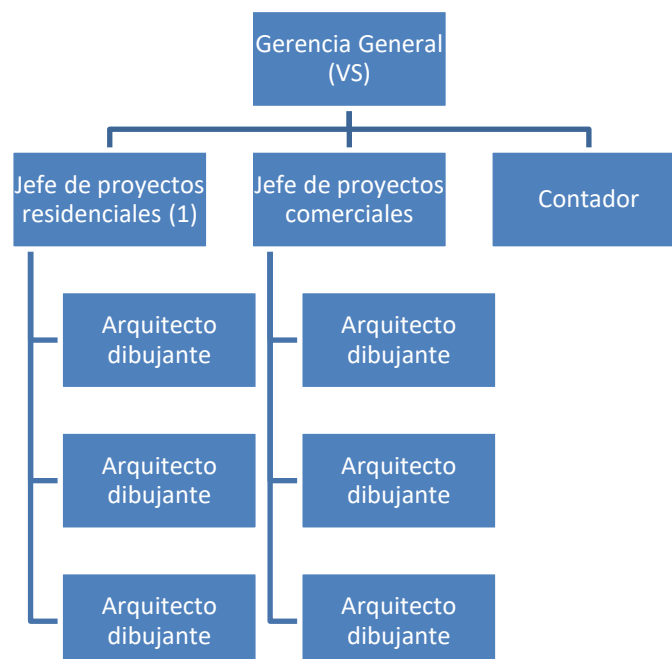


Figura 3

Estructura organizacional en el tercer año de la empresa.



Plan de Marketing

Contexto general del mercado

El mercado de la construcción en Ecuador ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Según el informe del Banco Central del Ecuador (Ecuador, 2022), este sector se ha destacado como uno de los principales impulsores de la economía del país. El incremento en la inversión en infraestructuras, la demanda de viviendas y la expansión de proyectos comerciales han sido factores clave en el desarrollo de este mercado. Además, se observa un aumento en la conciencia sobre la importancia de la eficiencia energética y la sostenibilidad en los proyectos de construcción, lo que ha generado oportunidades para empresas que ofrecen servicios especializados en este ámbito.

En el caso específico de Guayaquil, la ciudad se ha convertido en un importante centro de desarrollo y construcción en Ecuador. Su crecimiento económico y demográfico ha impulsado la demanda de proyectos arquitectónicos y de construcción. Según el Informe de Construcción y Vivienda del Banco Central del Ecuador (Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2023), Guayaquil ha experimentado un aumento en la construcción de viviendas, proyectos comerciales y de infraestructura. Esto crea un entorno propicio para la empresa de diseño arquitectónico tipo back office, ya que puede ofrecer servicios especializados en el desarrollo de proyectos eficientes, atendiendo a la demanda creciente del mercado guayaquileño.

Perfil del cliente

El perfil del cliente se caracteriza por abarcar tanto a arquitectos independientes como a empresas de construcción establecidas que buscan reducir costos y optimizar sus procesos de diseño arquitectónico. Los arquitectos independientes son profesionales en etapas tempranas de su carrera que pueden carecer de recursos y un equipo completo para desarrollar proyectos arquitectónicos. Por otro lado, las empresas de construcción, tanto

pequeñas como grandes, pueden enfrentar desafíos para mantener un equipo interno de arquitectos especializados y necesitan una solución externa para apoyar sus proyectos.

Estos clientes valoran la eficiencia la calidad y la reducción de costos en sus proyectos arquitectónicos. Buscan un estudio de arquitectura que les brinde soluciones técnicas innovadoras, como la generación de planos arquitectónicos, modelado en 3D e imágenes renderizadas, para agilizar los procesos de diseño y aumentar la productividad. Además, se preocupan por la atención personalizada, la comunicación fluida y la entrega oportuna de los servicios contratados.

Según el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, aunque en Ecuador hay 4,7 millones de viviendas construidas, más de 2,7 millones de hogares sufren de déficit habitacional, para este 2023 (UTPL, 2023). Este déficit demuestra la necesidad de proyectos inmobiliarias en la ciudad de Guayaquil. Esta información respalda la estrategia de mercado del estudio de diseño tipo back office para atender las necesidades del perfil de cliente identificado.

Marketing mix

Estrategia de Producto

Como estrategia de producto, el estudio de arquitectura tipo back office se enfoca en ofrecer servicios de alta calidad en documentación técnica y diseño arquitectónico. La empresa se asegura de contar con profesionales altamente capacitados y expertos en el campo de la construcción, brindando un trabajo preciso y detallado. La calidad se refleja en la atención al detalle, la precisión de los planos y la entrega de proyectos dentro de los plazos establecidos.

Otra estrategia de producto implementada es la personalización de los servicios. La empresa comprende que cada cliente tiene necesidades únicas y busca adaptar sus servicios para satisfacer esas necesidades específicas. Se establece una comunicación estrecha con los clientes para entender sus requerimientos, preferencias y objetivos, permitiendo así ofrecer soluciones personalizadas.

El enfoque en los beneficios para las empresas y profesionales de la construcción es otra estrategia de producto clave. El estudio se centra en resaltar los beneficios tangibles e intangibles que sus servicios pueden brindar a sus clientes. Esto incluye la reducción de costos operativos al externalizar ciertos procesos técnicos, la optimización de la eficiencia y productividad en la gestión de proyectos, y el acceso a un equipo de profesionales altamente capacitados y especializados.

Estrategia de Precio

El estudio ha implementado una estrategia de precio competitiva y orientada al valor para sus servicios. Por ejemplo, para la elaboración de planos y documentación técnica, se ha establecido un precio de \$4 por metro cuadrado de construcción. Este precio refleja el nivel de detalle que se entrega por proyecto, en caso de ser proyectos con mayor cantidad de metros cuadrados es posible negociarlo con el cliente.

En cuanto al modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas, el estudio ha fijado un precio de \$2.5 por metro cuadrado de construcción. Este servicio permite a los clientes visualizar de manera realista cómo lucirá su proyecto antes de la construcción, lo que agrega un valor significativo a sus decisiones y les ayuda a tomar mejores medidas preventivas.

Además, el estudio ofrece servicios de diseño arquitectónico personalizado a un precio de \$5. Este servicio implica un enfoque exclusivo en las necesidades y preferencias de cada cliente, lo que resulta en soluciones únicas y a medida que cumplen con sus expectativas. Con esta estrategia de precio, el estudio de arquitectura busca brindar servicios de alta calidad a precios accesibles, generando valor para los clientes y posicionándose competitivamente en el mercado.

Tabla 8

Servicios ofrecidos.

Servicios ofrecidos	
Elaboración de planos y documentación técnica	USD \$4/m2
Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	USD \$2/m2
Diseño arquitectónico personalizado	USD \$5/m2

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Estrategia de Distribución:

Como estrategia de distribución, el estudio utilizará una variedad de canales de comunicación para interactuar con los clientes. Esto incluirá canales digitales como el correo electrónico, las redes sociales y el sitio web de la empresa, permitiendo una comunicación rápida y eficiente. Además, se utilizarán canales tradicionales como llamadas telefónicas y reuniones presenciales cuando sea necesario para brindar un servicio personalizado y establecer relaciones sólidas con los clientes.

La estrategia de distribución del estudio se enfoca inicialmente en brindar cobertura en la ciudad de Guayaquil, donde se encuentra ubicado. Sin embargo, se proyecta expandir su alcance a nivel nacional e internacional en el futuro. Esto se logrará a través de alianzas estratégicas con empresas y profesionales del sector de la construcción en diferentes regiones, así como el uso de tecnología y plataformas digitales que permitan ofrecer servicios a clientes ubicados en distintas partes del mundo.

Una ventaja destacada de la estrategia de distribución es su capacidad de operar en su mayoría de forma remota. Esto permite una mayor flexibilidad y eficiencia en la prestación de servicios, ya que no se limita a una ubicación geográfica específica. Además, el enfoque

en el trabajo remoto reduce los costos operativos asociados con la infraestructura física, lo que se traduce en una ventaja competitiva al ofrecer servicios a precios más competitivos. Esta estrategia también brinda la oportunidad de atraer clientes que valoran la comodidad y la flexibilidad de trabajar con un equipo remoto de profesionales.

Estrategia de Promoción

Como estrategia de promoción, la empresa implementará una sólida estrategia publicitaria para dar a conocer sus servicios. Se utilizarán diversos canales publicitarios, tanto en línea como fuera de línea, para llegar a su público objetivo. Esto incluirá anuncios en medios digitales, como sitios web y redes sociales, así como publicidad impresa en revistas y folletos especializados en la industria de la construcción.

La estrategia de promoción del estudio de arquitectura también incluirá la venta personal a través de visitas a empresas de construcción. Se realizará visitas programadas a las empresas, presentando los servicios y explicando los beneficios de trabajar con el estudio. Durante estas visitas, se establecerán relaciones con los clientes potenciales, se responderán preguntas y se brindará asesoramiento personalizado. Esta estrategia de venta personal permitirá establecer una conexión directa con los clientes y mostrarles cómo el estudio puede satisfacer sus necesidades específicas.

Como parte de su estrategia de promoción, se implementará incentivos por recomendación. Se ofrecerán recompensas o descuentos a los clientes existentes que refieran a nuevos clientes al estudio. Esto fomentará la recomendación boca a boca y permitirá ampliar la base de clientes de manera orgánica. Además, se establecerán programas de fidelización para premiar a los clientes recurrentes y fomentar su lealtad. Estos incentivos por recomendación servirán como una estrategia efectiva para promover el estudio y generar un crecimiento constante en su base de clientes.

Estrategia de Personas

Como estrategia de personas, el estudio se enfocará en la selección cuidadosa de su personal. Se buscará contratar a profesionales altamente calificados y con experiencia en el

campo de la arquitectura y la documentación técnica. Se llevará a cabo un proceso de selección que incluirá evaluaciones de habilidades técnicas, entrevistas y verificación de referencias. Al contar con un equipo de trabajo competente y capacitado, el estudio garantizará la calidad de sus servicios y la satisfacción de sus clientes.

La eficiencia será una parte integral de la estrategia de personas. Se fomentará la optimización de los procesos y la gestión eficiente de los recursos humanos. Esto implicará la asignación adecuada de tareas y responsabilidades, así como el uso de herramientas y tecnologías que agilicen el trabajo. El personal será capacitado en técnicas de gestión del tiempo y organización para garantizar la entrega oportuna de proyectos y la satisfacción de los clientes.

La estrategia de personas también se basará en la responsabilidad y la seriedad de su equipo. Se promoverá una cultura de compromiso y profesionalismo, donde los empleados entiendan la importancia de cumplir con los compromisos adquiridos con los clientes. Se fomentará la comunicación clara y transparente, tanto internamente como con los clientes, para garantizar una colaboración efectiva y una relación de confianza. La responsabilidad y la seriedad en el trato con los clientes serán valores fundamentales del equipo, lo que contribuirá a fortalecer la reputación y la imagen positiva del estudio en el mercado.

Estrategia de Procesos

El proceso de Diseño y Documentación Técnica es una etapa clave. Durante este proceso, se recopilan los requerimientos del cliente y se realiza un análisis para comprender sus necesidades. Con base en esta información, el equipo de arquitectos desarrolla el diseño arquitectónico y elabora los planos y la documentación técnica necesaria. Se mantienen comunicación constante con el cliente para asegurar que el diseño cumpla con sus expectativas y se realizan ajustes según sus sugerencias. Al finalizar este proceso, se entrega al cliente la documentación técnica completa y detallada, lista para su implementación.

El proceso de Modelado 3D y Visualizaciones Arquitectónicas es otro de los servicios que presenta alta demanda. A partir de la recopilación de información y datos del proyecto, el equipo utiliza software especializado para crear modelos en 3D que representen de manera fiel la idea arquitectónica. Se aplican texturas y materiales para lograr un aspecto realista, y se generan imágenes y/o videos que permitan al cliente visualizar el proyecto desde diferentes perspectivas. Durante este proceso, se realizan revisiones y se ajustan los detalles de acuerdo a las preferencias del cliente, asegurando así su satisfacción final.

Figura 4

Proceso de diseño arquitectónico

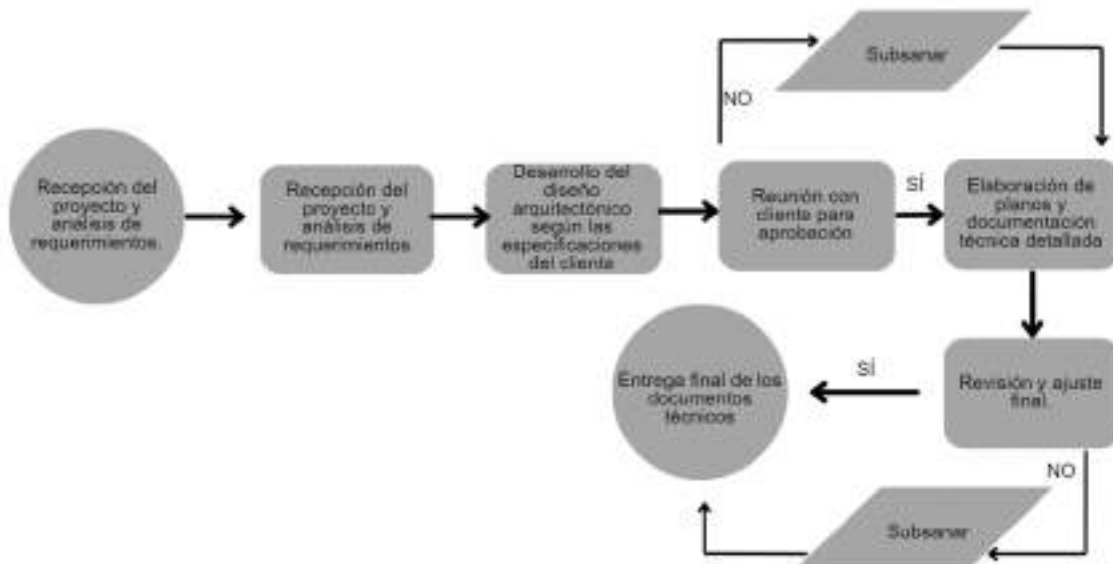
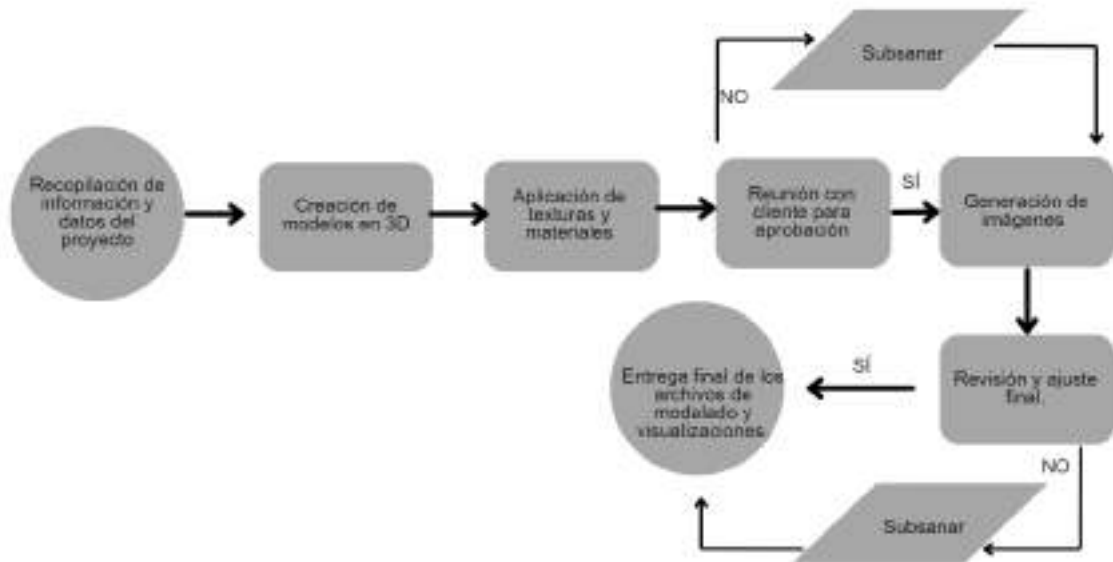


Figura 5

Creación de modelos 3D



Estrategia de Evidencia Física

Figura 6

Logo de la empresa.



Figura 7

Tarjeta de presentación.



Figura 8

Paleta de colores.



Figura 9

Cuenta de Facebook de la empresa.



Figura 10

Papelería.



Figura 11

Camisetas de la empresa.



Plan de acción

Tabla 9

Plan de acción primer objetivo.

Aumentar un 10% de captación de nuevos clientes para el primer trimestre del 2025.

Medios	Resultado esperado	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de gestión
Crear una página web y redes sociales (instagram, theads, facebook).	Dar a conocer la empresa	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Jan-24	Feb-24	\$, agencia de mkt.	Número visitas, interacción via dm, Número comentarios, Número compartidos, Número likes. Número recomendados,
Crear un plan de recompensas por recomendación para clientes.	Promover ventas	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Jul-24	Feb-25	\$, tiempo, agencia mkt.	Porcentaje de incremento de ventas, Porcentaje de satisfaccion al cliente. Porcentaje Reducción de plazos de entrega,
Establecer un plan de gestión de proyecto.	Mejorar procesos	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Jan-24	Permanente	tiempo, equipo	Porcentaje incremento de satisfacción del cliente,
Implementar un proceso de seguimiento posterior a la entrega del proyecto.	Fidelizar clientes	Jefe de proyectos/ arquitecto dibujante	Feb-24	Permanente	\$, tiempo, equipo	Porcentaje incremento de satisfacción del cliente, Porcentaje de fidelizados.
Participar en feria Expoconstrucción.	Aumentar exposición	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Mar-24	Mar-24	\$, tiempo, equipo, materiales.	Porcentaje de incremento de ventas, número de contactos.

Tabla 10

Plan de acción segundo objetivo.

Desarrollar alianzas estratégicas con 4 empresas de construcción para el primer trimestre del 2025.

Medios	Resultado esperado	Equipo	Fecha	Recursos	Indicador de gestión	
Crear un registro de clientes y clientes potenciales, evaluar su tamaño, trayectoria y necesidades.	Identificar clientes potenciales	Jefe de proyectos/ arquitecto dibujante	Jan-24	Feb-24	\$, tiempo, equipo	base de datos, cantidad de contactos, porcentaje de clientes satisfechos.
Crea un protocolo de contacto con las empresas seleccionadas.	Ofrecer comunicación efectiva y fluida	Gerencia General/ Jefe de proyectos	1- Jan-24	15-Jan-24	\$, canales de comunicación (correo, ws, instagram, facebook, etc.), tiempo.	Tiempo de respuesta de consultas, porcentaje de clientes satisfechos.
Crear propuesta de servicio personalizada para empresas de construcción.	Brindar un mejor servicio	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Jan-24	Feb-24	tiempo, canales de comunicación (correo, ws, instagram).	Número de proyectos con servicio personalizado,
Realizar visitas de presentación a las empresas de construcción.	Generar reconocimiento en el mercado	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Mar-24	PERMANENTE	\$, tiempo, materiales, tarjetas de presentación, folletos.	Número de visitas, número de contactos, porcentaje de incremento de ventas.
Ofrecer cursos gratuitos acerca de las nuevas tecnologías para la generación eficiente de documentación técnica para las empresas.	Educar al cliente potencial.	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Jun-24	Mar-24	\$, tiempo, aplicación de videoconferencia.	Tiempo de duración de reuniones, porcentaje de clientes satisfechos.

Tabla 11

Plan de acción tercer objetivo.

Incrementar los costos operativos en un 50% para el segundo trimestre del 2026

Medios	Resultado esperado	Equipo	Fecha	Recursos	Indicador de gestión	
Realizar un análisis de los costos operativos.	Controlar los costos y calidad	Jefe de proyectos/ arquitecto dibujante	Nov-24	PERMANENTE	\$. tiempo	Tiempo de ejecución de procesos, Ahorro de recursos
Unificar el uso de programas para planos, 3d y render.	Reducir costos de recursos	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Mar-24	PERMANENTE	\$. tiempo, equipo	Tiempo de ejecución de procesos, Ahorro de recursos
Optimizar el tiempo de reunion con cliente.	Mejorar Comunicación	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Jul-24	PERMANENTE	\$. tiempo	Porcentaje de reducción de costos de proveedores, Tiempo de ejecución de procesos, porcentaje de satisfacción del cliente.
Unificar formatos de entrega de proyectos.	Reducir tiempo de ejecución	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Apr-24	Jun-24	\$. tiempo, equipo.	Índice de satisfacción de proveedores, evaluación de desempeño, Productividad
Capacitar del personal para optimizacion de tiempo en teletrabajo.	Aumentar la productividad	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Jul-24	Aug-24	\$. tiempo, equipo.	Evaluación de desempeño.

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

Tabla 12

Plan de acción cuarto objetivo.

Mantener la satisfacción del cliente al menos un 90%, anualmente.						
Medios	Resultado esperado	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de gestión
Capacitar el personal en atención al cliente.	Mejorar la atención	Jefe de proyectos/ arquitecto dibujante	Feb-24	Mar-24	\$, tiempo, materiales	Número de sesiones de capacitación, Evaluación del personal
Implementar encuesta en línea post entrega de proyecto.	Recopilar opiniones y comentarios.	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Mar-24	PERMANENTE	\$, tiempo, equipo, encuesta.	Número de encuestas realizadas, Índice de satisfacción del cliente
Establecer un plan de uso de canales de comunicación.	Mejorar comunicación.	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Feb-24	Mar-24	\$, tiempo, equipo.	Porcentaje de proyectos personalizados, Número de opciones ofrecidas
Crear contenido informativo en redes sociales acerca comunicación efectiva durante reuniones en línea.	Educar al cliente.	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Apr-24	PERMANENTE	\$, tiempo, equipo, redes sociales.	Tiempo de respuesta a consultas, Índice de comunicación efectiva
Monitorear cumplimiento de plazos de entrega de proyectos.	Mejorar tiempos de entrega.	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Feb-24	PERMANENTE	\$, tiempo, planificación.	Porcentaje de proyectos entregados a tiempo, Evaluación de calidad

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Tabla 13

Plan de acción quinto objetivo.

Lograr un 25% de margen neto en el segundo año.

Medios	Resultado esperado	Equipo	Fecha		Recursos	Indicador de gestión
Añadir servicio de diseño arquitectónico.	Ampliar la cartera de servicios	Jefe de proyectos/ arquitecto dibujante	Jul-24	Aug-24	tiempo, desarrollo de nuevos servicios	Número de servicios ofrecidos, Ingresos por nuevos servicios
Establecer terminos y condiciones claros por cada servicio.	Tener mayor control y eficiencia en la ejecución de proyectos	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Feb-24	PERMANENTE	Metodologías de gestión, seguimiento	Cumplimiento de plazos, Rentabilidad de proyectos, Ingresos por servicios extras.
Analizar la rentabilidad por tipo de proyecto.	Identificar proyectos más rentables	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Mar-24	Apr-24	Análisis financiero.	Margen de rentabilidad por proyecto.
Crear alianzas estrategicas con marcas de materiales de construcción.	Crear nuevos ingresos por promoción.	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Aug-25	Dec-25	Visitas, materiales, redes sociales.	Cantidad de seguidores en redes sociales, porcentaje de ingresos por servicios extras.
Brindar el 3% de comisión por proyecto recomendado a proveedores.	Mejorar ventas	Gerencia General/ Jefe de proyectos	Feb-24	PERMANENTE	Proveedores, negociación	Porcentaje de incremento de ventas, % de satisfaccion de proveedores.

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Capítulo III: Análisis Financiero

Supuestos Financieros

La toma de decisiones financieras sólidas es esencial para el éxito y crecimiento de cualquier empresa, y en el contexto del actual tema de tesis, la planificación precisa se vuelve aún más crucial. El cuadro de supuestos financieros, presentado en términos generales, emerge como una visión estratégica de los aspectos fundamentales que influyen en la salud financiera del estudio.

La proyección de la inflación, los salarios básicos, el comportamiento de la demanda esperada y los gastos, todos estos factores intrínsecamente relacionados, brindan una visión del panorama financiero que el estudio puede enfrentar en los próximos años. La importancia radica en que estos supuestos sirven como cimientos para la toma de decisiones informadas y el diseño de estrategias financieras adecuadas que puedan adaptarse a las dinámicas económicas cambiantes.

Tabla 14

Supuestos financieros.

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Inflación proyectada	1.65%	1.39%	1.54%	1.54%	1.54%
Salarios básicos proyectados	475.00	500.00	525.00	550.00	575.00
Incremento anual de sueldos		5%	5%	5%	5%
Comportamiento de la demanda esperada		10%	20%	20%	20%
Comportamiento de los gastos		5%	5%	5%	5%

Nota. Fuente: Autor: Vanessa Salazar Morales

Inflación

En el marco de la planificación financiera del estudio de diseño arquitectónico, se considera prudente contemplar la inflación proyectada en el Ecuador como un elemento influyente en las variables económicas a lo largo del período estipulado. Se ha establecido una estimación anual de inflación, basada en datos históricos y proyecciones económicas,

que se anticipa en un 1.65% en el primer año y se ajusta gradualmente en los años siguientes, con cifras que oscilan entre 1.39% y 1.54%. La consideración de la inflación proyectada permite una mejor comprensión de los posibles impactos financieros y brinda una base sólida para la toma de decisiones estratégicas en el desarrollo de proyectos y la prestación de servicios.

Salarios básicos proyectados

Dentro del cuadro de supuestos financieros, se destacan los salarios básicos proyectados a lo largo de los años. Estos salarios, que abarcan un horizonte de cinco años, muestran una tendencia ascendente en su crecimiento. En el primer año, se proyecta un salario de 475.00, y este valor se incrementa gradualmente hasta alcanzar 575.00 en el quinto año. Esta proyección refleja la planificación estratégica del estudio de diseño arquitectónico tipo back office en relación con la compensación de su personal.

Los salarios básicos proyectados no solo representan una parte fundamental de los costos operativos, sino que también reflejan la intención de la empresa de mantener una estructura salarial competitiva.

Incremento anual de sueldos

Dentro del cuadro se presenta un aumento anual constante en los sueldos a lo largo de los períodos contemplados. Este incremento anual del 5%, esta decisión se relaciona con la retención de talentos y la motivación del equipo, además de ser un factor crucial en la evaluación de los costos laborales a lo largo del tiempo. El incremento anual de sueldos, debidamente ajustado por la inflación proyectada, contribuye a mantener una relación equitativa y competitiva en el mercado laboral, fortaleciendo así la estabilidad y el crecimiento sostenible del estudio.

Comportamiento de la demanda esperada

El análisis de supuestos financieros en el contexto del tema de tesis incluye una proyección del comportamiento de la demanda esperada a lo largo de cinco años. Esta variable crucial refleja las previsiones de crecimiento de la demanda de los servicios de

diseño arquitectónico proporcionados por el estudio. En el primer año, se anticipa un aumento del 10% en la demanda, seguido de incrementos sucesivos del 20% en los años siguientes. La progresión constante y significativa en el crecimiento de la demanda refleja la confianza en la propuesta de valor del estudio y su capacidad para atender las necesidades cambiantes de los clientes en el sector de la construcción.

Comportamiento de los gastos

En el análisis se contempla el comportamiento de los gastos a lo largo de un período de cinco años. Esta variable refleja las proyecciones de incremento anual de los costos operativos y gastos asociados al funcionamiento del estudio de diseño arquitectónico. La estimación constante de un aumento del 5% en los gastos en cada año demuestra la consideración de posibles factores inflacionarios y de otras variables que puedan influir en los costos. Esta previsión del aumento gradual en los gastos permite al estudio anticipar y planificar adecuadamente la asignación de recursos financieros para mantener un equilibrio entre la calidad de los servicios ofrecidos y la eficiencia en la operación.

Inversión inicial

A continuación, el cuadro detallado del monto de inversión total destaca los recursos necesarios para establecer y poner en marcha este emprendimiento. Cada partida financiera representa lo suficiente para materializar las metas y objetivos trazados.

Tabla 15*Inversión inicial.*

Descripción	Tipo de activo	Unidades	Costo unitario	Costo total	Vida útil	Depreciación anual
Capital de trabajo	activo corriente	1	\$15,658.12	\$ 15,658.12		
Gastos preoperativos	otros activos	1	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00		
Impresora	equipos de cómputo	1	\$ 892.00	\$ 892.00	3	\$297.33
Laptop	equipos de cómputo	1	\$ 1,420.00	\$ 1,420.00	3	\$473.33
Mouse	equipos de cómputo	1	\$ 25.00	\$ 25.00	3	\$8.33
Inversión total				21,995.12		779.00

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

Según lo detallado anteriormente, el estudio de arquitectura requiere de diversos activos necesarios para establecer y mantener el funcionamiento eficiente del estudio. En primer lugar, se destina una cantidad de \$15,658.12 como capital de trabajo, para garantizar la fluidez de las operaciones diarias y la solvencia financiera inicial por los siguientes 3 meses. Además, se han considerado gastos preoperativos por un total de \$4,000. Estos gastos comprenden diversos aspectos que son esenciales para el lanzamiento del estudio, como la obtención de licencias y permisos necesarios, y herramientas, así como actividades de marketing y promoción inicial.

Según la experiencia del autor, los equipos de cómputo que se contemplan para el funcionamiento del estudio serán sólo para el administrador; es decir, el resto del personal tendrá su propio equipo de cómputo. Entre los equipos tenemos; una impresora con un costo de \$892, una laptop con un valor de \$1,420 y un mouse con un costo de \$25. Estos activos tecnológicos son fundamentales para el desarrollo de las actividades diarias del

estudio, desde la creación y edición de diseños hasta la comunicación con los clientes y la gestión de proyectos. El monto total de la inversión inicial asciende a \$21,995.12, lo que refleja la suma de los costos mencionados anteriormente. Esta inversión para comenzar las operaciones y cumplir con los objetivos iniciales.

En cuanto la estructura de financiamiento se compone de dos fuentes principales: aportes propios y aportes de terceros a través del Banco del Pichincha. Los aportes propios, que representan el 50% del financiamiento total y el 50% de aportes de terceros.

Esta combinación busca optimizar el riesgo financiero y garantizar un flujo de efectivo estable en los primeros años de operación. La tasa a pagar del 15.60% y el plazo de deuda de tres años reflejan una estrategia de financiamiento que busca equilibrar la carga financiera a lo largo del tiempo y que permite mantener una flexibilidad en la gestión de los recursos.

Tabla 16

Financiamiento de la inversión inicial

Financiamiento	Valor	%
Aportes propios	\$10,997.56	50%
Aportes de terceros (Bancos)	\$10,997.56	50%

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

Tabla 17

Tasa y plazo de deuda.

Total financiamiento	
Tasa a pagar	15.60%
Plazo de deuda (años)	3

Nota. Fuente: Banco del Pichincha. Autor: Vanessa Salazar Morales

Necesidades de nómina

La estructura de la nómina refleja una distribución equitativa de los recursos destinados al personal, con un enfoque específico en los cargos que recibirán los beneficios del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Se han detallado los salarios de los cargos de nivel administrativo y operativo:

Área administrativa en los primeros 2 años:

- Gerente general

Área administrativa a partir del año 3:

- Gerente general
- Contador

Área operativa en los primeros 2 años:

- Jefe de proyectos

Área operativa a partir del año 3:

- Jefe de proyectos residenciales
- Jefe de proyectos comerciales

En el área administrativa, el gerente general y el contador forman parte de la nómina, con salarios proyectados de acuerdo a la evolución de los años. En los primeros años, el contador presta sus servicios de manera externa a la nómina, a partir del tercer año pertenece estructura financiera del estudio.

En el ámbito operativo, se mantiene con un sólo jefe de proyectos en los primeros dos años, en el año 3 y en adelante se agrega otro jefe de proyectos, cada uno se especializará en un área, en este caso sería residencial y comercial. Se ha considerado la proyección de incremento anual en los salarios, destacando la importancia de mantener la competitividad en el mercado laboral y recompensar el compromiso y la experiencia a lo largo del tiempo.

Es importante señalar que el resto del personal será contratado por honorario profesional y de manera remota, lo que permite flexibilidad en los recursos humanos y la

optimización de costos operativos. La estructura de nómina del estudio de arquitectura refleja una combinación de estrategias para garantizar una gestión financiera sólida y una compensación justa para el equipo que desempeña un papel esencial en el logro de los objetivos de la empresa.

A continuación, se detalla los salarios anuales tanto del personal administrativo, la información desglosada por mes y por cargo se encuentra en Anexo 1

Proyecciones mensuales del área administrativa.

Tabla 18

Personal administrativo

Nómina	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	\$1,123.93	\$1,201.02	\$1,261.07	\$1,324.02	\$1,390.01
Contador	\$0.00	\$0.00	\$742.55	\$830.33	\$869.55
Total mensual	\$1,123.93	\$1,201.02	\$2,003.62	\$2,154.34	\$2,259.56

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

A continuación, se detalla los salarios anuales tanto del personal administrativo, la información desglosada por mes y por cargo se encuentra en Anexo 2

Proyecciones mensuales para el área operativa.

Tabla 19*Personal operativo*

Nómina	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Jefe de proyectos residenciales	\$1,003.45	\$1,072.20	\$1,125.81	\$1,182.00	\$1,240.89
Jefe de proyectos comerciales	\$0.00	\$0.00	\$1,055.81	\$1,182.00	\$1,240.89
Total mensual	\$1,003.45	\$1,072.20	\$2,181.62	\$2,363.99	\$2,481.78

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

Necesidad en servicios

La oferta de servicios del estudio de arquitectura se encuentra estructurada en diversas categorías que atienden las necesidades tanto de arquitectos independientes como de empresas de construcción. Según la experiencia del autor, se estima dos segmentos de clientes, los arquitectos independientes, con un promedio de 100 m² de construcción por proyecto, y las empresas de construcción, con un promedio de 200m² por proyecto.

Para ambos segmentos, se ofrecen servicios esenciales como la "Elaboración de planos y documentación técnica", "Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas", y "Diseño arquitectónico personalizado". Debido a la demanda de estos servicios en el mercado, se espera por lo menos la cantidad de 2 proyectos por servicio.

A continuación, se detalla en metros cuadrados la proyección de demanda en el mes de enero:

Tabla 20

Oferta de servicios expresado en m2 por proyecto.

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	M2/ PROYECTO	CANT.	TOTAL (M2)
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	100	2	200
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	100	2	200
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	100	2	200
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	200	2	400
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	200	2	400
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	200	2	400
TOTAL	900 m2		1,800 m2

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

En el siguiente gráfico se describe la demanda de servicios anuales, ver Anexo 3 *Comportamiento de la demanda esperada: año 1 (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada mes por metro cuadrado m2)*, para mayor detalle en cuanto la demanda mensual.

Tabla 21

Demanda anual de servicios expresado en m2 totales.

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	2,400	2,700	3,600	4,400	5,600
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	2,400	2,700	3,600	4,400	5,600
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	2,400	2,700	3,600	4,400	5,600

Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	4,800	5,400	7,200	8,800	11,200
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	4,800	5,400	7,200	8,800	11,200
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	4,800	5,400	7,200	8,800	11,200
Total	21,600	24,300	32,400	39,600	50,400

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

Ventas

A continuación, se detalla el precio de venta por m2 según el servicio requerido:

Tabla 22

Precios de venta individuales (por metro cuadrado m2)

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	PVP
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	\$ 4.00
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	\$ 2.00
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	\$ 5.00
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	\$ 3.00
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	\$ 2.00
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	\$ 4.00

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

La estructura de precios del estudio se basa en la diferenciación de servicios y la consideración por metro cuadrado de construcción que posean los proyectos. Esta estrategia busca reflejar el valor real de los servicios ofrecidos, estableciendo tarifas competitivas y equitativas que respalden la sostenibilidad financiera del estudio y a sus clientes a lo largo del tiempo.

En la siguiente tabla se proyecta las ventas por servicio por año que se esperan alcanzar, esta información se toma en consideración los m2 de construcción por proyecto

descrito en la **Tabla 21**

Demanda anual de servicios expresado en m2 totales.

Tabla 23

Ventas totales por año.

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	9,600.00	11,880.00	17,424.00	23,425.60	32,795.84
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	4,800.00	5,940.00	8,712.00	11,712.80	16,397.92
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	12,000.00	14,850.00	21,780.00	29,282.00	40,994.80
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	14,400.00	17,820.00	26,136.00	35,138.40	49,193.76
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	9,600.00	11,880.00	17,424.00	23,425.60	32,795.84
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	19,200.00	23,760.00	34,848.00	46,851.20	65,591.68
TOTAL	69,600.00	86,130.00	126,324.00	169,835.60	237,769.84

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

Costos

En cuanto los costos que conlleva realizar las ventas proyectadas, tenemos dos momentos importantes, al inicio del estudio de arquitectura y a partir del tercer año en adelante. Primero, el área operativa estará conformado por un jefe de proyectos en oficinas y 3 arquitectos que trabajarán de manera remota y por honorario profesional. Luego, en el año 3, se agrega a la nómina de empleados, un jefe de proyectos más, resultando en dos jefes de proyectos, uno se encargará del ámbito residencial y el otro del ámbito comercial. A su vez, se agregan a los costos operativos un equipo conformado por tres arquitectos, también trabajarán de forma remota.

A continuación, se detalla los costos de cada profesional por mes con un aumento del 5 % cada año, según los supuestos planteados en la **Tabla 14**, incremento anual de sueldos.

Tabla 24

Costos de venta individuales, por mes en los primeros 5 años

OFERTA SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Honorario arquitecto dibujante 1 (remoto)	550.00	550.00	577.50	606.38	636.69
Honorario arquitecto dibujante 2 (remoto)	550.00	550.00	577.50	606.38	636.69
Honorario arquitecto dibujante 3 (remoto)	550.00	550.00	577.50	606.38	636.69
Sueldo jefe de proyectos	1,003.45	1,072.20	1,125.81	1,182.00	1,240.89
honorario arquitecto dibujante 4 (remoto)			577.50	606.38	636.69
Honorario arquitecto dibujante 5 (remoto)			577.50	606.38	636.69
Honorario arquitecto dibujante 6 (remoto)			577.50	606.38	636.69
Sueldo jefe de proyectos			1,055.81	1,182.00	1,240.89

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

Tabla 25

Costos de venta totales por año

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Honorario arquitecto dibujante 1 (remoto)	6,600.00	6,600.00	6,930.00	7,276.50	7,640.33
Honorario arquitecto dibujante 2 (remoto)	6,600.00	6,600.00	6,930.00	7,276.50	7,640.33
Honorario arquitecto dibujante 3 (remoto)	6,600.00	6,600.00	6,930.00	7,276.50	7,640.33
Sueldo jefe de proyectos	12,041.40	12,866.40	13,509.72	14,183.96	14,890.65
Honorario arquitecto dibujante 4 (remoto)	-	-	6,930.00	7,276.50	7,640.33
Honorario arquitecto dibujante 5 (remoto)	-	-	6,930.00	7,276.50	7,640.33
Honorario arquitecto dibujante 6 (remoto)	-	-	6,930.00	7,276.50	7,640.33
Sueldo jefe de proyectos	-	-	12,669.72	14,183.96	14,890.65
TOTAL	31,841.40	32,666.40	67,759.44	72,026.91	75,623.26

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

Para mayor información acerca de como se compone la proyección de manera mensual y por cada año, referirse a los siguientes anexos, Anexo 14

Costos proyectados: año 1 **Anexo 14**, **Anexo 15**,

Anexo 16, **Anexo 17** y **Anexo 18**.

Gastos operacionales

La estructura de los gastos operacionales del estudio de arquitectura se compone de la siguiente manera. En primer lugar, los salarios representan una parte significativa de los gastos, el 43.8%, reflejando el compromiso de la empresa con su talento humano. A medida que la empresa crece, se prevé un incremento en los sueldos, conformando un 53.1% con respecto al total de los gastos operacionales. El espacio de trabajo es otro componente esencial, se plantea empezar alquilando una oficina coworking durante los primeros 2 años; después, pasar a una oficina más amplia en el sector de Olivos. Esta elección brinda flexibilidad a las necesidades y formalidad a la imagen del estudio, permitiendo ajustar los gastos operativos de acuerdo con el crecimiento y las metas establecidas. La inversión en publicidad es un reflejo del enfoque en la promoción y el posicionamiento de la marca. A medida que la empresa se consolida en el mercado, se anticipa un aumento en los gastos publicitarios para mantener una presencia destacada y atraer nuevos clientes.

El estudio también ha previsto partidas para suministros de oficina, movilización y comunicación, reconocimiento de la importancia de mantener una infraestructura funcional y mantener una operación eficiente. En cuanto la partida para servicios de outsourcing contable, sólo se contempla para los dos primeros años, luego se contrata un contador en el año 3 que se encargará directamente de ámbito contable de la empresa. En la **Tabla 27** se detalla los gastos operacionales totales en los 5 primeros años, ver los anexos, **Anexo 19**, **Anexo 20**, **Anexo 21**, **Anexo 22** y **Anexo 23** para mayor desglose por año.

Tabla 26*Porcentaje de Gastos operacionales en los años 1 y 3*

	AÑO 1	%	AÑO 3	%
SUELDOS	13,487.20	43.8%	24,043.45	53.1%
OFICINA COWORKING	2,400.00	7.8%	-	
OFICINA EN OLIVOS	-		10,800.00	23.8%
MEET BUSINESS STANDARD	144.00	0.5%	158.76	0.4%
INTERNET	1,199.88	3.9%	1,322.87	2.9%
PUBLICIDAD	4,200.00	13.6%	4,630.50	10.2%
MOVILIZACIÓN	1,200.00	3.9%	1,323.00	2.9%
SUMINISTROS DE OFICINA	1,800.00	5.8%	1,984.50	4.4%
HONORARIO OUTSOURCING CONTABLE	5,400.00	17.5%	-	
CELULAR	960.00	3.1%	1,058.40	2.3%
TOTAL	30,791.08	100.0%	45,321.48	100.0%

*Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales***Tabla 27***Gastos operacionales: administrativos y de ventas*

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	13,487.20	14,412.20	24,043.45	25,852.12	27,114.73
OFICINA COWORKING	2,400.00	2,520.00	-	-	-
OFICINA EN OLIVOS	-	-	10,800.00	11,340.00	11,907.00
MEET BUSINESS STANDARD	144.00	151.20	158.76	166.70	175.03
INTERNET	1,199.88	1,259.87	1,322.87	1,389.01	1,458.46
PUBLICIDAD	4,200.00	4,410.00	4,630.50	4,862.03	5,105.13
MOVILIZACIÓN	1,200.00	1,260.00	1,323.00	1,389.15	1,458.61
SUMINISTROS DE OFICINA	1,800.00	1,890.00	1,984.50	2,083.73	2,187.91
HONORARIO OUTSOURCING CONTABLE	5,400.00	6,000.00	-	-	-
CELULAR	960.00	1,008.00	1,058.40	1,111.32	1,166.89
TOTAL	30,791.08	32,911.27	45,321.48	48,194.05	50,573.75

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

Préstamo bancario

El préstamo requerido del Banco del Pichincha, es de \$10,997.56, ha sido acordada para proporcionar el capital necesario para el desarrollo y funcionamiento del estudio en sus primeros años de operación. La tasa anual del préstamo, establecida en 15.60%, refleja el costo financiero asociado al capital adquirido. Los pagos se realizan en una frecuencia mensual, con un total de 12 pagos por año. Esto conlleva una tasa por período del 1.30%. El plazo de deuda, de 3 años, está destinado a amortizar el préstamo en un período de tiempo que se considera manejable y adecuado para la capacidad de generación de ingresos del estudio. Con un total de 36 cuotas de \$384.47, ver **Anexo 24**, el dividendo mensual refleja la obligación financiera a lo largo de la duración del préstamo.

Tabla 28

Componentes del préstamo al Banco del Pichincha

Partidas	Valores
Préstamo	\$10,997.56
Tasa anual	15.60%
Pagos por año	12
Tasa por período	1.30%
Plazo Deuda (años)	3
Cuotas (número)	36
Dividendo	\$384.47

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de pérdidas y ganancias del estudio de arquitectura en los primeros cinco años muestra una evolución financiera significativa, ver **Anexo 26**. En el primer año, las ventas alcanzan los \$69,600, con un costo de ventas de \$31,841.40, lo que resulta en una utilidad bruta en ventas de \$37,758.60. Los gastos desembolsables, que incluyen salarios, oficina y otros gastos operacionales, se estiman en \$30,791.08, dejando una utilidad operacional de \$2,188.52.

Conforme avanzan los años, las ventas aumentan gradualmente, alcanzando los \$237,769.84 en el quinto año. A medida que la empresa expande su presencia en el mercado, los gastos también crecen, especialmente los gastos desembolsables. Sin embargo, la utilidad operacional sigue aumentando, llegando a \$110,793.83 en el quinto año.

El análisis muestra que, a lo largo de los años, la empresa mantiene un equilibrio entre ingresos y gastos, lo que resulta en una utilidad antes de impuesto a la renta de \$94,174.75 en el quinto año. A pesar del pago de impuesto a la renta y la reserva legal, la utilidad del ejercicio muestra un crecimiento constante, alcanzando \$63,567.96 en el quinto año. El estado de pérdidas y ganancias refleja la salud financiera del estudio de arquitectura, mostrando un crecimiento sostenido en los ingresos y una administración efectiva de los gastos. La empresa logra mantener márgenes de utilidad saludables, lo que indica una operación rentable y una base financiera sólida.

Flujo de Caja

El flujo de caja en el año cero, se evidencia una inversión inicial significativa de \$21,995.12, principalmente destinada a la puesta en marcha del estudio, ver **Anexo 27**. En el primer año, el flujo de caja refleja una salida de efectivo de -\$10,997.56 debido a la inversión inicial. Sin embargo, a partir del segundo año, el estudio comienza a generar utilidades, contribuyendo a un flujo de caja positivo de \$2,353.84. La inclusión de gastos no desembolsables en los primeros cinco años también impacta en el flujo de caja, con una cantidad constante de \$779.00 anuales.

El análisis del flujo de caja también revela la administración de deudas. Aunque hay deudas no pagadas que incrementan el flujo de efectivo, se observa un flujo negativo cuando se registran pagos de deudas en el periodo. La amortización de capital pagado también contribuye a este equilibrio financiero, mostrando una progresión coherente con el reembolso de préstamos.

La obtención de un préstamo a largo plazo de \$10,997.56 en el primer año influye positivamente en el flujo de caja, proporcionando un impulso financiero adicional. A medida que el estudio avanza, los flujos de caja positivos aumentan consistentemente, alcanzando un pico de \$93,869.91 en el quinto año. El flujo de caja del estudio de arquitectura en los primeros cinco años muestra una planificación financiera estratégica, donde las inversiones iniciales, las utilidades generadas y la gestión de deudas contribuyen a un flujo de efectivo positivo y creciente.

Balance General

Durante los primeros cinco años de operación del estudio de arquitectura, su balance general presenta una evolución financiera significativa y una estructura sólida, ver **Anexo 28**. Al inicio, en el año 0, los activos totales, \$21,995.12, se componen principalmente de efectivo, activos fijos netos y otros activos. A medida que el estudio avanza al año 1, los activos totales disminuyen ligeramente a \$19,569.96, principalmente debido a una reducción en los activos fijos netos.

A medida que el estudio entra en el año 2, los activos totales aumentan nuevamente, impulsados por un incremento en el efectivo y otros activos. Esto puede indicar un crecimiento constante de la operación y una mejor gestión de recursos financieros. En el año 3, los activos totales continúan en aumento, alcanzando su punto máximo en \$35,516.45. Esto puede reflejar una fase de expansión y crecimiento más agresivo, respaldada por una sólida base financiera.

En el año 4, los activos totales muestran una ligera disminución, lo que podría estar relacionado con la estrategia financiera para consolidar la operación y reducir ciertos activos. El patrimonio del estudio ha experimentado un crecimiento constante durante estos años, impulsado por utilidades retenidas y una reserva legal acumulada.

A medida que el estudio llega al año 5, el balance general refleja un alto nivel de patrimonio y activos totales, lo que sugiere una operación rentable y establecida en el

mercado. La estructura de pasivos y patrimonio se mantiene equilibrada, indicando una gestión financiera sólida y prudente.

Indicadores económicos: VAN, TIR Y PAYBACK.

Tabla 29

Indicadores económicos

Indicadores	
TIR	99.67%
VAN	\$ 67,979.60
PAYBACK	AÑO 2, MES 2.
Tasas	
% Tasa de retorno esperada	25%
% Interes del Banco	16%
WACC (Tasa de descuento)	17%
Impuestos	36%

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales

VAN

El Valor Actual Neto (VAN) del estudio de arquitectura en los primeros cinco años es de \$67,979.60. Esta cifra representa la diferencia entre los flujos de efectivo proyectados y los costos iniciales de inversión, descontados a una tasa de retorno esperada del 25%. El VAN positivo indica que la inversión es rentable y generará un retorno satisfactorio en relación con la tasa de descuento utilizada.

TIR

La Tasa Interna de Retorno (TIR) del 99.67% supera significativamente la tasa de descuento de referencia, lo que refuerza la viabilidad financiera del proyecto.

PAYBACK

Basado en los datos proporcionados, el payback ocurre en el segundo año y dos meses, lo que significa que la inversión inicial se recupera en ese período. Esta rapidez en la recuperación de la inversión sugiere una eficiente gestión de los recursos financieros y una operación rentable.

Tabla 30*Tiempo de recuperación de la inversión inicial*

	0	1	2	3	4	5
FLUJO	-\$ 10,997.56	\$ 2,353.84	\$ 15,688.75	\$ 1,815.74	\$ 42,892.56	\$ 93,869.91
VALOR PRESENTE FLUJO	-\$ 10,997.56	\$ 2,003.74	\$ 11,368.84	\$ 1,120.07	\$ 22,523.56	\$ 41,960.95
PAYBACK	-\$ 10,997.56	-\$ 8,993.82	\$ 2,375.01	\$ 3,495.08	\$ 26,018.64	\$ 67,979.60

*Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales***Punto de equilibrio**

En los primeros cinco años de operación, el estudio de arquitectura logra recuperar su inversión inicial y alcanza su punto de equilibrio en diferentes momentos. En el año 1, alcanza un punto de equilibrio del 98%, lo que indica que las ventas cubren casi por completo los costos fijos y variables. Esto demuestra una rápida recuperación y estabilidad financiera. En el año 2, el punto de equilibrio se sitúa en el 65%, lo que refleja una mejora en la eficiencia operativa y una mayor rentabilidad. En el año 3, el punto de equilibrio es del 79%, indicando una expansión en las operaciones y una sólida posición financiera. A medida que el estudio se consolida en el mercado, el punto de equilibrio se reduce al 50% en el año 4 y al 32% en el año 5. Esto muestra una disminución en la dependencia de las ventas para cubrir los costos y un aumento en la rentabilidad neta.

Tabla 31*Punto de equilibrio*

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO FIJO	\$ 37,069.24	\$ 34,667.28	\$ 46,467.79	\$ 48,973.05	\$ 51,352.75
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 37,758.60	\$ 53,463.60	\$ 58,564.56	\$ 97,808.69	\$ 162,146.58
% Equilibrio	98%	65%	79%	50%	32%
VENTAS	\$ 69,600.00	\$ 86,130.00	\$ 126,324.00	\$ 169,835.60	\$ 237,769.84
COSTOS VARIABLES	\$ 31,841.40	\$ 32,666.40	\$ 67,759.44	\$ 72,026.91	\$ 75,623.26
COSTOS FIJOS	\$ 37,069.24	\$ 34,667.28	\$ 46,467.79	\$ 48,973.05	\$ 51,352.75

UTILIDAD	\$ 689.36	\$ 18,796.32	\$ 12,096.77	\$ 48,835.64	\$ 110,793.83
VERIFICACIÓN					
VENTAS	\$ 68,329.31	\$ 55,849.08	\$ 100,231.21	\$ 85,037.10	\$ 75,303.07
COSTOS VARIABLES	\$ 31,260.07	\$ 21,181.80	\$ 53,763.43	\$ 36,064.05	\$ 23,950.32
COSTOS FIJOS	\$ 37,069.24	\$ 34,667.28	\$ 46,467.79	\$ 48,973.05	\$ 51,352.75
UTILIDAD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Indicadores económicos

En la siguiente tabla se detalla los indicadores económicos, liquidez, rotación, endeudamiento y rentabilidad.

Tabla 32

Indicadores económicos

LIQUIDEZ	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZÓN CORRIENTE	\$ 72.08	\$ 4.95	\$ 8.10	\$ 4.43	\$ 4.29
CAPITAL DE TRABAJO	\$17,762.07	\$26,887.05	\$31,131.37	\$ 60,706.09	\$ 132,116.16
ROTACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	\$ 3.56	\$ 2.50	\$ 3.56	\$ 2.12	\$ 1.37
ENDEUDAMIENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ENDEUDAMIENTO	\$ 0.50	\$ 0.42	\$ 0.32	\$ 0.12	\$ 0.22
LEVERAGE TOTAL	\$ 1.00	\$ 0.71	\$ 0.47	\$ 0.14	\$ 0.28
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	\$ 0.11	\$ 0.05	-	-	-
COBERTURA GASTO FINANCIERO	\$ 1.46	\$ 20.24	\$ 33.93	-	-
RENTABILIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN BRUTO	\$ 0.54	\$ 0.62	\$ 0.46	\$ 0.58	\$ 0.68
MARGEN OPERATIVO	\$ 0.03	\$ 0.23	\$ 0.10	\$ 0.29	\$ 0.47
MARGEN NETO	\$ 0.01	\$ 0.13	\$ 0.05	\$ 0.16	\$ 0.27
ROA	\$ 0.02	\$ 0.31	\$ 0.20	\$ 0.35	\$ 0.37
ROE	\$ 0.03	\$ 0.46	\$ 0.22	\$ 0.45	\$ 0.48

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Indicadores de liquidez

Los indicadores financieros muestran una evolución en la liquidez y la capacidad del estudio de arquitectura para cumplir con sus obligaciones. La razón corriente en el primer año indica una posición sólida con \$72.08 en activos corrientes por cada \$1 en pasivos corrientes. Sin embargo, en el segundo año, esta cifra disminuye a \$4.95. A partir del tercer año, la razón corriente mejora y se mantiene estable, evidenciando una mejor salud

financiera. El capital de trabajo aumenta progresivamente a lo largo de los cinco años, indicando una mayor capacidad de la empresa para financiar sus operaciones con recursos propios y mantener una posición sólida en el mercado.

Indicadores de rotación

Durante los primeros cinco años, el estudio de arquitectura experimenta variaciones en la rotación del activo total. En el primer año, la rotación se sitúa en \$3.56, lo que indica una alta eficiencia en la utilización de los activos para generar ingresos. Sin embargo, en el segundo año, esta cifra disminuye a \$2.50. Para el tercer año, la rotación del activo total vuelve a aumentar a \$3.56, lo que indica una optimización de la gestión de activos. Sin embargo, en el cuarto año, la rotación cae a \$2.12. El quinto año registra una rotación del activo total de \$1.37, que es la cifra más baja de los cinco años. Esto podría señalar una menor eficiencia en la utilización de los activos en la generación de ingresos. En conjunto, estos cambios en la rotación del activo total reflejan ajustes en la operación y gestión de activos a lo largo de los años, lo que puede estar influenciado por la evolución del negocio y las estrategias financieras.

Indicadores de endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento mantienen una disminución constante durante los 5 primeros años. El índice de endeudamiento muestra una reducción gradual de 0.50 en el año 1 a 0.22 en el año 5, lo que indica una disminución significativa de la dependencia de la deuda en relación con los recursos propios. El indicador de leverage total también sigue una tendencia descendente, disminuyendo de 1.00 en el año 1 a 0.28 en el año 5. Esta disminución en el apalancamiento refleja una mayor proporción de financiamiento basado en el capital propio, lo que a su vez reduce el riesgo financiero de la empresa. Los indicadores de cobertura pasivo financiero y cobertura gasto financiero muestran valores variables en los primeros años, indicando la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones financieras. Se debe tener en cuenta que la empresa termina de pagar sus obligaciones con

el banco en el tercer año, debido a eso la cobertura pasivo financiero disminuye con el tiempo. Por otro lado la cobertura gasto financiero muestra un aumento significativo.

Finalmente, los indicadores financieros de endeudamiento demuestran que el estudio de arquitectura ha gestionado de manera efectiva su estructura de financiamiento, reduciendo gradualmente su dependencia de la deuda.

Indicadores de rentabilidad

Los indicadores financieros de rentabilidad muestran una mejora constante en el desempeño del estudio de arquitectura en los primeros cinco años. El margen bruto, que indica la rentabilidad después de considerar los costos directos, experimenta un aumento progresivo, pasando de \$0.54 en el primer año a \$0.68 en el quinto año. El margen operativo también se fortalece, evidenciando la eficiencia en la operación.

El margen neto, que refleja la rentabilidad neta de todos los costos, se eleva desde \$0.01 en el año inicial hasta \$0.27 en el quinto año, demostrando una gestión financiera sólida. Los indicadores ROA (rendimiento de activos) y ROE (rendimiento de patrimonio) muestran un crecimiento constante, destacando una buena utilización de los activos y un retorno positivo para los inversionistas.

Estos indicadores sugieren un incremento gradual en la rentabilidad del estudio a medida que avanza en sus operaciones, lo que refleja una gestión financiera exitosa y un enfoque en la eficiencia operativa.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

En relación a la hipótesis planteada al inicio de este trabajo de titulación, expone que la creación de un estudio de arquitectura remoto en Guayaquil, Ecuador, sería una opción viable y rentable en el mercado actual. Tras el análisis y resultados obtenidos a lo largo de esta investigación, se concluye que esta hipótesis se ha confirmado de manera satisfactoria. La creación de un estudio de arquitectura remoto ha demostrado ser una alternativa efectiva y prometedora para adaptarse a las demandas cambiantes del sector.

El diseño de la investigación se centró en responder a la pregunta fundamental formulada en la formulación del problema: "¿Qué aceptación tendría en el sector de la construcción de la ciudad de Guayaquil la creación de un estudio de desarrollo y apoyo de proyectos arquitectónicos?" Este enfoque de investigación se sistematizó en una serie de interrogantes específicas, como el impacto de la limitación de presupuesto y tiempo en los arquitectos iniciales, los efectos de los costos elevados para contratar profesionales y la calidad de los entregables arquitectónicos. Esta fase proporcionó el marco necesario para comprender y abordar las problemáticas planteadas, y orientó la recopilación y análisis de datos.

La propuesta comercial elaborada en este trabajo proporciona un enfoque sólido para la creación y operación del estudio de arquitectura remoto. Al analizar las necesidades de los segmentos de los clientes, se puede diseñar una oferta de servicios personalizada. La clave fue comprender cómo los clientes, arquitectos y empresas de construcción en Guayaquil, valoran la documentación técnica en sus proyectos. Esto permite centrarse en ofrecer soluciones especializadas que realmente impulsan su crecimiento y rentabilidad. El diseño de investigación también respaldó la identificación de los canales de comunicación y distribución más efectivos, como las visitas directas, plataformas digitales y herramientas de videoconferencia, para llegar a los clientes de manera eficiente y ofrecer un servicio accesible. Además, las estrategias de gestión de recursos humanos y operativas contribuirán a mantener la eficiencia y la calidad en la prestación de servicios.

El análisis financiero detallado llevado a cabo en este trabajo ha proporcionado información crucial sobre la sostenibilidad y la rentabilidad del estudio de arquitectura remoto. Los datos proyectados indican que, a lo largo de los años, el negocio será capaz de cubrir sus costos, generar utilidades y mantener una posición financiera sólida. Esto respalda la viabilidad económica de la empresa y sugiere que es una inversión prometedora.

Recomendaciones

El autor de este trabajo de titulación, tras completar el análisis y evaluación de la hipótesis planteada, considera importante destacar la ausencia de un enfoque más profundo en la influencia de la variable "experiencia previa de los arquitectos" en la aceptación de la propuesta de estudio de desarrollo y apoyo de proyectos arquitectónicos de manera remota. Es decir, futuras investigaciones podrían explorar cómo la trayectoria profesional de los arquitectos, su historial de proyectos y la percepción del mercado afectan directamente la adopción de este tipo de servicios remotos.

En cuanto al diseño de la investigación, se recomienda la inclusión de un análisis comparativo más detallado entre diferentes ciudades o regiones dentro de Ecuador. Esto permitiría identificar posibles variaciones en la aceptación y demanda de un estudio de diseño tipo back office en contextos urbanos diversos. Además, sería beneficioso considerar la opinión de otros actores del sector de la construcción, para obtener una comprensión más completa de las necesidades del mercado.

En relación a la propuesta comercial, se sugiere una evaluación más profunda de las estrategias de marketing y promoción específicas que podrían utilizarse para la introducción de este tipo de estudios en el mercado. Además, se podría investigar cómo las alianzas estratégicas con otras empresas del sector de la construcción podrían impulsar la adopción de estos servicios de manera más efectiva.

Finalmente, en el análisis financiero, se podría profundizar en el impacto de las variaciones macroeconómicas, como tasas de interés y políticas gubernamentales de los

países origen de los empleados de modalidad remota, en la viabilidad financiera a largo plazo de un estudio de diseño arquitectónico. Además, sería interesante explorar modelos de financiamiento alternativos que puedan reducir la dependencia de préstamos bancarios y aumentar la estabilidad financiera en diferentes escenarios económicos.

Bibliografía

- Architects, A. I. (2017). *The Architecture Student's Handbook of Professional Practice, 15th Edition*. John Wiley and Sons.
- Ching, F. D. (2014). *Architecture: Form, Space, and Order*. John Wiley and Sons.
- Ecuador, B. C. (2022, Marzo). *Banco Central del Ecuador* . Retrieved from Informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2021 y perspectivas 2022:
https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2021pers2022.pdf
- Ecuador, B. C. (2023, Marzo). *Banco Central del Ecuador*. Retrieved from Informe de la evolución de la economía ecuatoriana en 2022 y perspectivas 2023:
https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2022pers2023.pdf
- Fried, J., & Hansson, D. (2013). *Remote: office not required*. New York: Crown Business.
- Joyner, S. (2020, Enero 30). *Archinect*. Retrieved from Exploring Remote Work and 'Radical Flexibility' in Architecture With Diana Nicklaus:
<https://archinect.com/features/article/150180940/exploring-remote-work-and-radical-flexibility-in-architecture-with-diana-nicklaus>
- Joyner, S. (2020, Marzo 17). *Archinect*. Retrieved from Running a Virtual Architecture Practice With Jennifer Kretschmer:
<https://archinect.com/features/article/150189860/running-a-virtual-architecture-practice-with-jennifer-kretschmer>
- Morgan, J. (2014). *The Future of Work: Attract New Talent, Build Better Leaders, and Create a Competitive Organization*. Wiley.
- Neufert, E. (2012). *Architects' Data* . George Atkinson OBE BA (Arch) RIBA.
- Pedrosa, S. (2017, febrero 7). *Back office*. Retrieved from Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/back-office.html>

UTPL. (2023, Junio 1). *UTPL BLOG*. Retrieved from La Vivienda de Interés Social y su aporte al desarrollo de las comunidades: <https://noticias.utpl.edu.ec/la-vivienda-de-interes-social-y-su-aporte-al-desarrollo-de-las-comunidades#:~:text=En%20Ecuador%2C%20seg%C3%BAn%20un%20diagn%C3%B3stico,hogares%20sufren%20de%20d%C3%A9ficit%20habitacional.>

Vissers, C., Pires, L., Quartel, D., & Sinderen, M. (2016). *Architectural Design: Conception and Specification of Interactive Systems*. Springer.

Watson, D., & Crosbie, M. (2004). *Time Saver Standards for Architectural Design : Technical Data for Professional Practice*. McGraw Hill.

Anexos

Anexo 1

Proyecciones mensuales del área administrativa

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo		Aporte Patronal ^a	Total
Gerente General	\$900.00	\$75.00	\$39.58		\$109.35	\$1,123.93
Total mensual	\$900.00	\$75.00	\$39.58	\$0.00	\$109.35	\$1,123.93
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal ^a	Total
Gerente General	\$900.00	\$75.00	\$41.67	\$75.00	\$109.35	\$1,201.02
Total mensual	\$900.00	\$75.00	\$41.67	\$75.00	\$109.35	\$1,201.02
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal ^a	Total
Gerente General	\$945.00	\$78.75	\$43.75	\$78.75	\$114.82	\$1,261.07
Contador	\$580.00	\$48.33	\$43.75		\$70.47	\$742.55
Total mensual	\$1,525.00	\$127.08	\$87.50	\$78.75	\$185.29	\$2,003.62
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal ^a	Total
Gerente General	\$992.25	\$82.69	\$45.83	\$82.69	\$120.56	\$1,324.02
Contador	\$609.00	\$50.75	\$45.83	\$50.75	\$73.99	\$830.33
Total mensual	\$1,601.25	\$133.44	\$91.67	\$133.44	\$194.55	\$2,154.34
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal ^a	Total
Gerente General	\$1,041.86	\$86.82	\$47.92	\$86.82	\$126.59	\$1,390.01
Contador	\$639.45	\$53.29	\$45.83	\$53.29	\$77.69	\$869.55
Total mensual	\$1,681.31	\$140.11	\$93.75	\$140.11	\$204.28	\$2,259.56

Nota. ^a: aporte patronal es del 12.15%. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 2

Proyecciones mensuales para el área operativa.

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo		Aporte Patronal^a	Total
Jefe de proyectos	\$800.00	\$66.67	\$39.58		\$97.20	\$1,003.45
Total mensual	\$800.00	\$66.67	\$39.58	\$0.00	\$97.20	\$1,003.45
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal^a	Total
Jefe de proyectos	\$800.00	\$66.67	\$41.67	\$66.67	\$97.20	\$1,072.20
Total mensual	\$800.00	\$66.67	\$41.67	\$66.67	\$97.20	\$1,072.20
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal^a	Total
Jefe de proyectos	\$840.00	\$70.00	\$43.75	\$70.00	\$102.06	\$1,125.81
Jefe de proyectos comerciales	\$840.00	\$70.00	\$43.75		\$102.06	\$1,055.81
Total mensual	\$1,680.00	\$140.00	\$87.50	\$70.00	\$204.12	\$2,181.62
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal^a	Total
Jefe de proyectos	\$882.00	\$73.50	\$45.83	\$73.50	\$107.16	\$1,182.00
Jefe de proyectos comerciales	\$882.00	\$73.50	\$45.83	\$73.50	\$107.16	\$1,182.00
Total mensual	\$1,764.00	\$147.00	\$91.67	\$147.00	\$214.33	\$2,363.99
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal^a	Total
Jefe de proyectos	\$926.10	\$77.18	\$47.92	\$77.18	\$112.52	\$1,240.89
Jefe de proyectos comerciales	\$926.10	\$77.18	\$47.92	\$77.18	\$112.52	\$1,240.89
Total mensual	\$1,852.20	\$154.35	\$95.83	\$154.35	\$225.04	\$2,481.78

Nota. ^a: aporte patronal es del 12.15%. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 3

Comportamiento de la demanda esperada: año 1 (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada mes por metro cuadrado m2)

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 1
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4,800
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4,800
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4,800
TOTAL	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	21,600

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 4*Comportamiento de la demanda esperada año 2*

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 2
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	200	200	200	300	300	300	200	200	200	200	200	200	2,700
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	200	200	200	300	300	300	200	200	200	200	200	200	2,700
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	200	200	200	300	300	300	200	200	200	200	200	200	2,700
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	400	400	400	600	600	600	400	400	400	400	400	400	5,400
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	400	400	400	600	600	600	400	400	400	400	400	400	5,400
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	400	400	400	600	600	600	400	400	400	400	400	400	5,400
TOTAL	1,800	1,800	1,800	2,700	2,700	2,700	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800	24,300

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 5*Comportamiento de la demanda esperada año 3.*

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 3
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,200
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,200
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,200
TOTAL	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	32,400

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 6*Comportamiento de la demanda esperada año 4.*

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 4
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	300	300	400	400	400	400	400	400	400	400	300	300	4,400
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	300	300	400	400	400	400	400	400	400	400	300	300	4,400
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	300	300	400	400	400	400	400	400	400	400	300	300	4,400
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	600	600	800	800	800	800	800	800	800	800	600	600	8,800
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	600	600	800	800	800	800	800	800	800	800	600	600	8,800
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	600	600	800	800	800	800	800	800	800	800	600	600	8,800
TOTAL	2,700	2,700	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	2,700	2,700	39,600

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 7*Comportamiento de la demanda esperada año 5.*

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 5
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	400	400	500	500	500	500	500	500	500	500	400	400	5,600
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	400	400	500	500	500	500	500	500	500	500	400	400	5,600
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	400	400	500	500	500	500	500	500	500	500	400	400	5,600
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	800	800	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	800	800	11,200
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	800	800	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	800	800	11,200
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	800	800	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	800	800	11,200
TOTAL	3,600	3,600	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	3,600	3,600	50,400

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 8

Precios de venta individuales (por metro cuadrado m2).

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	\$ 4.00	\$ 4.40	\$ 4.84	\$ 5.32	\$ 5.86
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	\$ 2.00	\$ 2.20	\$ 2.42	\$ 2.66	\$ 2.93
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	\$ 5.00	\$ 5.50	\$ 6.05	\$ 6.66	\$ 7.32
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	\$ 3.00	\$ 3.30	\$ 3.63	\$ 3.99	\$ 4.39
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	\$ 2.00	\$ 2.20	\$ 2.42	\$ 2.66	\$ 2.93
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	\$ 4.00	\$ 4.40	\$ 4.84	\$ 5.32	\$ 5.86

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 9*Ventas proyectadas: año 1*

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 1
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,600.00
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	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
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	12,000.00
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	14,400.00
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,600.00
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	19,200.00
TOTAL	5,800.00	5,800.00	5,800.00	5,800.00	5,800.00	5,800.00	5,800.00	5,800.00	5,800.00	5,800.00	5,800.00	5,800.00	69,600.00

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 10*Ventas proyectadas: año 2*

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 2
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	880.00	880.00	880.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	11,880.00
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	440.00	440.00	440.00	660.00	660.00	660.00	440.00	440.00	440.00	440.00	440.00	440.00	5,940.00
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	1,100.00	1,100.00	1,100.00	1,650.00	1,650.00	1,650.00	1,100.00	1,100.00	1,100.00	1,100.00	1,100.00	1,100.00	14,850.00
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,980.00	1,980.00	1,980.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	17,820.00
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	880.00	880.00	880.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	880.00	11,880.00
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	1,760.00	1,760.00	1,760.00	2,640.00	2,640.00	2,640.00	1,760.00	1,760.00	1,760.00	1,760.00	1,760.00	1,760.00	23,760.00
TOTAL	6,380.00	6,380.00	6,380.00	9,570.00	9,570.00	9,570.00	6,380.00	6,380.00	6,380.00	6,380.00	6,380.00	6,380.00	86,130.00

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 11*Ventas proyectadas: año 3*

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 3
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	17,424.00
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	726.00	726.00	726.00	726.00	726.00	726.00	726.00	726.00	726.00	726.00	726.00	726.00	8,712.00
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	1,815.00	1,815.00	1,815.00	1,815.00	1,815.00	1,815.00	1,815.00	1,815.00	1,815.00	1,815.00	1,815.00	1,815.00	21,780.00
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	2,178.00	2,178.00	2,178.00	2,178.00	2,178.00	2,178.00	2,178.00	2,178.00	2,178.00	2,178.00	2,178.00	2,178.00	26,136.00
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	1,452.00	17,424.00
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	2,904.00	2,904.00	2,904.00	2,904.00	2,904.00	2,904.00	2,904.00	2,904.00	2,904.00	2,904.00	2,904.00	2,904.00	34,848.00
TOTAL	10,527.00	10,527.00	10,527.00	10,527.00	10,527.00	10,527.00	10,527.00	10,527.00	10,527.00	10,527.00	10,527.00	10,527.00	126,324.00

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 12

Ventas proyectadas: año 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 4
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	1,597.20	1,597.20	2,129.60	2,129.60	2,129.60	2,129.60	2,129.60	2,129.60	2,129.60	2,129.60	1,597.20	1,597.20	23,425.60
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	798.60	798.60	1,064.80	1,064.80	1,064.80	1,064.80	1,064.80	1,064.80	1,064.80	1,064.80	798.60	798.60	11,712.80
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	1,996.50	1,996.50	2,662.00	2,662.00	2,662.00	2,662.00	2,662.00	2,662.00	2,662.00	2,662.00	1,996.50	1,996.50	29,282.00
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	2,395.80	2,395.80	3,194.40	3,194.40	3,194.40	3,194.40	3,194.40	3,194.40	3,194.40	3,194.40	2,395.80	2,395.80	35,138.40
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	1,597.20	1,597.20	2,129.60	2,129.60	2,129.60	2,129.60	2,129.60	2,129.60	2,129.60	2,129.60	1,597.20	1,597.20	23,425.60
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	3,194.40	3,194.40	4,259.20	4,259.20	4,259.20	4,259.20	4,259.20	4,259.20	4,259.20	4,259.20	3,194.40	3,194.40	46,851.20
TOTAL	11,579.70	11,579.70	15,439.60	15,439.60	15,439.60	15,439.60	15,439.60	15,439.60	15,439.60	15,439.60	11,579.70	11,579.70	169,835.60

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 13*Ventas proyectadas: año 5*

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 5
Arquitecto independiente - Elaboración de planos y documentación técnica	2,342.56	2,342.56	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,342.56	2,342.56	32,795.84
Arquitecto independiente - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	1,171.28	1,171.28	1,464.10	1,464.10	1,464.10	1,464.10	1,464.10	1,464.10	1,464.10	1,464.10	1,171.28	1,171.28	16,397.92
Arquitecto independiente - Diseño arquitectónico personalizado	2,928.20	2,928.20	3,660.25	3,660.25	3,660.25	3,660.25	3,660.25	3,660.25	3,660.25	3,660.25	2,928.20	2,928.20	40,994.80
Empresas de construcción - Elaboración de planos y documentación técnica	3,513.84	3,513.84	4,392.30	4,392.30	4,392.30	4,392.30	4,392.30	4,392.30	4,392.30	4,392.30	3,513.84	3,513.84	49,193.76
Empresas de construcción - Modelado 3D y visualizaciones arquitectónicas	2,342.56	2,342.56	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,928.20	2,342.56	2,342.56	32,795.84
Empresas de construcción - Diseño arquitectónico personalizado	4,685.12	4,685.12	5,856.40	5,856.40	5,856.40	5,856.40	5,856.40	5,856.40	5,856.40	5,856.40	4,685.12	4,685.12	65,591.68
TOTAL	16,983.56	16,983.56	21,229.45	21,229.45	21,229.45	21,229.45	21,229.45	21,229.45	21,229.45	21,229.45	16,983.56	16,983.56	237,769.84

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 14

Costos proyectados: año 1

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 1
Honorario arquitecto dibujante 1 (remoto)	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	6,600.00
Honorario arquitecto dibujante 2 (remoto)	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	6,600.00
Honorario arquitecto dibujante 3 (remoto)	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	6,600.00
Sueldo jefe de proyectos	1,003.45	1,003.45	1,003.45	1,003.45	1,003.45	1,003.45	1,003.45	1,003.45	1,003.45	1,003.45	1,003.45	1,003.45	12,041.40
TOTAL	2,653.45	2,653.45	2,653.45	2,653.45	2,653.45	2,653.45	2,653.45	2,653.45	2,653.45	2,653.45	2,653.45	2,653.45	31,841.40

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 15*Costos proyectados: año 2*

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 2
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 1 (REMOTO)	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	6,600.00
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 2 (REMOTO)	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	6,600.00
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 3 (REMOTO)	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	6,600.00
SUELDO JEFE DE PROYECTOS	1,072.20	1,072.20	1,072.20	1,072.20	1,072.20	1,072.20	1,072.20	1,072.20	1,072.20	1,072.20	1,072.20	1,072.20	12,866.40
TOTAL	2,722.20	2,722.20	2,722.20	2,722.20	2,722.20	2,722.20	2,722.20	2,722.20	2,722.20	2,722.20	2,722.20	2,722.20	32,666.40

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 16

Costos proyectados: año 3

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 3
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 1 (REMOTO)	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	6,930.00
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 2 (REMOTO)	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	6,930.00
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 3 (REMOTO)	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	6,930.00
SUELDO JEFE DE PROYECTOS	1,125.81	1,125.81	1,125.81	1,125.81	1,125.81	1,125.81	1,125.81	1,125.81	1,125.81	1,125.81	1,125.81	1,125.81	13,509.72
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 4 (REMOTO)	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	6,930.00
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 5 (REMOTO)	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	6,930.00
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 6 (REMOTO)	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	577.50	6,930.00
SUELDO JEFE DE PROYECTOS COMERCIAL	1,055.81	1,055.81	1,055.81	1,055.81	1,055.81	1,055.81	1,055.81	1,055.81	1,055.81	1,055.81	1,055.81	1,055.81	12,669.72
TOTAL	5,646.62	5,646.62	5,646.62	5,646.62	5,646.62	5,646.62	5,646.62	5,646.62	5,646.62	5,646.62	5,646.62	5,646.62	67,759.44

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 17

Costos proyectados: año 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 4
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 1 (REMOTO)	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	7,276.50
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 2 (REMOTO)	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	7,276.50
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 3 (REMOTO)	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	7,276.50
SUELDO JEFE DE PROYECTOS	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	14,183.96
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 4 (REMOTO)	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	7,276.50
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 5 (REMOTO)	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	7,276.50
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 6 (REMOTO)	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	606.38	7,276.50
SUELDO JEFE DE PROYECTOS COMERCIAL	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	1,182.00	14,183.96
TOTAL	6,002.24	6,002.24	6,002.24	6,002.24	6,002.24	6,002.24	6,002.24	6,002.24	6,002.24	6,002.24	6,002.24	6,002.24	72,026.91

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 18

Costos proyectados: año 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL AÑO 5
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 1 (REMOTO)	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	7,640.33
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 2 (REMOTO)	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	7,640.33
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 3 (REMOTO)	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	7,640.33
SUELDO JEFE DE PROYECTOS	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	14,890.65
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 4 (REMOTO)	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	7,640.33
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 5 (REMOTO)	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	7,640.33
HONORARIO ARQUITECTO DIBUJANTE 6 (REMOTO)	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	636.69	7,640.33
SUELDO JEFE DE PROYECTOS COMERCIAL	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	1,240.89	14,890.65
TOTAL	6,301.94	6,301.94	6,301.94	6,301.94	6,301.94	6,301.94	6,301.94	6,301.94	6,301.94	6,301.94	6,301.94	6,301.94	75,623.26

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 19*Gastos operacionales proyectados: año 1*

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
SUELDOS	1,123.93	1,123.93	1,123.93	1,123.93	1,123.93	1,123.93	1,123.93	1,123.93	1,123.93	1,123.93	1,123.93	1,123.93	13,487.20
OFICINA COWORKING	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
MEET BUSINESS STANDARD	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00	144.00
INTERNET	99.99	99.99	99.99	99.99	99.99	99.99	99.99	99.99	99.99	99.99	99.99	99.99	1,199.88
PUBLICIDAD	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
MOVILIZACIÓN	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	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,800.00
HONORARIO OUTSOURCING CONTABLE	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	5,400.00
CELULAR	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	960.00
TOTAL	2,565.92	2,565.92	2,565.92	2,565.92	2,565.92	2,565.92	2,565.92	2,565.92	2,565.92	2,565.92	2,565.92	2,565.92	30,791.08

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 20*Gastos operacionales proyectados: año 2*

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
SUELDOS	1,201.02	1,201.02	1,201.02	1,201.02	1,201.02	1,201.02	1,201.02	1,201.02	1,201.02	1,201.02	1,201.02	1,201.02	14,412.20
OFICINA COWORKING	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	210.00	2,520.00
MEET BUSINESS STANDARD	12.60	12.60	12.60	12.60	12.60	12.60	12.60	12.60	12.60	12.60	12.60	12.60	151.20
INTERNET	104.99	104.99	104.99	104.99	104.99	104.99	104.99	104.99	104.99	104.99	104.99	104.99	1,259.87
PUBLICIDAD	367.50	367.50	367.50	367.50	367.50	367.50	367.50	367.50	367.50	367.50	367.50	367.50	4,410.00
MOVILIZACIÓN	105.00	105.00	105.00	105.00	105.00	105.00	105.00	105.00	105.00	105.00	105.00	105.00	1,260.00
SUMINISTROS DE OFICINA	157.50	157.50	157.50	157.50	157.50	157.50	157.50	157.50	157.50	157.50	157.50	157.50	1,890.00
HONORARIO OUTSOURCING CONTABLE	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	6,000.00
CELULAR	84.00	84.00	84.00	84.00	84.00	84.00	84.00	84.00	84.00	84.00	84.00	84.00	1,008.00
TOTAL	2,742.61	2,742.61	2,742.61	2,742.61	2,742.61	2,742.61	2,742.61	2,742.61	2,742.61	2,742.61	2,742.61	2,742.61	32,911.27

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 21*Gastos operacionales proyectados: año 3*

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
SUELDOS	2,003.62	2,003.62	2,003.62	2,003.62	2,003.62	2,003.62	2,003.62	2,003.62	2,003.62	2,003.62	2,003.62	2,003.62	24,043.45
OFICINA EN OLIVOS	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	10,800.00
MEET BUSINESS STANDARD	13.23	13.23	13.23	13.23	13.23	13.23	13.23	13.23	13.23	13.23	13.23	13.23	158.76
INTERNET	110.24	110.24	110.24	110.24	110.24	110.24	110.24	110.24	110.24	110.24	110.24	110.24	1,322.87
PUBLICIDAD	385.88	385.88	385.88	385.88	385.88	385.88	385.88	385.88	385.88	385.88	385.88	385.88	4,630.50
MOVILIZACIÓN	110.25	110.25	110.25	110.25	110.25	110.25	110.25	110.25	110.25	110.25	110.25	110.25	1,323.00
SUMINISTROS DE OFICINA	165.38	165.38	165.38	165.38	165.38	165.38	165.38	165.38	165.38	165.38	165.38	165.38	1,984.50
HONORARIO OUTSOURCING CONTABLE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CELULAR	88.20	88.20	88.20	88.20	88.20	88.20	88.20	88.20	88.20	88.20	88.20	88.20	1,058.40
TOTAL	3,776.79	3,776.79	3,776.79	3,776.79	3,776.79	3,776.79	3,776.79	3,776.79	3,776.79	3,776.79	3,776.79	3,776.79	45,321.48

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 22*Gastos operacionales proyectados: año 4*

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
SUELDOS	2,154.34	2,154.34	2,154.34	2,154.34	2,154.34	2,154.34	2,154.34	2,154.34	2,154.34	2,154.34	2,154.34	2,154.34	25,852.12
OFICINA EN OLIVOS	945.00	945.00	945.00	945.00	945.00	945.00	945.00	945.00	945.00	945.00	945.00	945.00	11,340.00
MEET BUSINESS STANDARD	13.89	13.89	13.89	13.89	13.89	13.89	13.89	13.89	13.89	13.89	13.89	13.89	166.70
INTERNET	115.75	115.75	115.75	115.75	115.75	115.75	115.75	115.75	115.75	115.75	115.75	115.75	1,389.01
PUBLICIDAD	405.17	405.17	405.17	405.17	405.17	405.17	405.17	405.17	405.17	405.17	405.17	405.17	4,862.03
MOVILIZACIÓN	115.76	115.76	115.76	115.76	115.76	115.76	115.76	115.76	115.76	115.76	115.76	115.76	1,389.15
SUMINISTROS DE OFICINA	173.64	173.64	173.64	173.64	173.64	173.64	173.64	173.64	173.64	173.64	173.64	173.64	2,083.73
HONORARIO OUTSOURCING CONTABLE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CELULAR	92.61	92.61	92.61	92.61	92.61	92.61	92.61	92.61	92.61	92.61	92.61	92.61	1,111.32
TOTAL	4,016.17	4,016.17	4,016.17	4,016.17	4,016.17	4,016.17	4,016.17	4,016.17	4,016.17	4,016.17	4,016.17	4,016.17	48,194.05

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 23*Gastos operacionales proyectados: año 5*

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
SUELDOS	2,259.56	2,259.56	2,259.56	2,259.56	2,259.56	2,259.56	2,259.56	2,259.56	2,259.56	2,259.56	2,259.56	2,259.56	27,114.73
OFICINA EN OLIVOS	992.25	992.25	992.25	992.25	992.25	992.25	992.25	992.25	992.25	992.25	992.25	992.25	11,907.00
MEET BUSINESS STANDARD	14.59	14.59	14.59	14.59	14.59	14.59	14.59	14.59	14.59	14.59	14.59	14.59	175.03
INTERNET	121.54	121.54	121.54	121.54	121.54	121.54	121.54	121.54	121.54	121.54	121.54	121.54	1,458.46
PUBLICIDAD	425.43	425.43	425.43	425.43	425.43	425.43	425.43	425.43	425.43	425.43	425.43	425.43	5,105.13
MOVILIZACIÓN	121.55	121.55	121.55	121.55	121.55	121.55	121.55	121.55	121.55	121.55	121.55	121.55	1,458.61
SUMINISTROS DE OFICINA	182.33	182.33	182.33	182.33	182.33	182.33	182.33	182.33	182.33	182.33	182.33	182.33	2,187.91
HONORARIO OUTSOURCING CONTABLE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CELULAR	97.24	97.24	97.24	97.24	97.24	97.24	97.24	97.24	97.24	97.24	97.24	97.24	1,166.89
TOTAL	4,214.48	4,214.48	4,214.48	4,214.48	4,214.48	4,214.48	4,214.48	4,214.48	4,214.48	4,214.48	4,214.48	4,214.48	50,573.75

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 24

Periodos mensuales de pago

Periodos mensuales	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Interés		143.0	139.8	136.6	133.4	130.2	126.9	123.5	120.1	116.7	113.2	109.7	106.1
Capital Pagado		241.5	244.6	247.8	251.0	254.3	257.6	261.0	264.4	267.8	271.3	274.8	278.4
Dividendos		384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5
Saldo	10997.6	10756.1	10511.4	10263.6	10012.5	9758.2	9500.6	9239.6	8975.3	8707.5	8436.2	8161.4	7883.0
Periodos mensuales	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
Interés	102.5	98.8	95.1	91.3	87.5	83.7	79.8	75.8	71.8	67.7	63.6	59.4	55.2
Capital Pagado	282.0	285.7	289.4	293.1	296.9	300.8	304.7	308.7	312.7	316.8	320.9	325.0	329.3
Dividendos	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5
Saldo	7601.0	7315.4	7026.0	6732.9	6435.9	6135.1	5830.4	5521.7	5209.0	4892.3	4571.4	4246.4	3917.1
Periodos mensuales	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36		
Interés	50.9	46.6	42.2	37.7	33.2	28.7	24.0	19.4	14.6	9.8	4.9		
Capital Pagado	333.6	337.9	342.3	346.7	351.2	355.8	360.4	365.1	369.9	374.7	379.5		
Dividendos	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5	384.5		
Saldo	3583.5	3245.7	2903.4	2556.7	2205.4	1849.6	1489.2	1124.1	754.2	379.5	0.0		

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 25*Periodos anuales de pago*

Periodos anuales	0	1	2	3	4	5
Interés		\$1,499.16	\$977.01	\$367.31	\$0.00	\$0.00
Capital Pagado		\$3,114.52	\$3,636.67	\$4,246.37	\$0.00	\$0.00
Dividendos		\$4,613.68	\$4,613.68	\$4,613.68	\$0.00	\$0.00
Saldo	\$10,997.56	\$7,883.04	\$4,246.37	\$0.00	\$0.00	\$0.00

*Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.***Anexo 26**

Vanessa Cecilia Salazar Morales

Estado de Pérdidas y Ganancias.

	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
0	1	2	3	4	5
Ventas	69,600.00	86,130.00	126,324.00	169,835.60	237,769.84
- Costo de Ventas	31,841.40	32,666.40	67,759.44	72,026.91	75,623.26
Utilidad Bruta en Ventas	37,758.60	53,463.60	58,564.56	97,808.69	162,146.58
- Gastos desembolsables	30,791.08	32,911.27	45,321.48	48,194.05	50,573.75
- Gastos no desembolsables	4,779.00	779.00	779.00	779.00	779.00
Utilidad Operacional	2,188.52	19,773.33	12,464.08	48,835.64	110,793.83
- Gastos financiamiento	1,499.16	977.01	367.31	-	-
+/- Ing/Eg. No operacionales	-	-	-	-	-
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores	689.36	18,796.32	12,096.77	48,835.64	110,793.83
- 15% Reparto Ut. Trabajadores	103.40	2,819.45	1,814.52	7,325.35	16,619.07
Utilidad antes de Impuesto Renta	585.96	15,976.87	10,282.26	41,510.29	94,174.75
- 25% Impuesto Renta	146.49	3,994.22	2,570.56	10,377.57	23,543.69
Utilidad antes de Reserva Legal	439.47	11,982.65	7,711.69	31,132.72	70,631.07
- 10% Reserva Legal	43.95	1,198.27	771.17	3,113.27	7,063.11
Utilidad del ejercicio	395.52	10,784.39	6,940.52	28,019.45	63,567.96

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 27*Flujo de Caja*

	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
0	1	2	3	4	5
Utilidad del ejercicio	395.52	10,784.39	6,940.52	28,019.45	63,567.96
+ Gastos no desembolsables	4,779.00	779.00	779.00	779.00	779.00
+ Reserva Legal	43.95	1,198.27	771.17	3,113.27	7,063.11
+ Deudas no pagadas en el periodo	249.89	6,813.67	4,385.08	17,702.92	40,162.76
- Deudas pagadas		- 249.89	- 6,813.67	- 4,385.08	- 17,702.92
- Amortización (cap.pagado)	- 3,114.52	- 3,636.67	- 4,246.37	-	-
+ Valor en Libros (si se vende)	-	-	-	-	-
Inversión	- 21,995.12			- 2,337.00	
Préstamo a largo plazo	10,997.56				
Flujo de Caja	- 10,997.56	2,353.84	15,688.75	42,892.56	93,869.91

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.

Anexo 28*Balance General*

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
		1	2	3	4	5
EFFECTIVO						
	15,658.12	18,011.96	33,700.71	35,516.45	78,409.01	172,278.92
A/F NETOS						
	2,337.00	1,558.00	779.00	-	1,558.00	779.00
OTROS ACTIVOS						
	4,000.00	-	-	-	-	-
ACTIVOS						
	21,995.12	19,569.96	34,479.71	35,516.45	79,967.01	173,057.92
CTAS.DOC. X PAGAR						
		249.89	6,813.67	4,385.08	17,702.92	40,162.76
PRÉSTAMO BCARIO.						
	10,997.56	7,883.04	4,246.37	-	-	-
PASIVOS						
	10,997.56	8,132.93	11,060.03	4,385.08	17,702.92	40,162.76
CAPITAL SOCIAL						
	10,997.56	10,997.56	10,997.56	10,997.56	10,997.56	10,997.56
RESERVA LEGAL						
	-	43.95	1,242.21	2,013.38	5,126.65	12,189.76
UTILIDADES RETENIDAS						
	-	395.52	11,179.91	18,120.43	46,139.88	109,707.84
PATRIMONIO						
	10,997.56	11,437.03	23,419.68	31,131.37	62,264.09	132,895.16
PASIVOS + PATRIMONIO						
	21,995.12	19,569.96	34,479.71	35,516.45	79,967.01	173,057.92

Nota. Autor: Vanessa Salazar Morales.