



ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Proyecto Previo a la Obtención del Título de Licenciado en Administración de Empresas.

AUTORES:

Betty Janeth Guilcamaigua Maisincho

Cristian Rafael López Obando

Mariela Lucia Santin Larreategui

Geovanny Fernando Samaniego Romero

TUTOR:

Eco. Jessica Maribel Erazo Hernández, MBA

Plan de negocios para la creación de una microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa

Ideal, en la ciudad de Quito, 2023.

Dedicatoria

El proyecto lo vamos a dedicar primero a Dios por darnos sabiduría, fortaleza y mucha motivación para poder conseguir un logro más de una etapa profesional de nuestras vidas.

Del mismo modo a las familias e hijos de todos los integrantes de este grupo, quienes no apoyaron desde el inicio de este arduo camino que lo vemos plasmado en este proyecto.

También queremos dedicar este trabajo a cada uno de nosotros por la lucha incondicional, las ganas de superarse y ser un profesional con muchas actitudes y aptitudes, por establecer una meta y cumplirla con este proyecto que lo dejamos grabado en nuestra hermosa universidad y en nuestros corazones.

Finalmente lo dedicamos a todos nuestros amigos, docentes y personas que nos brindaron su apoyo incondicional para que se pueda lograr escalar un peldaño más en la vida profesional de nuestras vidas.

Betty Janeth Guilcamaigua Maisincho

Cristian Rafael López Obando

Mariela Lucia Santin Larreategui

Geovanny Fernando Samaniego Romero

Agradecimiento

En esta etapa de finalización de nuestra carrera académica, nos llena de gratitud hacia aquellos que han sido fundamentales en el camino hacia la culminación de esta tesis. Nuestras palabras de agradecimiento no pueden expresar completamente la profundidad de aprecio, pero queremos dedicar este espacio especial para honrar a tres pilares esenciales de nuestras vidas: Dios, a nuestros parejas e hijos y nuestros amados padres. A Dios, quien ha sido fuente inagotable de fortaleza y sabiduría. En los momentos de desafío y duda, encontramos consuelo en la creencia de que todas las cosas son posibles con fe y perseverancia. Agradecemos la guía divina que iluminó el camino y nos brindó la valentía para emprender este viaje académico.

A nuestros hijos y pareja, quienes han sido nuestra constante inspiración. Cada día de estudio, cada noche de trabajo tardío, cada sacrificio, ha sido con el propósito de construir un futuro mejor para ustedes. Su paciencia, comprensión y amor incondicional nos han sostenido durante este arduo camino. Espero que este proyecto sea un testimonio de que, con dedicación y esfuerzo, podemos alcanzar nuestras metas más grandes.

A nuestros padres, cuyo apoyo inquebrantable ha sido el cimiento sobre el cual construimos nuestra educación y vida. Ustedes nos enseñaron la importancia del trabajo duro, la integridad y el compromiso. Su sacrificio y amor incondicional han sido nuestra mayor motivación. Este proyecto es un tributo a su legado y a todo lo que han invertido en nosotros.

En este momento de celebración y reflexión, reconozco que este logro no es solo nuestro, sino el resultado de las bendiciones y el apoyo de muchas personas especiales en nuestras vidas. A todos los profesores, amigos, y familiares que han contribuido de alguna manera en este viaje, les agradecemos sinceramente.

*Que este trabajo sea un testimonio de nuestra gratitud hacia Dios, pareja e hijos y padres,
así como un compromiso continuo con la excelencia y el servicio en el campo de la*

Administración de Empresas

Betty Janeth Guilcamaigua Maisincho

Cristian Rafael López Obando

Mariela Lucia Santin Larreategui

Geovanny Fernando Samaniego Romero

Resumen Ejecutivo

El proyecto consiste en crear una microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito, 2023. Mi Casa Ideal es una innovadora microempresa que fusiona el mundo del diseño de interiores con la tecnología móvil a través de la creación y aplicación de la plataforma Mi Casa Ideal. La aplicación revolucionaria permitirá a los usuarios experimentar y visualizar diseños de interiores personalizados para los hogares, brindando inspiración, asesoramiento y soluciones prácticas en el proceso de transformar sus espacios. Mediante el estudio técnico detallado asegura la operación eficiente de la microempresa, garantizando procesos sólidos y el uso adecuado de la tecnología. Además, la evaluación financiera exhaustiva demuestra que el proyecto es viable, con un retorno de inversión prometedor respaldado por proyecciones de ingresos realistas y un modelo de monetización sostenible.

Palabras clave: APP, Mi Casa Ideal, Diseño de Interiores, Quito.

Abstract

The project consists of creating an interior design microenterprise, through the implementation and application of an APP Mi Casa Ideal, in the city of Quito, 2023. Mi Casa Ideal is an innovative microenterprise that merges the world of interior design with mobile technology through the creation and implementation of the Mi Casa Ideal platform. The revolutionary application will allow users to experience and visualize custom interior designs for homes, providing inspiration, advice and practical solutions in the process of transforming their spaces. Through the detailed technical study, it ensures the efficient operation of the microenterprise, guaranteeing sound processes and the proper use of technology. In addition, the comprehensive financial assessment demonstrates that the project is viable, with a promising return on investment backed by realistic revenue projections and a sustainable monetization model.

Keywords: APP, My Ideal House, Interior Design, Quito.

Tabla de Contenidos

Autoría del Trabajo de Titulación.....	II
Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual	III
Dedicatoria.....	IV
Agradecimiento.....	VI
Resumen Ejecutivo	VIII
Abstract.....	IX
Tabla de Contenidos	X
Lista de Tablas	XVII
Lista de Figuras.....	XIX
Lista de Apéndice	1
1. OBJETIVOS.....	2
1.1 Objetivo General	2
1.2 Objetivos Específicos.....	2
2. DEFINICIÓN DE PROBLEMA.....	3
3. DESING THINKING.....	6
3.1 Empatía.....	6
3.2 Definición.....	9
3.3 Ideación	10
3.4 Prototipado	11
3.5 Testeo	17

4.	MARCO TEÓRICO.....	18
4.1.	Antecedentes de la Investigación	18
4.2.	Bases Teóricas.....	19
4.3.	Bases Conceptuales	20
4.3.1.	Inmobiliaria.....	20
4.3.2.	Diseño de interiores	21
4.3.3.	APP	22
4.3.4.	Plan financiero	23
5.	ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO – PESTEL.....	24
5.1.	Factor Político	24
5.2.	Factor Económico	29
5.3.	Factor Social.....	32
5.4.	Factor Tecnológico.....	34
5.5.	Factor Ecológico	35
5.6.	Factor Legal.....	36
6.	ANÁLISIS DEL MICROENTORNO – 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER.....	39
6.1.	Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores	39
6.2.	Poder de negociación de los proveedores	40
6.3.	Productos Sustitutos	44
6.4.	Rivalidad entre competidores.....	45
6.5.	Poder de negociación de los consumidores.....	45

6.6.	Análisis FODA.....	46
7.	VALIDACIÓN DE FACTIBILIDAD- VIABILIDAD – DESEABILIDAD	48
7.1.	Mercado Objetivo.....	48
7.1.1.	Demográfico	48
7.1.2.	Psicográfico.....	49
7.1.3.	Económico	49
7.1.4.	Factibilidad	52
7.1.5.	Viabilidad.....	52
7.1.6.	Deseabilidad.....	52
7.2.	Investigación de la Validación de Prototipo	53
8.	MEJORA DEL PROTOTIPO	54
9.	MODELO DE NEGOCIO CANVAS	60
9.1.	Segmentos de clientes	60
9.1.1.	Propietarios de bienes inmuebles.....	60
9.1.2.	Compradores de viviendas	61
9.2.	Propuesta de valor	61
9.2.1.	Herramienta de diseño de interiores intuitiva y fácil de usar.....	61
9.2.2.	Visualización en 3D y creación de planos de planta realistas	61
9.2.3.	Amplia biblioteca de muebles, materiales y colores para la personalización	62
9.2.4.	Colaboración y compartición de diseños con profesionales de diseño de interiores	62
9.2.5.	Acceso a la aplicación para una experiencia de usuario flexible.....	62

9.3.	Canales de distribución	62
9.3.1.	Sitio web oficial de la aplicación	62
9.3.2.	Oficina física de la empresa	63
9.4.	Relaciones con los clientes.....	63
9.4.1.	Soporte al cliente.....	63
9.4.2.	Actualizaciones y mejoras regulares.....	63
9.4.3.	Comunidad en línea	63
9.4.4.	Personalización y seguimiento.....	64
9.4.5.	Retroalimentación y mejora continua	64
9.4.6.	Programas de fidelización.....	64
9.5.	Flujos de ingresos.....	64
9.5.1.	Servicios de diseño personalizados.....	65
9.6.	Recursos clave.....	65
9.6.1.	Equipo de desarrollo de software.....	65
9.6.2.	Diseñadores de interiores y expertos en UX/UI:	65
9.6.3.	Biblioteca de elementos de diseño y recursos visuales.....	65
9.6.4.	Servidores y servicios en la nube.....	66
9.6.5.	Alianzas estratégicas	66
9.6.6.	Servicio de atención al cliente	66
9.6.7.	Estrategia de marketing y promoción	66
9.7.	Actividades clave	67

9.7.1.	Desarrollo de software	67
9.7.2.	Actualizaciones y mejoras	67
9.7.3.	Gestión de contenido.....	67
9.7.4.	Servicio al cliente.....	67
9.8.	Socios clave.....	68
9.8.1.	Marcas de muebles y decoración	68
9.8.2.	Fabricantes de materiales de construcción.....	68
9.9.	Estructura de costos.....	68
9.9.1.	Desarrollo y mantenimiento de software	69
9.9.2.	Personal y recursos humanos	69
9.9.3.	Marketing y promoción.....	69
9.9.4.	Gastos generales y administrativos.....	69
10.	PRESENTACIÓN PMV	71
10.1.	Producto Mínimo Viable Comercial - Modelo de Monetización	71
10.1.1.	Modelo de suscripción	71
10.1.2.	Pago por consumo.....	71
10.1.3.	Freemium	71
10.2.	Presupuesto.....	72
11.	PLAN DE MARKETING	79
11.1.	Establecimientos de Objetivos.....	79
11.2.	Aplicación del Marketing Mix	80

11.2.1.	Producto.....	80
11.2.2.	Precio	81
11.2.3.	Plaza.....	81
11.2.4.	Promoción.....	83
11.3.	Criterios de Marketing.....	85
11.4.	Estrategia de Diferenciación.....	86
12.	PROCESOS.....	88
12.1.	Operaciones	88
12.1.1.	Servicio.....	88
12.1.2.	Materia prima e insumos	88
12.1.3.	Capacidad de servicio.....	89
12.1.4.	Localización.....	91
12.1.5.	Procesos estratégicos	94
12.1.6.	Procesos operativos	95
12.1.7.	Procesos de Apoyo	97
12.2.	Diseño Organizacional	100
12.3.	Diseño Funcional.....	100
12.4.	Buenas Prácticas Laborales	102
12.4.1.	Normas de Seguridad.....	102
12.4.2.	Normas de Higiene	102
12.4.3.	Normas Ambientales	103

12.4.4.	Normas Sociales	104
12.5.	Gestión de Personas.....	105
13.	ESTADOS FINANCIEROS	108
13.1.	Balance del Proyecto	108
13.2.	Análisis de Sensibilidad.....	112
14.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	113
14.1.	Conclusiones.....	113
14.2.	Recomendaciones	115
	REFERENCIAS.....	116
	APÉNDICE.....	120

Lista de Tablas

Tabla 1 Ideación Mi Casa Ideal	11
Tabla 2 Valor Agregado Bruto de la Construcción	30
Tabla 3 Servicios en las plataformas digitales	39
Tabla 4 Lista de proveedores para la APP Mi Casa Ideal.....	41
Tabla 5 Lista de productos sustitutos.....	44
Tabla 6 Análisis FODA Mi Casa Ideal	46
Tabla 7 Buyer Persona para la microempresa Mi Casa Ideal	50
Tabla 8 Gastos de constitución Mi Casa Ideal.....	73
Tabla 9 Tabla de depreciaciones.....	74
Tabla 10 Sueldos trabajadores	75
Tabla 11 Demanda insatisfecha	78
Tabla 12 Precios de los servicios ofertados APP Mi Casa Ideal	81
Tabla 13 Criterios de marketing	85
Tabla 14 Servicios APP Mi Casa Ideal.....	88
Tabla 15 Materia prima e insumos.....	89
Tabla 16 Servicio trimestral.....	89
Tabla 17 Incremento en la producción anual	89
Tabla 18 Capacidad de producción del servicio	90
Tabla 19 Alternativas de localización de la empresa.....	92
Tabla 20 Criterios de valoración.....	92
Tabla 21 Evaluación de las alternativas de localización.....	92
Tabla 22 Necesidad de personal para la APP Mi Casa Ideal.....	105
Tabla 23 Perfil Administrativo Financiero	106
Tabla 24 Perfil del responsable de TIC.....	106

Tabla 25 Perfil del responsable de ventas	107
Tabla 26 Perfil del diseñador de interiores	107
Tabla 27 Estado de Situación inicial Mi Casa Ideal	108
Tabla 28 Porcentaje de aportación para constitución	109
Tabla 29 Tabla de amortización del crédito.....	109
Tabla 30 Estado de pérdidas y ganancias proyectado.....	110
Tabla 31 Costos fijo y variables de la microempresa Mi Casa Ideal.....	111
Tabla 32 Análisis de sensibilidad	112

Lista de Figuras

Figura 1 Mapa de empatía Mi Casa Ideal	8
Figura 2 Diagrama de Ishikawa	10
Figura 3 Prototipo - Opción 1	12
Figura 4 Prototipo - Opción 2	13
Figura 5 Prototipo - Opción 3	13
Figura 6 Prototipo - Opción 4	14
Figura 7 Logotipo Mi casa ideal	15
Figura 8 Pantalla de inicio APP Mi Casa Ideal.....	16
Figura 9 Análisis PESTEL.....	38
Figura 10 Logotipo de la empresa	54
Figura 11 Página principal Mi Casa Ideal.....	56
Figura 12 Modelo - Dormitorio 1	57
Figura 13 Modelo - Dormitorio 2	58
Figura 14 Diseño - Completo Mi Casa Ideal	59
Figura 15 Modelo de Negocio CANVAS	70
Figura 16 Landing page Mi Casa Ideal.....	72
Figura 17 APP Mi Casa Ideal	81
Figura 18 Hipervínculos de la estrategia de plaza	82
Figura 19 Estrategia promocional en la red social de Instagram	83
Figura 20 Estrategia promocional en la red social de Facebook	84
Figura 21 Macro localización del proyecto	93
Figura 22 Micro localización del proyecto	94
Figura 23 Diagrama de Flujo APP Mi Casa Ideal	99
Figura 24 Organigrama estructural Mi Casa Ideal.....	100

Figura 25 Organigrama funcional Mi Casa Ideal	101
Figura 26 Punto de equilibrio Mi Casa Ideal	111
Figura 27 Género	132
Figura 28 Edades de los participantes.....	132
Figura 29 Sector de ubicación del domicilio	133
Figura 30 Cómo realiza la decoración del interior del domicilio	134
Figura 31 Dispuesto a adquirir el servicio de diseño de interiores	135
Figura 32 Metros dispuestos a remodelar	135
Figura 33 Servicio estandarizado (10m2)	136
Figura 34 Valores a pagar por un servicio estandarizado	137
Figura 35 Dispuesto a pagar por m ²	137

Lista de Apéndice

Apéndice A Guía de Entrevista.....	120
Apéndice B Resultados de la guía de entrevista	122
Apéndice C Focus Group.....	124
Apéndice D Resultados del Focus Group	127
Apéndice E Encuesta	129
Apéndice F Respuestas encuestas	132
Apéndice G Proforma Costo Plataforma Mi Casa Ideal.....	139

1. OBJETIVOS

1.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad para la creación de una microempresa de diseño de interiores, en la ciudad de Quito para el año 2023, a través de la creación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal.

1.2 Objetivos Específicos

- Emplear el enfoque del Design Thinking para descubrir la idea de negocio y evaluar la aceptación en el contexto actual.
- Determinar la aceptación del proyecto en el mercado de diseño de interiores en la ciudad de Quito, mediante un análisis exhaustivo que permita identificar tanto la oferta como la demanda en dicho sector.
- Realizar el estudio técnico que garantice el adecuado funcionamiento de la microempresa, a través de la creación de procesos eficientes y la identificación de los recursos y tecnología necesarios para la operación.
- Desarrollar estrategias de marketing para promocionar la aplicación Mi Casa Ideal y atraer a los clientes en la ciudad de Quito.
- Evaluar la viabilidad financiera del proyecto, incluyendo la estimación de costos, ingresos y retorno de la inversión.

2. DEFINICIÓN DE PROBLEMA

Actualmente se vive en un mundo en constante evolución, el diseño de interiores desempeña un papel fundamental en la transformación de espacios en ambientes inspiradores y funcionales que reflejan la personalidad y estilo de vida de los ocupantes. La ciudad de Quito, con la rica historia y diversidad cultural, presenta una creciente demanda de servicios de diseño de interiores que se adapten a las necesidades y aspiraciones de una comunidad cada vez más exigente y en busca de espacios únicos.

Es necesario indicar que la pandemia del Covid – 19, ocasionó afectaciones a nivel mundial y Ecuador no fue la excepción, muchos sectores económicos, productivos, empresariales e industriales tuvieron inconvenientes, es así que uno de ellos fue el sector inmobiliario donde se vio paralizado por la falta de visitas de los clientes a las empresas comercializadoras, constructoras y departamentos modelos, donde las ventas de bienes inmuebles, remodelaciones de interiores y decoraciones se redujeron considerablemente.

Por lo tanto, según el Banco Central del Ecuador, en el año 2020, las industrias no relacionadas con el sector petrolero mantuvieron tendencias positivas. Entre las que resalta el de la construcción, que mantiene la tendencia de crecimiento anual, a pesar de la pandemia Covid-19, de acuerdo a lo establecido por la agencia de Bienes Raíces, Properati, barrios en Quito como Kennedy, La América, El Inca, Cumbayá y González Suárez son lugares donde la inversión tendrá un retorno más grande en capital (Redacción Comercial, 2022).

Desde este contexto, las empresas debieron buscar la innovación para llegar al cliente de una manera eficaz y segura fue ahí que la pandemia del Covid – 19, generó la repotenciación del uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación – TIC, es decir, la utilización de las redes sociales, aplicaciones, entre otros medios telemáticos que permitieron estar más cerca de las personas y brindar los servicios. En el marco de la globalización del mercado de bienes raíces, existen varios factores o aspectos determinantes

que están relacionados con el uso de las TIC y la pertinencia para implementar una aplicación para el mercadeo de bienes raíces.

Uno de estos factores es el acceso a la información, porque las TIC permiten a los agentes inmobiliarios y compradores obtener datos detallados sobre propiedades, precios, ubicaciones, características y tendencias del mercado en tiempo real. Una aplicación empresarial puede aprovechar esta capacidad para recopilar y mostrar información actualizada y precisa sobre el diseño de interiores, brindando una ventaja competitiva en el mercado global.

El uso de TIC en la gestión del diseño de interiores mejora la eficiencia y reduce costos, fomentan la interacción y la comunicación entre los agentes inmobiliarios y los clientes; dentro de este aspecto, contar con una aplicación que incluya funciones de chat en línea, videoconferencias, visitas virtuales y herramientas de mensajería para facilitar la comunicación fluida y en tiempo real, sería de gran ayuda para que las personas accedan a estos servicios y puedan visualizar como quedarían las modificaciones y de esta manera tomar una decisión definitiva.

La propuesta del negocio tiene como propósito ayudar a remodelar los bienes inmuebles de las personas para de esta manera contar con acabados exclusivos para los hogares. Por todo lo mencionado anteriormente se propone crear una microempresa de diseño de interiores, en la ciudad de Quito, con la aplicación de una APP Mi Casa Ideal, a través de un enfoque centrado en el cliente, la innovación tecnológica y la pasión por el diseño, con la finalidad de establecerse como una opción líder en el mercado local, ofreciendo un servicio personalizado y accesible que trascienda los requerimientos de los consumidores

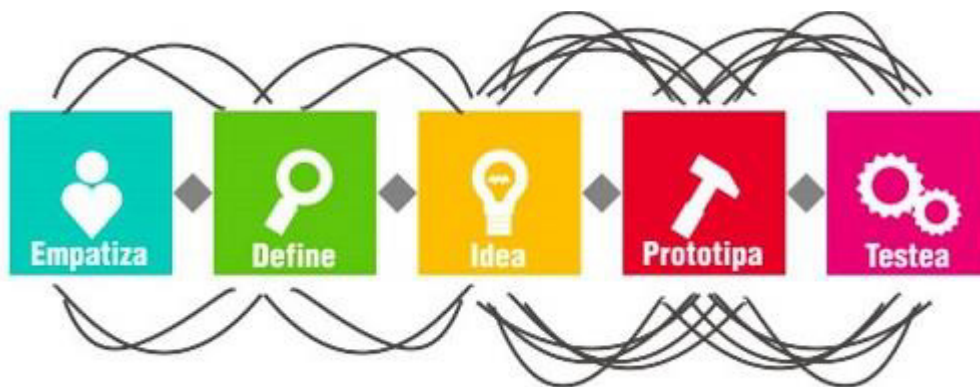
Por lo tanto, es necesario indicar que el mercado de diseño de interiores está en constante evolución, impulsado por las demandas de los consumidores modernos que buscan

soluciones prácticas y eficientes para mejorar los espacios. El uso de una aplicación móvil en este campo ofrece una serie de ventajas significativas que justifican la creación de este negocio innovador en términos de accesibilidad, experiencia del cliente, ahorro de tiempo y recursos, alcance ampliado y diferenciación, lo que justifica la inversión en el desarrollo y promoción de esta propuesta innovadora de la creación de la APP Mi Casa Ideal.

3. DESING THINKING

Ramos y Wert (2015) detallan el Design Thinking se describe como un enfoque metodológico que tiene la capacidad de generar ideas novedosas, y su efectividad radica en comprender y abordar las necesidades auténticas. El origen se relaciona con la forma en que los diseñadores de productos trabajan, lo que lo convierte en una metodología y herramienta empleada por grupos de trabajo para abordar desafíos y encontrar respuestas de manera creativa e innovadora., donde las fases se muestran en la figura 1:

Figura 1 Fases del Design Thinking



Fuente: Ramos y Wert (2015)

En este sentido, el Design thinking es un enfoque innovador y centrado en el cliente que busca abordar los desafíos y oportunidades específicas del negocio de manera innovadora y efectiva, por esta razón, se busca comprender profundamente los requerimientos y problemas de los consumidores, con la finalidad de desarrollar soluciones de diseño de interiores que sean atractivas, funcionales y personalizadas, como se describe cada una de las fases:

3.1. Empatía

Se ha podido verificar el proceso que lleva el diseñar o rediseñar espacios, en el cual se reúne el cliente con el diseñador y le indica cuáles son sus necesidades y requerimientos al profesional, proceso que se puede volver muy demoroso porque deben realizarse varias revisiones antes de la aprobación final del cliente, lo cual corresponde a muchas horas de

trabajo, sin mencionar que en algunas ocasiones el cliente cambia de decisión, lo que provoca que muchas veces el proyecto sobrepase el presupuesto ya establecido.

Por lo tanto, esta etapa se basa en la perspectiva del cliente, es decir, busca entender las necesidades, gustos, preferencias y desafíos relacionados con el diseño de interiores en el contexto de la ciudad de Quito. Se pueden realizar entrevistas, encuestas y observaciones para obtener una visión profunda de lo que los clientes desean y necesitan en los espacios. En el contexto de la microempresa de diseño de interiores mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, la empatía juega un papel clave para establecer una conexión significativa con los clientes y obtener información valiosa que guiará el desarrollo de soluciones de diseño y funcionalidades de la aplicación.

Figura 1 Mapa de empatía Mi Casa Ideal

¿Qué piensa y siente?

- Identificar qué emociones experimentan al pensar en la decoración de sus espacios
- Qué preocupaciones o inseguridades pueden tener acerca del proceso de diseño en una APP

¿Qué oye?

- Comentarios que se reciben de familiares, amigos o colegas sobre los diseños actuales del domicilio
- Recomendaciones o consejos que han recibido de expertos en diseño de interiores
- Opiniones o críticas encuentran en plataformas, redes sociales sobre lo relacionado con el diseño de interiores



¿Qué ve?

- Espacios físicos para ser diseñados o rediseñados como dormitorios, sala, cocina entre otros.
- Fuentes de información como redes sociales, revistas de diseño.
- Espacios elegantes, funcionales y acogedores.

¿Qué dice y hace?

- Mejorar la apariencia y funcionalidad de los espacios.
- Investigar tendencias de diseño, buscar inspiración, visitar tiendas de muebles, considerar opciones de remodelación.

Esfuerzos

- Estrategias que implementa Mi Casa Ideal para comunicarse efectivamente con los clientes y comprender las necesidades
- Generar y mantener contenido de alta calidad para la APP, incluyendo galerías de diseño, blogs, consejos.
- Establecer canales de comunicación para brindar soporte a los usuarios de la APP, responder preguntas, resolver problemas y recopilar comentarios para la mejora continua.

Resultados

- Los servicios de diseño de interiores de alta calidad estarán disponibles para los usuarios en todo momento y desde cualquier ubicación, lo que mejora la comodidad y la disponibilidad.
- Al proporcionar un valor constante a través de contenido inspirador, asesoramiento experto y soluciones de diseño efectivas, esperar que los clientes regresen para futuros proyectos y recomienden la APP a otros.

Fuente: Los Autores

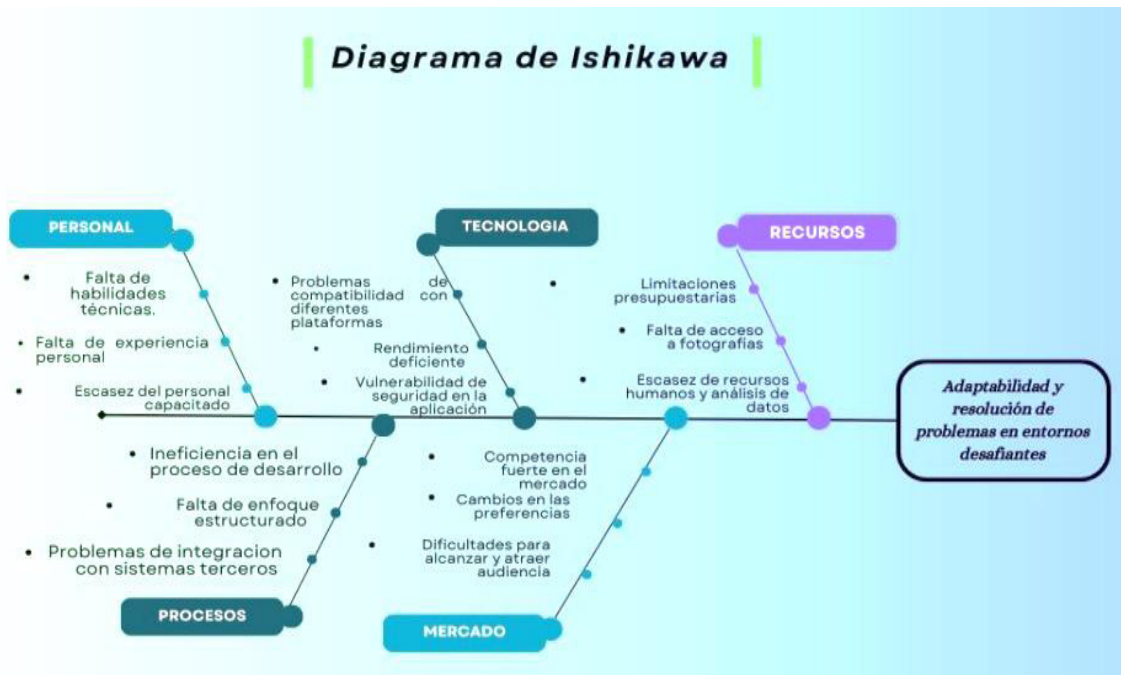
El desarrollo del mapa de empatía, se realizó mediante la entrevista descrita en el Apéndice A, considerando que este mapa de empatía proporciona una comprensión profunda de los clientes potenciales, las necesidades, deseos y desafíos, por lo que al utilizar esta información permite desarrollar una estrategia efectiva que ofrece soluciones y genere una experiencia positiva, tanto en términos de diseño de interiores como en el uso de la APP Mi Casa Ideal.

3.2. Definición

Con base en la información recopilada en la etapa de empatía, Mi Casa Ideal define claramente los desafíos y oportunidades que enfrentan los clientes. Se identifican patrones y tendencias comunes para establecer objetivos claros y específicos que guíen el proceso de diseño y desarrollo de la aplicación, por esta razón, es el momento de definir de manera más precisa el problema o la oportunidad en el que se enfocará el diseño y desarrollo de la microempresa de diseño de interiores y la aplicación Mi Casa Ideal.

De esta manera, se logra identificar que la aplicación debe englobar una amplia base de datos de productos y materiales de diseño de interiores, así mismo debe tener una interfaz amigable e intuitivo que requiera un aprendizaje mínimo por parte del usuario, y así se lo pueda ofrecer a varios individuos, fomentando altos niveles de experiencia en diseños de interiores y tecnología, proporcionando a los usuarios guardar los diseños y compartirlos con otros, por medios telemáticos. Para analizar este punto se ha utilizado el Diagrama de Ishikawa, que le lo presenta a continuación.

Figura 2 Diagrama de Ishikawa



Fuente: Los Autores

3.3. Ideación

En esta fase, se presenta una amplia gama de ideas creativas y soluciones para abordar los desafíos identificados. Se fomenta un ambiente colaborativo y se utilizan técnicas como lluvia de ideas y mapas mentales para generar ideas innovadoras y fuera de lo común. En esta etapa, es el momento de dejar volar la imaginación y explorar todas las posibilidades sin juicios ni limitaciones, considerando que la ideación es un proceso creativo que permiten tener para desarrollar de una forma exclusiva de acuerdo a las necesidades de los clientes potenciales.

En este sentido, se utilizó la herramienta Brainstorming que permitió la generación de ideas enfocadas para la creación de microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito, como se detalla a continuación:

Tabla 1 Ideación Mi Casa Ideal

Inicio	Generación Ideas	Evaluación y selección
Microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito.	<ul style="list-style-type: none">• Diseño interactivo en 3D• Realidad aumentada y realidad virtual• Asesoramiento virtual• Galería de inspiración• Paquetes de diseño predefinidos• Red de proveedores• Proyectos colaborativos• Integración con redes sociales• Descuentos y promociones exclusivas• Feedback y encuestas	<ul style="list-style-type: none">• Diseño interactivo en 3D• Asesoramiento virtual• Galería de inspiración• Red de proveedores• Descuentos y promociones exclusivas• Feedback y encuestas

Fuente: Los Autores

3.4. Prototipado

Mi Casa Ideal es una empresa de diseño de interiores innovadora que utilizará una aplicación móvil para transformar y revitalizar los espacios. La APP permitirá a los usuarios visualizar y experimentar con diferentes diseños, colores y muebles antes de realizar cambios en los hogares. Además, se trabajará en estrecha colaboración con diseñadores de interiores profesionales para proporcionar asesoramiento personalizado y soluciones prácticas.

Por lo tanto, el prototipo es una versión interactiva de la aplicación Mi Casa Ideal que permite a los usuarios cargar fotos de los espacios, explorar opciones de diseño, elegir paletas de colores, probar diferentes configuraciones de muebles y obtener ideas inspiradoras para transformar los ambientes. La aplicación ofrece una experiencia fluida de navegación y una interfaz intuitiva para que los usuarios puedan visualizar sus sueños de diseño antes de tomar decisiones.

Aquí es importante realizar una selección de las ideas más prometedoras y crear prototipos de la aplicación Mi Casa Ideal. Estos prototipos pueden ser versiones simplificadas de la aplicación que permitan obtener retroalimentación temprana de los clientes y realizar pruebas para mejorar y refinar la experiencia del usuario, considerando que un prototipo es

un modelo de la aplicación, el cual contará con la explicación paso a paso de cada una de las interacciones con los usuarios, arquitectos, ingenieros, y diseñadores, los cuales brindaran información sobre la agilidad y precisión de la aplicación. Desde este concepto es necesario definir el alcance del prototipo, es decir, se tiene que identificar los aspectos de la aplicación y los servicios de diseño de interiores, donde se puede detallar la función de visualización en 3D, o un conjunto de servicios de diseño que se desee probar.

Considerando que el prototipado es una herramienta poderosa para obtener una retroalimentación temprana y valiosa, así como para reducir riesgos antes de llevar a cabo la implementación completa de la aplicación Mi Casa Ideal, en esta etapa se podrá afinar y mejorar la propuesta de valor, el diseño y la funcionalidad, y asegurarse de que la versión final de la aplicación cumpla con los gustos y preferencias de los clientes en la ciudad de Quito. En este sentido, se plantea versiones que pueden ser empleadas para la creación de la microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal.

Figura 3 Prototipo - Opción 1



Fuente: Los Autores

En cuanto a la figura 4, que detalla la opción 1 del prototipo se basa en buscar la

mejora del servicio y la forma de vender bienes inmuebles, considerándose como un objetivo valioso y estratégico, donde se busca la satisfacción del cliente mediante el análisis de los gustos y preferencias, para de esta manera construir una reputación sólida y obtener más oportunidades para generar ventas exitosas, tomando en cuenta el crecimiento y éxito a largo plazo en el sector inmobiliario.

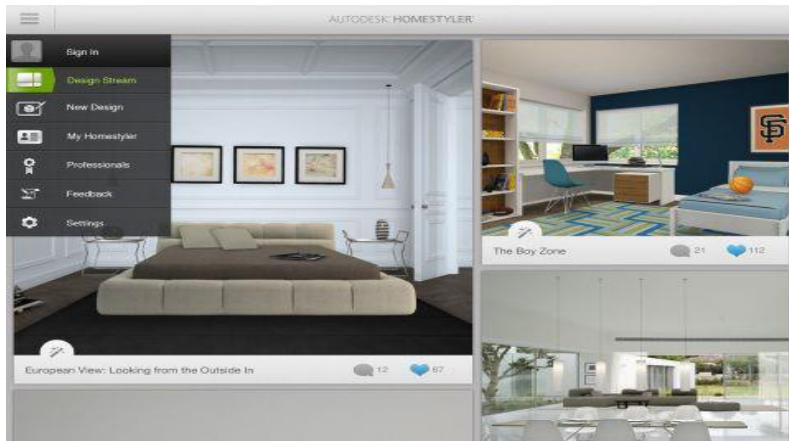
Figura 4 Prototipo - Opción 2



Fuente: Los Autores

En la figura 5 se detalla el prototipo, opción 2 que se encuentra enfocado en seleccionar una gama de colores y acabados para que los clientes puedan tener una mejor idea para realizar el diseño de interiores del domicilio, es decir, al ofrecer una amplia gama de colores y acabados, y presentarlos de manera atractiva, los clientes podrán tener una mejor idea de cómo se verán los espacios y estarán más motivados para tomar decisiones de compra. La elección cuidadosa de colores y acabados puede marcar la diferencia en la percepción y valoración de las propiedades inmobiliarias.

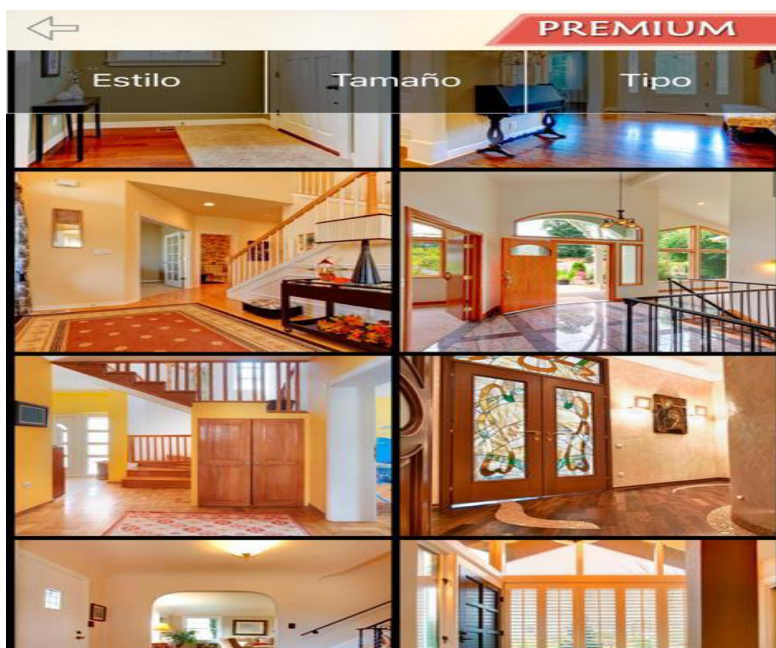
Figura 5 Prototipo - Opción 3



Fuente: Los Autores

En cuanto a la figura 6, se plantea el prototipo opción 3 donde permite encontrar los espacios ideales que el cliente necesita para la comodidad, tomando en cuenta que es una parte esencial del proceso de diseño de interiores, en virtud que, mediante una comprensión exhaustiva de los gustos y preferencias del cliente potencial y una planificación cuidadosa, se podrá crear espacios que reflejen el estilo personal y brinden comodidad y funcionalidad en la vida diaria.

Figura 6 Prototipo - Opción 4



Fuente: Los Autores

La figura 7, determina el prototipo opción 4 que busca definir todo tipo de detalles de cada una de las áreas de la vivienda, es decir, requeriría un análisis exhaustivo y detallado, porque pueden variar según el tamaño de la vivienda, el estilo de diseño y las necesidades del cliente, donde requerirá una planificación y personalización cuidadosa para acoplarse a los requerimientos específicos de los consumidores y garantizar la comodidad y funcionalidad en cada espacio.

Finalmente, es necesario realizar alianzas estratégicas con proveedores de acabados de construcción, así como diseñadores de muebles y acabados, puede ser una estrategia efectiva para fortalecer la oferta y el servicio de la microempresa de diseño de interiores Mi Casa Ideal en la ciudad de Quito. Estas alianzas pueden proporcionar beneficios mutuos y generar un mayor valor para los clientes, en virtud que pueden diseñar la casa de acuerdo a las necesidades individuales.

A continuación, se muestra el logotipo y las imágenes iniciales de la APP Mi Casa Ideal:

Figura 7 *Logotipo Mi casa ideal*



Fuente: Los Autores

El prototipo contará con una página de bienvenida donde prevalece el logotipo Mi Casa Ideal, y un botón que permitirá el ingreso al aplicativo, cuando se haga clic en este botón automáticamente se presentará una pantalla de recolección de información del usuario

como el nombre, correo electrónico, celular y una clave de ingreso, si el usuario ya está registrado aparece una pantalla indicándole que el correo electrónico ya se encuentra en el sistema, una vez dentro del aplicativo, se muestra la pantalla principal con todas las opciones disponibles, como se observa en la figura 9:

Figura 8 Pantalla de inicio APP Mi Casa Ideal



Fuente: Los Autores

En este sentido, en la APP Mi Casa Ideal cuando se ingrese el usuario pondrá realizar las modificaciones y/o readecuaciones que requiriera dependiendo el espacio físico que dispone con base en los materiales y recursos, considerando que, a través de la innovación tecnológica y la colaboración con expertos en diseño y proveedores confiables, Mi Casa Ideal estaría comprometida en hacer realidad los sueños de diseño de interiores de una manera accesible, eficiente y espectacular.

3.5. Testeo

En esta fase se realizó una entrevista, donde la APP fue utilizada por 10 personas entre ellos clientes potenciales, diseñadores de interiores, arquitectos y personal encargado de remodelaciones, estas son pruebas preliminares como un proceso de control de calidad, para conocer si se debe continuar o corregir, esto permitirá el ahorro de tiempo y dinero. Por medio de la entrevista a los usuarios se evaluó las observaciones de la APP, y se obtuvo como resultados que el 100% de los usuarios están familiarizados con el uso y manejo del internet, al 90% le gustaría poder seleccionar los espacios y medidas para los diseños, y elegir los acabados, colores y muebles del nuevo hogar, al 100% de los clientes parece innovadora la APP, y la mayoría de ellos la recomendaría a otros clientes. (Ver Apéndice A y B).

4. MARCO TEÓRICO

4.1. Antecedentes de la Investigación

Con la creciente transformación digital en el contexto de un escenario social post pandemia, el mundo inmobiliario ha cambiado tanto en términos de estilos, calidad y tiempos de construcción, como en procesos de oferta de productos conforme a la exigencia de los clientes, calidad del producto y las condiciones del mercado.

En Ecuador, adquirir una vivienda conlleva varios beneficios, entre los cuales sobresalen el impulso al dinamismo económico y la actividad está relacionada con el diseño de inmuebles. Este sector desempeña un papel fundamental, porque refleja la cara visible del comportamiento macroeconómico del país. Además, el mercado inmobiliario muestra directamente la capacidad adquisitiva de una región, lo que abre oportunidades para otros negocios. De manera estratégica, el sector inmobiliario juega un papel esencial al generar sinergias entre diversas formas de contribuir económicamente en un territorio, permitiendo una conexión directa y un trabajo conjunto (Redacción Comercial, 2022).

El proceso de venta de un inmueble en Ecuador involucra a diversos sectores y crea cadenas de productividad y empleo. Esta actividad genera oportunidades de trabajo, se beneficia del apoyo productivo de otras industrias y establece conexiones con múltiples mercados para lograr un funcionamiento eficiente. Además, la venta de casas impulsa el dinamismo comercial, permitiendo el florecimiento del sector en áreas específicas del país.

Conscientes de la problemática para mejorar el diseño de bienes inmuebles, se diseña un plan de negocios que sirva como guía para implementar una aplicación de distribución de espacios y diseños de interiores, en el país no existe una APP de estas características. Además, este plan de negocio se centra en una zona de alto crecimiento inmobiliario como es la ciudad de Quito, enfocados en el uso masivo de las TICs y la creciente transformación digital del territorio.

4.2. Bases Teóricas

Dentro de las bases teóricas, es necesario realizar un análisis de manera general y específico en cuanto a varios aspectos como el modelo de negocio, tecnología y funcionalidad, la psicología del consumidor, la privacidad de la información del cliente y las alianzas estratégicas con los proveedores:

Dentro del aspecto del modelo de negocio es necesario realizar un plan de negocios sólido es crucial para guiar la empresa, donde estén definidos los objetivos a corto y largo plazo, estrategias para llegar al público objetivo y cómo se generará ingresos a través de la APP y otras fuentes, tomando en cuenta que es necesario realizar una identificación de mercado, donde se llegue a comprender las características demográficas y psicográficas de los clientes potenciales, desde este punto de vista también se analiza la posible competencia en el mercado de diseño de interiores, sin embargo, es necesario tener claro las diferentes estrategias de monetización, donde se tiene que decidir si la APP se ofrecerá de forma gratuita con compras, mediante suscripciones mensuales/anuales, o si mediante servicios de diseño premium o la venta de productos relacionados con el diseño.

En cuanto al uso de la tecnología, es necesario considerar que la APP debe ser fácil de usar y ofrecer una experiencia agradable para los usuarios, la navegación debe ser intuitiva, y los elementos visuales deben ser coherentes y atractivos, tomando en cuenta que es indispensable trabajar con desarrolladores que tengan experiencia en aplicaciones móviles, para de esta manera utilizar herramientas de prototipado para crear versiones interactivas de la APP Mi Casa Ideal y realizar pruebas de usuario antes del lanzamiento, de esta manera si es posible, integrar funcionalidades de visualización en 3D para que los usuarios vean los diseños desde diferentes ángulos y perspectivas.

En este contexto, es necesario establecer relaciones con proveedores de muebles,

textiles, decoración, entre otros, para ofrecer soluciones reales a los usuarios, tomando en cuenta que se ofrece opciones de compra directamente a través de la APP Mi Casa Ideal o colaboraciones con tiendas locales, en este sentido, también es fundamental contar con el asesoramiento profesional para permitir la interacción entre los usuarios y estos expertos para recibir asesoramiento personalizado.

Por esta razón es fundamental comprender cómo los clientes toman decisiones de diseño, cuáles son las preferencias estéticas y buscar entender cómo se ven influenciados por las tendencias actuales, es ahí que una buena estrategia de marketing a través de la segmentación de mercado permitirá que la APP Mi Casa Ideal, ofrezca una experiencia innovadora, creativa que incluya una interfaz amigable, tiempos de respuesta rápidos, herramientas útiles y un proceso de diseño que sea emocionante y satisfactorio.

Tomando en cuenta lo antes mencionado es indispensable gestionar la protección de datos, es decir, que la APP Mi Casa Ideal tenga normas de privacidad de datos, donde los usuarios puedan sentirse seguros al proporcionar información personal en la aplicación, de igual forma se tienen que almacenar la información para que se pueda contar con una base de datos segura.

4.3. Bases Conceptuales

4.3.1. Inmobiliaria

Las empresas inmobiliarias, debido a su estructura operativa, necesitan coordinar la implementación de varios procesos. Por lo tanto, es esencial identificar los procesos que deben llevarse a cabo según su naturaleza y luego estandarizarlos, documentándolos en un manual de funciones. Estas empresas son un ejemplo de organizaciones que deben gestionarse de manera sostenible y considerar las relaciones entre sus diversos actores (Gutiérrez, 2016). Además, una empresa inmobiliaria se dedica a la construcción,

arrendamiento, venta y gestión de propiedades inmuebles, como viviendas, locales comerciales y oficinas, entre otros. (Real Academia Española, 2018).

En este contexto, las empresas inmobiliarias pueden tener diferentes enfoques, desde trabajar con propiedades residenciales hasta comerciales, industriales o de desarrollo de proyectos. La función es facilitar y agilizar las operaciones inmobiliarias, brindando servicios profesionales a los clientes que buscan comprar, vender, remodelar o alquilar bienes raíces. También pueden ofrecer servicios adicionales como administración de propiedades, asesoría financiera y asistencia en temas legales relacionados con transacciones inmobiliarias.

4.3.2. Diseño de interiores

El diseño de interiores se considera un componente esencial del diseño arquitectónico, incluso en un contexto donde se observa una tendencia hacia la especialización en las profesiones debido a las actuales condiciones de producción. Esto implica que la arquitectura debe encontrar un equilibrio apropiado entre las dinámicas diferenciadas de la estructura física y el mundo de objetos producidos industrialmente. Por lo tanto, se requiere una arquitectura más adaptable y una mayor cohesión en la concepción de espacios fragmentados debido a las condiciones de producción industrial actuales (Matamoros, 2003). Chávez (2021) sugiere que "el diseño de interiores se presenta como una disciplina multidisciplinaria e interdisciplinaria que conduce a debates y análisis fundamentados. Para lograr un análisis válido y un pensamiento complejo, es necesario aplicar un enfoque heurístico de manera efectiva" (p.14).

Considerando lo antes mencionado, el diseño de interiores se trata de crear espacios interiores atractivos, funcionales y adecuados a las necesidades y preferencias de las personas. Es un campo multidisciplinario que combina el arte, la arquitectura, la ergonomía y la psicología para crear ambientes agradables. Por lo tanto, los diseñadores de interiores consideran diversos aspectos para lograr espacios armoniosos y atractivos, tales como la

distribución de los elementos en el espacio, la selección de colores, texturas y materiales, la iluminación, el mobiliario y la decoración. Además, tienen en cuenta factores prácticos y ergonómicos para garantizar que los espacios sean cómodos y funcionales.

4.3.3. APP

Las aplicaciones móviles - APPs han experimentado importantes avances, lo que ha permitido ofrecer herramientas de vanguardia con características altamente innovadoras, que varían según el tipo, lenguaje de programación, entorno de desarrollo y sistema operativo en el que se ejecutan. El objetivo principal de estas aplicaciones es facilitar el trabajo de los usuarios, por lo cual han tenido que utilizar recursos del dispositivo en el que se instalan y aprovechar elementos del internet para mejorar el rendimiento (Tubón, 2020).

El acrónimo APP se deriva de la palabra aplicación en inglés, que significa application en dicho idioma. Una APP es una herramienta de software diseñada para dispositivos como teléfonos inteligentes, smartphones y tablets. Estas aplicaciones se destacan por su utilidad, su naturaleza dinámica y su facilidad tanto de instalación como de uso (Calvo, 2022).

En este contexto, las aplicaciones móviles, comúnmente conocidas como APPS, son programas o software específicamente diseñados para operar en dispositivos móviles, como smartphones y tablets. Estas aplicaciones se pueden descargar e instalar desde plataformas de distribución de aplicaciones como la APP Store para dispositivos iOS o Google Play Store para dispositivos Android. Ofrecen una amplia gama de funciones y servicios para los usuarios. Estas aplicaciones móviles son recursos valiosos para el diseño de interiores, ya que proporcionan herramientas, inspiración y soluciones que simplifican y mejoran el proceso de planificación y creación de espacios interiores.

4.3.4. Plan financiero

Dentro de los enfoques de planificación estratégica empresarial, la planificación financiera se destaca como un instrumento que mejora la gestión de las entidades. En un contexto de mercados cambiantes e inestables, la planificación financiera se convierte en una herramienta esencial para reducir los riesgos y proyectar las estrategias. El uso de sistemas presupuestarios en esta planificación es una valiosa arma que las empresas modernas pueden utilizar para enfrentar los desafíos y lograr el éxito en un entorno competitivo (Varela, 2001). Según Apaza (2017), la planificación financiera juega un papel fundamental en la adecuada administración de los recursos financieros. Esta herramienta permite fundamentar diversas estrategias con el fin de lograr los objetivos y metas establecidas, asegurándose de contar con las medidas de control necesarias para la consecución.

En este sentido, el plan financiero proporciona una guía para la gestión financiera del negocio y ayuda a los emprendedores y empresarios a tomar decisiones informadas sobre la utilización de los recursos, la planificación de inversiones, la búsqueda de financiamiento y la toma de medidas para alcanzar los objetivos financieros y comerciales establecidos. También es una herramienta importante para presentar el proyecto a posibles inversores, socios o entidades financieras, porque muestra cómo se espera que la empresa genere ingresos y administre sus recursos para lograr el éxito a lo largo del tiempo.

5. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO – PESTEL

El análisis de macroentorno PESTEL es un instrumento empleado en el sector empresarial y planificación estratégica para evaluar los elementos externos que pueden afectar a una empresa. Permite a las empresas reconocer y entender los elementos externos que logran predominar, su desempeño y éxito. Al valorar estos factores las empresas pueden pronosticar las modificaciones, aprovechando las oportunidades, mitigando peligros y aplicando sus estrategias competitivas en un ambiente en constante evolución.

La investigación PESPEL es un acrónimo que representa las siguientes categorías de factores, políticos, económicos, sociopolíticos, tecnológicos, ecológicos, y legales, comprender estos retos es esencial para identificar oportunidades y riesgos económicos, en cuanto a la creación de una microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito.

5.1. Factor Político

Los factores políticos que pueden ejercer influencia en una empresa y que se consideran fundamentales en el análisis PESTEL abarcan todos los aspectos relacionados con la estructura gubernamental que afectan, de manera directa o indirecta, a los procesos comerciales de la organización. Entre estos, se pueden mencionar las siguientes condiciones marco que suelen tener una conexión: la situación económica del país, la política exterior actual y deseada, las relaciones bilaterales, la estabilidad del sistema político, el nivel de burocracia y corrupción, la política de seguridad, así como la regulación y desregulación gubernamental.

Considerar los factores políticos que pueden ejercer influencia sobre las empresas y sus estrategias comerciales es fundamental, ya que principalmente ayuda a reconocer las posibles barreras, ya sean de tipo arancelario o no, que podrían obstaculizar el acceso al mercado deseado. Estas barreras podrían poner en peligro el modelo de negocio.

Es fundamental comprender que, si bien el Gobierno Central no tiene la responsabilidad de resolver por completo los problemas económicos del país, tiene la capacidad de tomar diversas decisiones y políticas que pueden cambiar la percepción de la economía en términos de modelos de inversión. Esta confianza generada podría impulsar un renacimiento en el sector de la construcción. Por otro lado, el plan Casa para Todos, propuesto por el Presidente Lenin Moreno con el objetivo de construir 325,000 viviendas, podría servir como un recurso crucial para evitar un declive continuo en el sector, más allá de su crecimiento natural. Esto, en conjunto con la derogación pendiente de la Ley de Plusvalía después de los resultados de la Consulta Popular, podría tener un efecto positivo en general, revitalizando el sector y restableciéndolo como un componente clave de la macroeconomía, lo que, a su vez, contribuiría al crecimiento del Producto Interno Bruto (Jaramillo, 2018).

En los últimos años, la industria de la construcción en Ecuador no ha experimentado un fortalecimiento significativo. Esto se debe a la falta de políticas gubernamentales que estimulen su crecimiento, a la disminución de la inversión en proyectos públicos y a un gobierno que comenzó su mandato en 2019 con un déficit presupuestario. Es relevante destacar que las cámaras de construcción, los colegios de profesionales y otras organizaciones relacionadas con este sector no desempeñan un papel destacado en la formulación de políticas públicas ni en la regulación laboral. Estos actores son los responsables de abogar por leyes que protejan a los trabajadores de la construcción sin descuidar sus intereses (Sarmiento & Hernández, 2021).

La pandemia de COVID-19 está presentando desafíos económicos y sociales considerables en Ecuador. Hasta ahora, el Gobierno ha logrado movilizar esfuerzos para mitigar los efectos más perjudiciales de la crisis. No obstante, las restricciones implementadas han tenido un impacto paralizante en la economía y serán toleradas por la

población si ayudan a controlar la propagación del virus. A medida que pasa el tiempo, aumentará la presión para reanudar las actividades normales. En términos de riesgo político a nivel institucional, la emergencia sanitaria ha resultado en una disminución temporal. El Gobierno ha establecido una respuesta institucional coordinada para enfrentar la pandemia, lo que le ha permitido recuperar el control político y reducir las posibilidades de desestabilización del régimen, al menos en el corto plazo (PRIMICIAS, 2020).

El año 2023 se presenta como un período políticamente desafiante para Ecuador, ya que incluye elecciones locales y una consulta popular. En cuanto al aspecto económico, se anticipa una recuperación interna gradual y la posibilidad de establecer acuerdos comerciales con varias naciones (Madera, 2022).

El 17 de mayo de 2023, el presidente de Ecuador, Guillermo Lasso, tomó una decisión sin precedentes al disolver el Congreso y convocar a elecciones anticipadas. Este procedimiento, conocido como muerte cruzada, está contemplado en la Constitución de 2008 y nunca antes se había aplicado en el país. El motivo detrás de esta medida fue la mayoría opositora en el Congreso, que había iniciado un juicio político contra Lasso por acusaciones de malversación de fondos públicos. El presidente rechazó estas acusaciones y las calificó como un intento de desestabilización (Transparencia Electora, 2023).

En virtud de lo antes descrito se ha realizado un análisis político situacional de los principales eventos ocurridos desde el año 2018 hasta la actualidad, considerando los puntos claves para la presente investigación donde se plantea la ejecución de un plan de negocio para la creación de una microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito, 2023.

En el año 2018 y 2019 el Ecuador enfrentó ajustes en el gasto público y obras de

infraestructura, porque el gobierno ecuatoriano implementó medidas de austeridad y reducción del gasto público para enfrentar los desafíos económicos. Como resultado, se realizaron ajustes en el presupuesto destinado a obras de infraestructura. Esto se reflejó en una disminución en la ejecución de proyectos de construcción de infraestructura pública, lo cual afectó a las empresas del sector.

Desde esta perspectiva, durante este período de análisis, se implementaron cambios en la normativa y regulaciones relacionadas con el sector de la construcción. Se promulgaron nuevas leyes y reglamentos para mejorar los estándares de construcción, la eficiencia energética y la seguridad de las edificaciones. Estas modificaciones tuvieron un impacto en las prácticas de construcción y en los costos asociados, esto se debió a la derogación de la Ley de Plusvalía.

Sin embargo, a partir del año 2020, la pandemia de Covid-19 tuvo un impacto significativo en el sector de la construcción en Ecuador, al igual que en muchos otros países. Se implementaron restricciones y medidas de distanciamiento social que afectaron la ejecución de proyectos y la operación de las empresas constructoras. Además, la incertidumbre económica generada por la pandemia llevó a una disminución en la inversión y la demanda de nuevas construcciones.

Con la llegada de Guillermo Lasso a la presidencia, se enfocó en la reactivación económica del país, promoviendo políticas para atraer inversión, impulsar el empleo y mejorar la situación fiscal. Además, el nuevo gobierno busco fortalecer relaciones internacionales y demostró una postura más abierta al comercio internacional.

A medida que avanzó el año 2021 y con la implementación de programas de vacunación y la flexibilización de las restricciones, se ha observado una gradual recuperación del sector de la construcción en Ecuador. Se han reanudado algunos proyectos y se esperaba que la inversión en infraestructura se reactive, especialmente con el enfoque en la

reactivación económica por parte del nuevo gobierno.

Es necesario determinar que el sector de la construcción en Ecuador ha experimentado una desaceleración debido a la contracción económica, la reducción de la inversión y los ajustes en el gasto público. Además, el sector ha experimentado un impacto importante debido a la pandemia de Covid-19. Sin embargo, se espera una gradual recuperación a medida que se superen los desafíos y se reactive la inversión en infraestructura, con el Gobierno de Guillermo Lasso, desde este ámbito el sector de la construcción tuvo afectaciones significativas en virtud que la falta de inversión pública generó impactos negativos, más aún en estos momentos que el país regresará a las urnas para elegir un nuevo presidente y asambleístas, por un periodo hasta el 2025, ocasionando que la inestabilidad política del país limite las inversiones nacionales e internacionales.

En este sentido, la inestabilidad política puede generar cambios frecuentes en las regulaciones y políticas relacionadas con el sector inmobiliario. Esto puede dificultar la planificación y la implementación del proyecto, porque las condiciones y requisitos pueden cambiar de manera impredecible. Es decir, la inestabilidad política puede generar incertidumbre económica, lo que afecta la inversión y la demanda en el mercado inmobiliario. Las fluctuaciones en la economía pueden influir en la disposición de las personas a invertir en la mejora o diseño de interiores de sus propiedades, lo que podría afectar la adopción y la rentabilidad de la aplicación.

Por lo tanto, los cambios de gobierno y las fluctuaciones políticas se consideran una amenaza, es decir, pueden llevar a cambios en las prioridades y en el enfoque de las políticas públicas. Esto podría afectar la inversión en proyectos de infraestructura y desarrollo urbano en la ciudad de Quito, lo cual podría tener un impacto en la demanda de servicios relacionados con la distribución de espacios y el diseño de interiores. Es importante destacar que estos impactos pueden variar dependiendo del grado de inestabilidad política y de las

circunstancias específicas en un momento dado. Además, la aplicación Mi Casa Ideal podría enfrentar oportunidades o beneficios actualmente como eliminación de la Ley de Plusvalía, dependiendo de cómo se adapte y responda a la situación política y económica en la ciudad de Quito.

5.2. Factor Económico

Los factores económicos que pueden ejercer influencia en la empresa proporcionan información relevante sobre el progreso económico de los mercados que tienen un impacto significativo en la empresa. Algunos de los elementos considerados en este contexto incluyen el crecimiento económico, el producto interno bruto, el aumento de la población, las condiciones de producción y la disponibilidad de crédito, entre otros.

Estos elementos influyen de manera considerable en la prosperidad y la rentabilidad de una empresa. Por ejemplo, los siguientes factores pueden representar una amenaza económica para la empresa: cambios en las tasas de interés, fluctuaciones en los precios, periodos de recesión, variaciones en las tasas de cambio, inflación, tasas de desempleo, incrementos salariales y niveles de desempleo.

Por otra parte, los siguientes elementos económicos pueden representar una oportunidad para las empresas: el aumento de los ingresos por persona, la expansión de las inversiones en el sector de interés y el crecimiento de la demanda. Además, es esencial considerar las variaciones que pueden surgir en los ciclos económicos, como los periodos de auge y los momentos de crisis en la economía. Estos factores podrían potencialmente poner en riesgo o favorecer el negocio.

El sector de la construcción en Ecuador es altamente sensible a la economía debido a su fuerte dependencia de la mano de obra y su capacidad para atraer inversión extranjera directa. Además, es importante destacar su impacto significativo en los sectores proveedores de materiales y en las instituciones financieras a través de una serie de efectos encadenados.

Según las proyecciones del Banco Central del Ecuador, en 2020, el sector de la construcción contribuyó con aproximadamente el 9% del Valor Agregado Bruto no relacionado con el petróleo. Actualmente, el sector está experimentando una fase de recesión después de un ligero repunte en 2018, (Díaz, et al., 2022), tal como se indica en la Tabla 2.

Tabla 2 Valor Agregado Bruto de la Construcción

Ramas de actividad / Años	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Producto Interno Bruto (PIB)	70.175	69.314	70.956	71.871	71.879	66.308
% Variación interanual del PIB -		1,2%	2,4%	1,3%	0,01%	-7,8%
VAB – Total no petrolero	60.940	60.095	61.323	62.570	62.669	58.557
% Variación interanual del VAB No Petrolero		-1,4%	2,0%	2,0%	0,2%	-6,6%
VAB – Construcción	6.839	6.444	6.160	6.194	5.902	5.250
% Variación interanual de la Construcción		-5,8%	-4,4%	0,6%	-4,7%	-11,1%
% Participación	11,2%	10,7%	10,0%	9,9%	9,4%	9,0%

Fuente: Banco Central del Ecuador (2020).

Desde esta perspectiva, según información proporcionada por el Banco Central, en 2019, el sector de la construcción representó un 8,17% del Producto Interno Bruto real nacional, equivalente a \$5.874 millones. Además, generó el 6,1% de todos los puestos de trabajo y atrajo \$69 millones en Inversión Extranjera Directa. Es claro que la crisis desencadenada por la pandemia de COVID-19 está afectando a todos los sectores económicos, incluyendo el de la construcción (Banco Central del Ecuador, 2020). Del mismo modo, según la información de Lucero (2020), el sector de la construcción ya se venía desacelerando, en el 2018 presentó una caída del 4% del PIB, en 2019 de un 5% a pesar de los incentivos presentados por el gobierno en octubre del 2018 mediante el Programa de

Vivienda Social y Pública, y con la pandemia, se esperaba que los resultados para el 2020 sean desalentadores.

En este entorno, el sector de la construcción desempeña un papel relevante en la economía del país. Durante el año 2021, esta actividad contribuyó con un 6,4% al Producto Interno Bruto total y, hasta el mes de agosto, generó aproximadamente un 7% de la fuerza laboral a nivel nacional, según información proporcionada por el Banco Central - BCE y el Instituto Nacional de Estadística y Censos - INEC (Guamán & Garzón, 2022). Además, al realizar un análisis retrospectivo del sector, se observa que el Producto Interno Bruto - PIB de la construcción en Ecuador experimentó una disminución del 2% en el año 2022 en comparación con el nivel previo a la pandemia en 2019. Este indicador pasó del 8,2% al 6,1%. A pesar de esto, el sector de la construcción continúa siendo el quinto más importante en la economía ecuatoriana (El Comercio, 2023).

Para el año 2023, de acuerdo con las proyecciones proporcionadas por el Banco Central del Ecuador, se espera una recuperación en el sector de la construcción, con un incremento positivo en la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del 3,5%, llegando a un total de USD 11.331 millones. Sin embargo, todavía se experimentan los impactos de la pandemia. Según los datos del BCE, a pesar de que el porcentaje de contribución de la industria de la construcción al PIB nacional se mantendrá en el 6,1% desde 2022 hasta 2023, este sector continúa siendo el quinto más relevante en la economía ecuatoriana (Cruz, 2023).

En este sentido, el sector de la construcción desempeña un papel significativo en la economía de Ecuador. Aporta tanto al crecimiento económico como a la generación de empleo y a la inversión, de igual manera impulsa a otros sectores de la economía, como el de materiales de construcción, servicios profesionales (arquitectos, ingenieros, etc.), transporte y

logística, entre otros. Estos sectores se benefician de la demanda generada por el sector de la construcción, lo que contribuye al crecimiento económico.

En cuanto a la investigación realizada, sobre la creación de una microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito, 2023, de acuerdo al crecimiento económico, se presenta como una oportunidad que estimula la inversión en el sector inmobiliario, lo que a su vez puede impulsar la demanda de servicios de diseño de interiores. Los inversionistas pueden estar más dispuestos a financiar proyectos de construcción y renovación, lo que podría generar oportunidades para la aplicación.

Sin embargo, el decrecimiento económico se presenta como una amenaza que puede llevar a una disminución en el poder adquisitivo de los usuarios. Esto genera una limitación en la capacidad para invertir en servicios de diseño de interiores y reducir la disposición a utilizar la aplicación.

5.3. Factor Social

Antes de definir el contexto sociocultural específico para la empresa o negocio, resulta fundamental examinar las características demográficas de la zona de influencia. Esto comprende aspectos como la composición poblacional por edades, estratos sociales, expectativa de vida, tasas de natalidad y mortalidad, idioma predominante, distribución de la riqueza, niveles de educación, y la configuración y tamaño de las familias en la región. Además, las normas, valores y patrones de comportamiento en esta área pueden ejercer una influencia significativa en los procesos comerciales. Esto abarca temas como la conciencia sobre cuestiones de salud, hábitos de compra y la comprensión de cuestiones de género. Para una empresa, el análisis del factor social implica identificar elementos que puedan tener un impacto positivo o negativo en los resultados que espera alcanzar. Esto se debe a que las tendencias sociales evolucionan constantemente y se manifiestan de diversas maneras a lo

largo del tiempo.

La pandemia de COVID-19 tuvo un impacto significativo en las condiciones de vida de los ciudadanos ecuatorianos. De manera directa, el país sufrió una pérdida considerable de vidas humanas en todo su territorio, con un impacto particularmente notable en provincias como Guayas, Pichincha, Manabí y Los Ríos. Además, las deficiencias estructurales en el sistema de atención médica tuvieron un efecto adverso al dificultar la respuesta a la crisis. Es relevante destacar que Ecuador cuenta con un promedio de 1.5 camas hospitalarias por cada 1000 habitantes, en contraste con el promedio de 4.7 en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE. Asimismo, el número de médicos es de 2 por cada 1000 habitantes en Ecuador, en comparación con el promedio de 3.5 en la OCDE (OCDE/Banco Mundial, 2020).

La pandemia de COVID-19, sin duda, tuvo consecuencias negativas en varios aspectos. No obstante, en la actualidad, en Ecuador, la seguridad se ve amenazada por grupos de crimen organizado, bandas urbanas y delincuentes, lo que ha generado preocupación entre la ciudadanía. El índice de homicidios está en aumento. A pesar de las medidas adoptadas por el gobierno, como la presencia del ejército en las calles, no se ha logrado un control completo de la situación. Mientras tanto, la población sigue exigiendo una mayor protección (Jácome, 2022).

Desde este punto de vista, se observa otro aspecto que afecta al país, que es el índice de desempleo. En este sentido, Quito presenta la tasa de desempleo más alta en comparación con ciudades como Guayaquil, Cuenca, Ambato y Machala. De acuerdo con las estadísticas proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en el último trimestre de 2022, la capital reportó una tasa de desempleo del 7,7% (Madrid, 2023).

A la luz de los factores previamente mencionados, que ejercen un impacto considerable en la sociedad ecuatoriana, resulta imperativo reconocer la importancia que el

sector de la construcción tiene en el país. De este modo, se debe destacar la valiosa contribución de los trabajadores de la construcción en la revitalización de la economía nacional y en la creación de nuevas oportunidades de empleo. La construcción se erige como un pilar fundamental en la economía de Ecuador, y los actores clave de esta industria trabajan incansablemente con la finalidad de establecer un panorama alentador que promueva el bienestar y el crecimiento a nivel individual, familiar y empresarial (ITAhora, 2023).

Tomando en consideración, lo antes mencionado la industria de la construcción es un sector que ejerce un efecto multiplicador en la economía, porque por cada trabajo en la construcción se generan dos trabajos más en el mismo sector o en otras partes relacionadas de la economía. El sector inmobiliario opera en el marco de ciertas condiciones sociales, políticas y económicas. Se trata de factores externos que conforman el entorno nacional que afecta directamente el que hacer del sector (Diaz, et al., 2022).

Desde este aspecto, en el ámbito del diseño de interiores está enfocado en el proceso de planificar, organizar y decorar los espacios internos de una vivienda para mejorar su funcionalidad, estética y comodidad. El objetivo principal del diseño de interiores en una casa es crear un ambiente que sea atractivo visualmente y que se adapte a las necesidades y preferencias de los residentes

Actualmente, en el Ecuador el desempleo y la inseguridad económica son amenazas que afectan el poder adquisitivo de las personas. Esto puede llevar a una reducción en la disposición de los usuarios para invertir en servicios de diseño de interiores y remodelación. La falta de recursos financieros limita la adopción de la aplicación y afectar la rentabilidad.

5.4. Factor Tecnológico

El desarrollo tecnológico también puede conllevar toda una serie de oportunidades y riesgos para la implementación y gestión de un modelo empresarial, con el desarrollo acelerado de la tecnología, en la actualidad es común escuchar hablar de las aplicaciones, las

mismas que están diseñadas para su uso en dispositivos móviles. El uso de la tecnología en la creación de la APP es muy importante pues a través de varios lenguajes de programación se va a ir modelando la APP Mi Casa Ideal, la misma que debe ser de fácil uso y amigable para brindar una buena experiencia de uso en usuarios. En este contexto, el aspecto tecnológico genera una oportunidad alta en virtud que el proyecto está enfocado a contar con una APP que permita que los clientes potenciales accedan a diferentes herramientas y puedan realizar el diseño de interiores de los domicilios.

5.5. Factor Ecológico

Los factores ecológicos engloban aspectos relacionados con la preservación del medio ambiente y el entorno en su conjunto, es decir, se enfocan en la protección del estado del ecosistema frente a las actividades empresariales. Estos elementos son de vital importancia y deben ser considerados en el ámbito empresarial, abarcando cuestiones como las regulaciones medioambientales, los niveles de contaminación, las repercusiones del cambio climático y la probabilidad de enfrentar desastres naturales, así como las leyes relacionadas con el consumo de energía y la gestión de residuos.

En la actualidad es muy importante hablar de economía verde, Earthday.org, la organizadora mundial del Día de la Tierra, subraya que invertir en economía verde es el único camino hacia un futuro saludable, próspero y equitativo. (REDACCIÓN NATIONAL GEOGRAPHIC, 2023). El uso cotidiano de aplicaciones está contribuyendo a un futuro más sostenible al elegir energías renovables para alimentar los centros de datos y la vida digital. La Revolución de las Energías Renovables ya es una realidad, y algunos de los principales innovadores tecnológicos ya están adoptando energía verde. El uso de las aplicaciones ha sido un factor muy importante en cuanto al calentamiento global, criticando el uso de energía contaminante en los centros de datos, lo mismo que ha generado y ha obligado a que los líderes de las aplicaciones más usadas en el mundo usen energía renovable para preservar el

medio ambiente.

Las empresas y emprendimientos representan la principal fuente de degradación ambiental debido a la explotación excesiva de los recursos naturales y la emisión de sustancias nocivas a la atmósfera. Por lo tanto, es crucial que existan negocios y empresas que sean respetuosos con el ecosistema y que inviertan en la creación de productos, servicios y procesos con un enfoque ambientalmente responsable. Sin embargo, estas iniciativas suelen conllevar costos adicionales que los consumidores no están dispuestos a asumir, lo que resulta en un aumento en los precios de los productos y servicios debido a los gastos asociados con la implementación de prácticas destinadas a reducir los impactos ambientales.

El uso de la APP Mi Casa Ideal permite reducir el uso de papel evitando la impresión de planos, gracias al uso de la aplicación el usuario realizará todos los cambios necesarios en forma digital sin necesidad de reimprimirlos, considerándose una oportunidad alta para la empresa.

5.6. Factor Legal

El grado de libertad de acción de una empresa en un mercado específico está fuertemente condicionado por el marco legal del país donde opera y también por el nivel de concienciación sobre el cumplimiento de la ley por parte de la población. Dentro del contexto de un análisis PESTEL, es esencial examinar cómo, en este entorno legal, pueden influir en la empresa factores como la normativa de competencia, las leyes antimonopolio, las restricciones medioambientales, las regulaciones para la protección del consumidor, los requisitos en materia de salud y seguridad en el trabajo, la responsabilidad legal, las regulaciones sobre fusiones y adquisiciones, la protección de datos, las leyes de derechos de autor y patentes.

Para iniciar un negocio formal en Ecuador, tienes dos opciones: puedes hacerlo como una persona natural o como una persona jurídica. Desde febrero de 2020, la Ley Orgánica de

Emprendimiento e Innovación entró en vigor en el país, lo que permite la creación de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS), una novedosa estructura legal para empresas que simplifica de manera considerable el proceso de establecimiento de un negocio formal. Los requisitos legales para implementación del proyecto con personería jurídica SAS es la siguiente:

1. Certificado de Firma Electrónica
2. Reservación de nombre
3. Creación en línea de la SAS
4. Obtener el RUC
5. Registrar el derecho de autor y derechos conexos
6. Registrar los derechos intelectuales sobre la aplicación en el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales.

Adicionalmente, en Ecuador se ha promulgado la Ley de Comercio Electrónico, Firma Electrónica y Mensajes de Datos, reconociendo la importancia de proporcionar al Estado ecuatoriano las herramientas legales necesarias para utilizar servicios electrónicos, incluido el comercio en línea, y facilitar el acceso a la creciente red de negocios internacionales, que cada vez es más compleja (Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos, 2002). Dentro de este aspecto, si no se cuenta con todos los requisitos legales para la conformación de la empresa no se puede iniciar la puesta en marcha, lo cual representa una amenaza baja, por el tiempo que puede considerarse en llevar a cabo cada uno de los trámites.

Finalmente, en virtud del análisis realizado del macro entrono – PESTEL, donde se analizaron los factores políticos, económicos y sociales que pueden afectar en el desarrollo del plan de negocio para la creación de una microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito, para el año 2023, se presente, en síntesis, lo aspectos más relevantes, en la siguiente figura.

Figura 9 *Análisis PESTEL*



Fuente: Los Autores

6. ANÁLISIS DEL MICROENTORNO – 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER


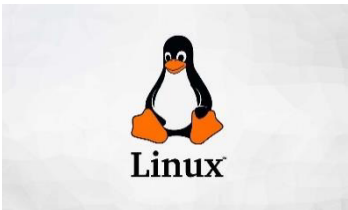
6.1. Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores

Este factor se refiere a la emergencia de nuevas compañías que ofrecen productos que podrían potencialmente reemplazar a los productos ofrecidos por la aplicación Mi Casa Ideal. La presencia de estas nuevas alternativas puede ejercer presión sobre los precios de los productos y servicios disponibles en la aplicación. Esta fuerza, en el contexto del análisis de Porter, permite entender cómo estas nuevas empresas ingresan al sector y ayuda en la formulación de estrategias para contrarrestar su impacto, como la mejora de campañas publicitarias, canales de distribución o la oferta de mejores promociones para los clientes.

El ingreso de nuevas competencias se reflejará en cada instante de negocio por lo que con la tecnología cada día avanza, por lo que en la actualidad las empresas están desarrollando aplicaciones para poder facilitar varias acciones de la vida diaria, es decir, está enfocada para brindar servicio en todas las plataformas digitales como:

Tabla 3 *Servicios en las plataformas digitales*

Imagen	Descripción
	Permite descargas en versión demo solo con la inscripción y en versión completa con pago y suscripción
	Permite descargas en versión demo solo con la inscripción y en versión completa con pago y suscripción

	<p>Conexión a través de página web ingresa con demo solo con suscripción y a versión completa con pago y suscripción.</p>
	<p>Conexión a través de página web ingresa con demo solo con suscripción y a versión completa con pago y suscripción.</p>

Fuente: Los Autores

Dentro de este aspecto, el avance tecnológico ofrece numerosos beneficios a la creación de la microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal. Al incorporar tecnología moderna en el negocio, se pueden aprovechar diversas ventajas que aumentan la eficiencia, la satisfacción del cliente y la competitividad en el mercado, entre estas facilita la comunicación, contar con visualizaciones en 3D y obtener una realidad sobre cómo quedaría cada uno de los espacios aplicando el diseño de interiores y de esa manera tomar la decisión más adecuada, considerándose una oportunidad de negocio en cuanto al acceso de la tecnología, sin embargo, la competencia podría utilizarlo como estrategias y puede generarse una amenaza.

6.2. Poder de negociación de los proveedores

Con los proveedores importantes identificados se establecerán relaciones comerciales sólidas a largo plazo considerando el volumen de compras, compradores de productos y costos fijos y por los tipos de productos: diseñadores, arquitectos, ferreterías, y fabricas que brinden acabados de primera calidad o de diseños cautivadores. En este sentido, se realizarán alianzas estrategicas para contar con una variedad de productos y servicios que sean exhibidos en la APP Mi Casa Ideal, como se detalla en la tabla 4.

Tabla 4 Lista de proveedores para la APP Mi Casa Ideal

	<p>El Bosque Muebles se ha convertido en el pionero de los supermercados de muebles en Ecuador, introduciendo un enfoque innovador para la exposición, selección y adquisición de soluciones para el hogar en el país.</p>
	<p>Constructora líder en el mercado inmobiliario con más de 15 años de experiencia en la venta de departamentos y casa con acabados de primera en el norte de la ciudad.</p>
	<p>Empresa pionera en el mercado de la construcción brindado productos de primera desde 1977 en el país, actualmente cuenta con una planta de producción eficiente que brinda diseños de calidad y con normas de cuidado ambiental.</p>
	<p>Pinturas Unidas fue fundada en 1967 como el distribuidor exclusivo de la gama completa de productos fabricados por Pinturas Unidas, incluyendo también la línea de productos complementarios necesarios para su aplicación adecuada.</p>



Grupo privilegiado de Arquitectos que brindan un servicio de diseño integral a todos sus clientes, con toque moderno, vanguardista siempre dispuesto a incrementar y plasmar sus ideas y necesidades.



Nos destacamos como la empresa líder en el sector de acabados para la construcción en el país, ofreciendo una amplia gama de productos que incluyen griferías, sanitarios, herramientas y otros componentes esenciales para proyectos de construcción.



Empresa importadora y fabricante de iluminación, material eléctrico y decoración entregando productos de calidad para todo el mercado.



Representante de las mejores empresas, fabricantes de pisos laminados, porcelanatos y cerámicas para traer al mercado productos de alta calidad con gran variedad de diseños y colores, además de un respaldo en postventa con una logística oportuna y eficaz.



Corporación con más de 40 años en el mercado de la industria en madera y melaminico de primera con calidad de exportación a nivel mundial.



Comercial Kywi desde 1943 comercializadora de productos para el hogar, material ferretero y acabados de la construcción brindando un servicio de calidad y garantía.



BVS, el aliado tecnológico que impulsa la evolución de tu negocio



APLIOS es una empresa ecuatoriana dinámica que cuenta con personal altamente calificado con varios años de experiencia en diferentes ramas como diseño, gestión y control de proyectos bajo diferentes metodologías que se adaptan a las necesidades de nuestros clientes.

Fuente: Los Autores

La estrategia con los proveedores es mantener una relación estrecha con cada uno de los oferentes de bienes y servicios para poder mantener productos de excelente calidad a mejores precios para obtener descuentos especiales y diseños exclusivos que no se los encontrará en el mercado tradicional, de igual manera con los desarrolladores de software quienes serán un aliado fuerte para el desarrollo de la APP Mi Casa Ideal, por consiguiente, los proveedores permitirán que la creación de la microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, sea llevada de manera exitosa en virtud de las negociaciones que se realicen para la adquisición de los productos que serán ofertados en la aplicación, siendo de esta manera una oportunidad de negocio para el proyecto.

6.3. Productos Sustitutos

Existen muchos productos que nos pueden producir un efecto negativo para la aplicación.

Tabla 5 Lista de productos sustitutos

	Revista inmobiliaria y productora de ferias de la vivienda, adicional enfocada a el diseño y materiales de acabado
	El banco de IESS, entidad pública que realiza ferias de la vivienda con el fin de colocar créditos hipotecarios
	Comercializadora de bienes inmuebles, que brindan el servicio de corretaje de bienes nuevos y usados
 Uribe Schwarzkopf	Constructoras y venta directa de casas y departamentos

Fuente: Los Autores

La amenaza de productos sustitutos en el sector de diseño de interiores puede provenir de empresas de construcción que también ofrecen servicios de diseño o de empresas de diseño de interiores que compiten directamente con la aplicación Mi Casa Ideal en la ciudad de Quito. Estas empresas pueden brindar servicios similares o incluso más amplios en términos de diseño y decoración de espacios, lo que podría llevar a una competencia directa por clientes y proyectos, por esta razón, es necesario estar atentos a la competencia y a las tendencias del mercado, con la finalidad de adaptarse y mejorar constantemente para ofrecer

un valor único y atractivo a los clientes en comparación con productos sustitutos potenciales.

6.4. Rivalidad entre competidores

Esta dinámica, en el marco del modelo de Porter, se manifiesta cuando existe un alto grado de rivalidad y competencia entre las empresas en un sector. Esta rivalidad tiende a intensificarse a medida que surgen más competidores, especialmente aquellos con mayor tamaño y recursos. También influye en el incremento de los costos fijos de los productos, que pueden elevarse debido a la intensa competencia, la obsolescencia del producto, la presión para reducir precios o incluso la consolidación de empresas.

En la actualidad en el país esta aplicación aún no se ha realizado ni ha sido implementada en el ámbito de la construcción ni en los diseñadores de interiores, acabados y arquitectura que permita desde la facilidad del hogar u oficina poder revisar este tipo de acabados y distribuciones, la APP Mi Casa Ideal permitirá ofertar productos a precios competitivos, obtener mejores ingresos con publicidad dentro de la aplicación para proveedores y clientes con el fin de obtener una fuente extra de generación de oportunidades e ingresos, considerándose como una oportunidad de negocio.

6.5. Poder de negociación de los consumidores

Con esta aplicación se pretende llegar a clientes de segmentos de clase media, media alta y alta, con la finalidad que tengan un valor agregado, que es realizar una redistribución de los espacios de la vivienda o bien inmueble y de esta forma puedan adquirir los productos desde la comodidad del hogar solo visitando la página y realizando de diseño de los interiores con una asesoría personalizada. Para fortalecer la posición en el mercado y mantener una ventaja competitiva, de la APP Mi Casa Ideal es necesario enfocarse en brindar un servicio excepcional, adaptándose a las necesidades del cliente y ofrecer propuestas de diseño atractivas y personalizadas, logrando de esta manera la exclusividad y el reconocimiento de los clientes.

Finalmente, con el análisis Porter permite a la microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito, revele una serie de oportunidades y desafíos clave en el mercado de diseño de interiores. A través del análisis de los cinco factores competitivos, se puede obtener una visión clara del entorno en el que operará la empresa y de cómo puede destacar en este sector competitivo. Considerando que, mediante la implementación de tecnología, alianzas estratégicas y enfoque en la satisfacción del cliente, la microempresa puede posicionarse como una opción líder en el mercado de diseño de interiores en Quito.

Sin embargo, el monitoreo constante del entorno competitivo y la adaptación a las cambiantes necesidades del mercado serán esenciales para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo. Con un enfoque claro en la calidad, la innovación y la excelencia en el servicio.

6.6. Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta fundamental para la planificación estratégica porque proporciona una visión completa de la situación actual y futura de la empresa Mi Casa Ideal, de igual manera permite capitalizar las fortalezas y oportunidades, mientras se abordan las debilidades y amenazas con base en la información proporcionada del macro y micro entorno, en este sentido, se presenta la matriz FODA:

Tabla 6 *Análisis FODA Mi Casa Ideal*

FORTALEZAS	DEBILIDADES
La APP Mi Casa Ideal es una propuesta única en el mercado local, brindando a los usuarios la oportunidad de diseñar sus espacios de manera interactiva.	La marca y la APP Mi Casa Ideal son nuevas en el mercado, por lo que requerirá de esfuerzos adicionales para construir conciencia y confianza entre los usuarios, es decir lograr el posicionamiento en el mercado.

La aplicación abarca una amplia gama de estilos de diseño, lo que la hace atractiva para diversos tipos de usuarios con diferentes preferencias estéticas.	Algunos usuarios pueden ser reacios a probar una aplicación nueva y pueden requerir tiempo para adaptarse a la tecnología.
Las alianzas con proveedores locales permiten ofrecer productos de calidad y respaldan la economía local.	A medida que el mercado crece, pueden surgir competidores que ofrecen soluciones similares, lo que aumenta la competencia.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
El interés en el diseño de interiores está en aumento en la ciudad de Quito, lo que presenta una oportunidad para captar a una audiencia creciente.	Las tendencias de diseño y preferencias del consumidor pueden cambiar rápidamente, lo que requiere una adaptación constante de la aplicación.
La creciente adopción de tecnología y el uso de aplicaciones móviles ofrecen un entorno propicio para el éxito de la APP Mi Casa Ideal.	Comentarios negativos o malas experiencias de usuario pueden afectar la reputación de la aplicación y la marca en general.
Quito acoge eventos y ferias de diseño de interiores que pueden servir como plataformas para promocionar la aplicación y establecer conexiones.	La entrada de competidores con más recursos y reconocimiento de marca puede ser una amenaza para la adopción de la aplicación

Fuente: Los Autores

En conclusión, al evaluar y considerar detenidamente cada uno de estos aspectos en el análisis FODA, la microempresa de diseño de interiores está en una posición sólida para capitalizar sus fortalezas y oportunidades mientras aborda sus debilidades y amenazas. A través de estrategias sólidas de marketing, colaboraciones estratégicas y el compromiso de ofrecer una experiencia excepcional a los usuarios, la implementación y aplicación de Mi Casa Ideal tiene el potencial de ser un éxito en la ciudad de Quito y más allá. La planificación y ejecución cuidadosas serán esenciales para convertir esta visión en realidad y lograr un impacto positivo en el mundo del diseño de interiores.

7. VALIDACIÓN DE FACTIBILIDAD- VIABILIDAD – DESEABILIDAD

7.1. Mercado Objetivo

El mercado objetivo es el grupo de clientes potenciales a los que la empresa dirige los servicios y soluciones de diseño. Aquí está una descripción del mercado objetivo para Mi Casa Ideal:

Propietarios de viviendas y apartamentos: El principal mercado objetivo de Mi Casa Ideal son propietarios de viviendas y apartamentos en la ciudad de Quito que deseen mejorar, renovar o rediseñar los espacios interiores. Estos clientes están buscando soluciones de diseño personalizadas y modernas que reflejen el estilo y se ajusten a las necesidades.

Empresas y espacios comerciales: Mi Casa Ideal puede expandir el mercado objetivo para incluir empresas y espacios comerciales que buscan un diseño de interiores profesional y atractivo para las oficinas, tiendas o locales comerciales.

Personas que adquieren bienes inmuebles nuevos: Los compradores de bienes inmuebles nuevos también pueden ser un mercado objetivo relevante para Mi Casa Ideal. Estos clientes pueden requerir servicios de diseño para personalizar y amueblar las nuevas viviendas.

Clientes que buscan soluciones tecnológicas: Aquellos clientes que valoran la comodidad y la innovación tecnológica pueden ser atraídos por la APP Mi Casa Ideal, porque ofrece una experiencia interactiva y visual para diseñar y visualizar los espacios.

Segmentos de nicho: Mi Casa Ideal puede considerar la posibilidad de dirigirse a segmentos de nicho específicos, como personas con necesidades de accesibilidad o aquellos interesados en diseños sostenibles y ecológicos.

7.1.1. Demográfico

El mercado objetivo puede incluir personas de diferentes edades, desde jóvenes profesionales que adquieren el primer hogar hasta adultos mayores que desean renovar los

espacios, es importante indicar, que la empresa Mi Casa Ideal puede atender a clientes solteros, parejas, familias y personas mayores, cada uno con necesidades de diseño específicas.

7.1.2. Psicográfico

Es necesario incluir el factor psicográfico en el mercado objetivo para definir los diferentes estilos de vida y preferencias estéticas de los clientes potenciales, desde aquellos que prefieren diseños modernos y minimalistas hasta aquellos que se inclinan por un enfoque más clásico y elegante. Por lo tanto, los clientes pueden valorar la comodidad, la funcionalidad, la creatividad y la innovación en el diseño de interiores Mi Casa Ideal, debe adaptar las propuestas para satisfacer estos valores y actitudes.

7.1.3. Económico

El nivel socioeconómico puede variar, desde personas de ingresos medios hasta clientes con un alto poder adquisitivo que buscan soluciones de diseño de interiores de lujo. En este sentido, Mi Casa Ideal debe tener en cuenta la capacidad financiera de los clientes potenciales.

Es importante analizar que la economía de la ciudad de Quito y del país en general puede afectar el comportamiento del mercado inmobiliario y la demanda de servicios de diseño de interiores. La empresa debe estar atenta a las tendencias económicas y adaptarse en consecuencia, por lo tanto, se realiza un cuadro que especifica el segmento de mercado y un ejemplo de Buyer Persona para la microempresa Mi Casa Ideal:

Tabla 7 Buyer Persona para la microempresa Mi Casa Ideal

Segmento de Mercado	Buyer Persona
Propietarios de Viviendas Urbanas	<p>Persona: Alicia, 32 años</p> <p>Descripción: Alicia es una joven profesional que acaba de comprar su primera casa en una zona urbana. Tiene gustos modernos, pero no está segura de cómo transformar el nuevo espacio para que se ajuste al estilo y necesidades. Le falta tiempo para visitar tiendas de muebles y diseñar por sí misma. Quiere que el hogar sea cómodo y refleje la personalidad. Busca soluciones de diseño asequibles y convenientes. Valora la opinión de expertos en diseño y le gustaría obtener asesoramiento sin tener que realizar múltiples visitas. La APP Mi Casa Ideal es atractiva para Alicia porque le permite visualizar opciones de diseño y recibir recomendaciones de profesionales desde el teléfono, lo que ahorra tiempo y le da confianza en las decisiones de diseño.</p>
Familias con Espacios para Renovar	<p>Persona: Luis y María, ambos de 40 años</p> <p>Descripción: Luis y María son una pareja con dos hijos en edad escolar. Han estado viviendo en la misma casa durante más de una década y sienten que es hora de hacer algunas renovaciones. Quieren hacer que su hogar sea más funcional y cómodo para la familia, pero no saben por dónde empezar. Tienen un presupuesto limitado, por lo que desean opciones asequibles y soluciones que maximicen el uso de su espacio. La APP Mi Casa Ideal es atractiva para ellos porque pueden experimentar con diferentes diseños antes de comprometerse, y también pueden recibir consejos sobre cómo hacer que su hogar sea más acogedor y práctico para su familia.</p>

Fuente: Los Autores

En la tabla 7, se muestra dos segmentos de mercado potenciales para Mi Casa Ideal y presenta un Buyer Persona para cada uno. Esto ayudará a comprender mejor las necesidades, deseos y desafíos de los clientes potenciales, lo que te permitirá adaptar la estrategia de marketing y desarrollar la APP de manera que satisfaga los requerimientos específicos.

El embudo de mercado es una representación visual de las etapas que los clientes potenciales atraviesan desde el primer contacto con el negocio hasta la conversión en clientes

leales. Aquí se muestra un embudo de mercado adaptado a la APP Mi Casa Ideal:

1. Conciencia:

En esta etapa, el objetivo es atraer la atención de la audiencia, mediante las estrategias publicitarias en redes sociales, con contenido creativo e innovador.

2. Interés:

Los usuarios muestran interés en la oferta después de conocerla, para esto es necesario realizar demostraciones de la APP Mi Casa Ideal, donde se indiquen todas las aplicaciones y el funcionamiento de las mismas.

3. Consideración:

Aquí los usuarios evalúan si la solución es la adecuada para ellos, considerando como estrategias de los testimonios de clientes satisfechos, comparaciones con otras soluciones, contenido educativo sobre el valor del diseño de interiores.

4. Intención:

Los usuarios están listos para tomar medidas, como descargar la APP Mi Casa Ideal o registrarse, considerándose ofrecer una versión gratuita de la APP con características limitadas para que prueben, ofertas especiales para nuevos usuarios.

5. Conversión:

Los usuarios realizan la acción deseada, como descargar la APP o registrarse, dentro de este aspecto se debe brindar opciones de registro fáciles, proporcionar una experiencia de usuario excepcional durante la primera interacción.

6. Fidelización:

Aquí, los usuarios experimentan el servicio y la APP, este aspecto es fundamental plantear estrategias de comunicación continua a través de notificaciones, contenido personalizado basado en las preferencias, ofrecer valor adicional a través de la APP.

7. Lealtad:

Los clientes se convierten en defensores de la marca y pueden recomendar la APP Mi Casa Ideal a otros, dentro de este punto es fundamental realizar un programa de referidos, ofrecer descuentos a clientes leales, solicitar reseñas y testimonios.

Es importante entender que el embudo de mercado no es estático y debe ser continuamente optimizado. Esto se logra al analizar las métricas en cada etapa, identificar áreas de mejora y adaptar tus estrategias en función de los datos y las necesidades de la audiencia.

7.1.4. Factibilidad

Dentro del análisis tecnológico, financieros, legales se analiza que la creación de la APP Mi Casa Ideal, es factible porque se considera una idea creativa e innovadora porque no existen actualmente empresas que ofrezcan el servicio similar, tomando en cuenta que es un nicho de mercado por ser explotado y obtener clientes potenciales.

7.1.5. Viabilidad

Es importante detallar que de acuerdo al análisis de mercado realizado mediante las entrevistas y el focus group, se visualiza que existen clientes potenciales y desde ese punto de vista se puede tener la capacidad de realizar alianzas con proveedores, como se detalló en la tabla 4.

7.1.6. Deseabilidad

Al ser un proyecto innovador la APP Mi Casa Ideal, permite que los clientes potenciales puedan tener una experiencia diferente en virtud que contarían con los servicios de diseño interiores y mediante la APP realizar las modificaciones de acuerdo a los gustos y preferencias de los usuarios.

7.2. Investigación de la Validación de Prototipo

Para realizar la validación del prototipo se realizó una prueba de concepto sobre el prototipo, mediante la técnica de focus group (Apéndice C y D) a 25 personas como público objetivo, a través de una serie de preguntas indicando que se creó una nueva aplicación de diseño de interiores para los hogares. En este sentido, el 85% no ha utilizado una aplicación de diseño de interiores, considerándose un nicho de mercado que puede ser explotado para la idea de negocio Mi Casa Ideal, desde este aspecto el 90% indicó que contar con una APP de diseño de interiores sería una idea útil, creativa e innovadora, porque permitiría desde la comodidad del hogar realizar la selección de los productos que se requieren para readecuar un espacio del hogar.

El 95% considera que es necesario que la APP tiene que ser funcional y que satisfaga las necesidades del usuario, es decir, que la aplicación sea fácil de manejar, contenga información relevante, que realmente esté enfocada al diseño de interiores mediante una asesoría personalizada y de esta manera tomar una decisión adecuada, tomando en consideraciones que el catálogo de los servicios sea innovador, generen exclusividad y elegancia.

En este contexto, los participantes expresaron un interés positivo en la idea de la APP Mi Casa Ideal, destacando la utilidad potencial para facilitar el proceso de diseño y selección de acabados y muebles. La mayoría de los entrevistados mostraron entusiasmo por la posibilidad de recibir asesoramiento y consultas a través de la aplicación, lo que permitiría obtener soluciones personalizadas de diseño de manera más rápida y conveniente. Por esta razón, el enfoque en la personalización y la atención al cliente, así como la colaboración con proveedores de acabados y diseñadores de muebles, podrían ser aspectos clave para diferenciar a Mi Casa Ideal y atraer a un público más amplio en la ciudad de Quito.

8. MEJORA DEL PROTOTIPO

De acuerdo a lo testeado con el segmento objetivo, se ha diseñado el prototipo sobre el cual podrá continuar mejorando en varias iteraciones, de igual manera de la información obtenida en el focus group y en la entrevista, por lo tanto, se realizó la investigación de la psicología del color para el diseño del prototipo, los elementos y logotipo del prototipo Mi Casa Ideal.

El color blanco se lo utilizará como fondo para resaltar los demás colores, la razón por la cual se escogió este fondo es debido a que lo utilizan la mayoría de productos de lujo y tecnológicos, además es limpio y sencillo. El color azul marino se lo utilizará en la representación principal que es la casa, este color representa profesionalidad, y confianza, además es uno de los colores favoritos de hombres, mujeres y empresas tecnológicas.

El color naranja se empleará para el nombre de la aplicación, considerando que simboliza la innovación, la modernidad, y porque estimula la creatividad del cerebro, que ayudará en la creación de los diseños. Desde este aspecto, se presenta el logotipo de la empresa con la paleta de colores, en la figura.

Figura 10 *Logotipo de la empresa*



Fuente: Los Autores

A continuación, se hace un detalle de la APP Mi Casa Ideal, de forma gráfica y se adjunta el link de un demo de la aplicación:

Demo: <https://www.eventool.com/es/login>

Aplicación: micasaideal2023@gmail.com

Contraseña: Ott4ZD

Figura 11 Página principal Mi Casa Ideal



Catálogo

Cocina

Baño

Dormitorio

Sala

Comedor

Quiénes somos

En Mi Casa Ideal, la satisfacción del cliente es nuestra prioridad, y nos enorgullece superar tus expectativas con cada proyecto. Estamos listos para hacer realidad tus ideas y crear espacios que te hagan sentir en casa, porque sabemos que el diseño va más allá de los objetos, es la esencia de tu vida. Contamos con alianzas estratégicas los mejores proveedores del país para mejorar los precios del mercado.

Cómo funcionamos

- Mediante planos
- Asesoría personalizada
- Servicios en línea

Contáctanos

Ubicación oficina: Av. República del Salvador N34-140 entre Moscú y Suiza, Quito 170515
Teléfonos: 0988729244 - 0999300036

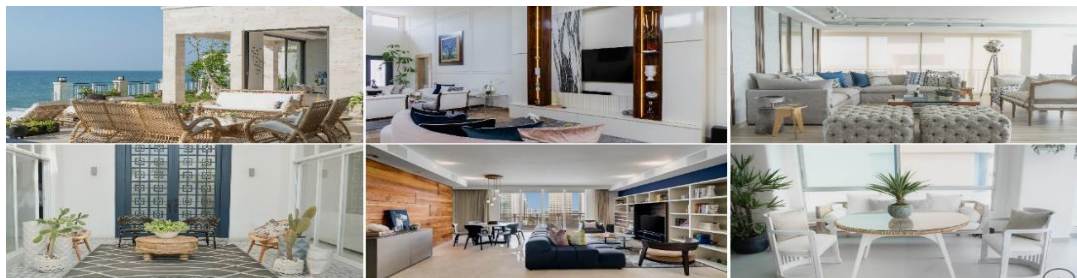
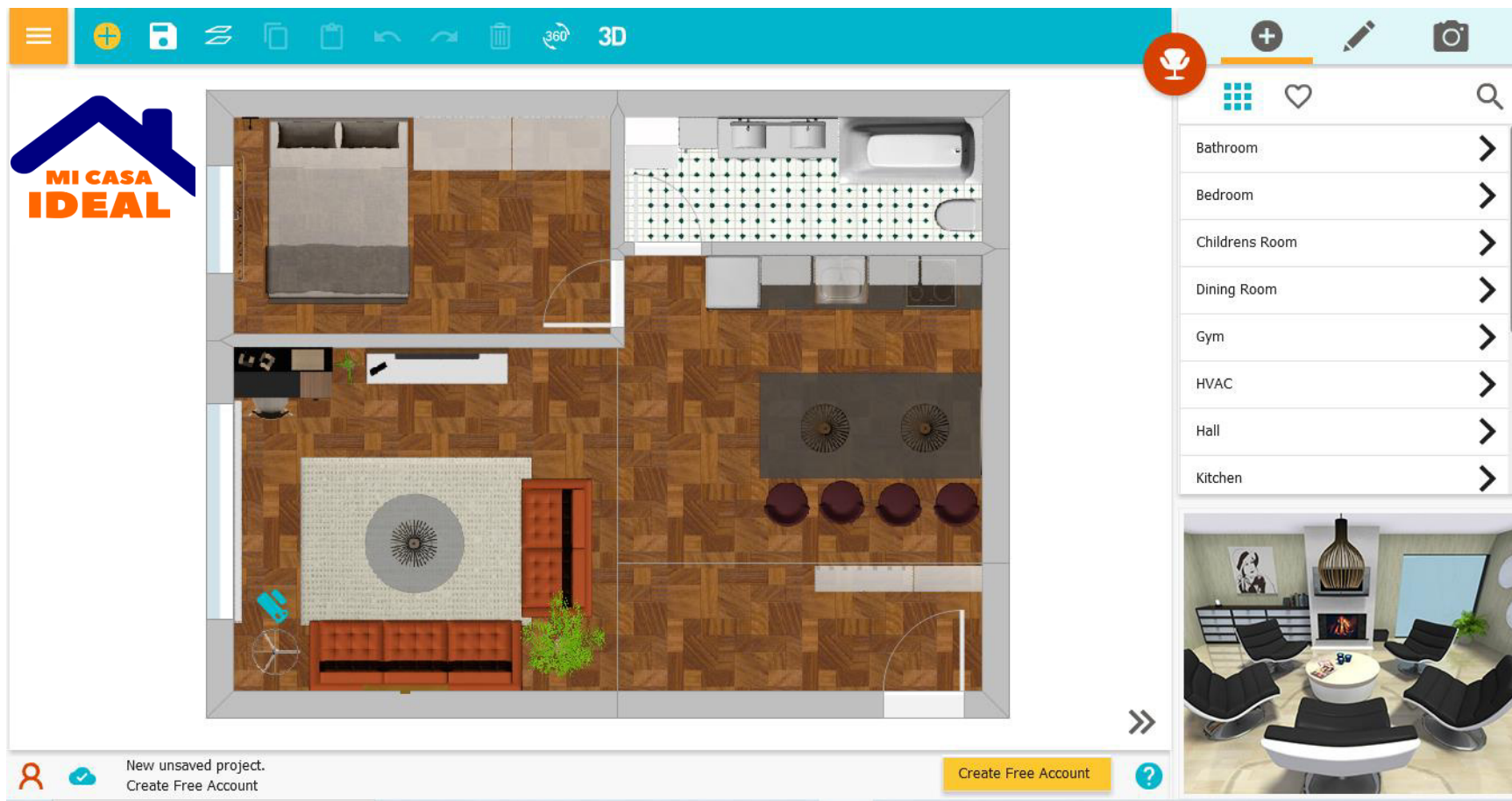
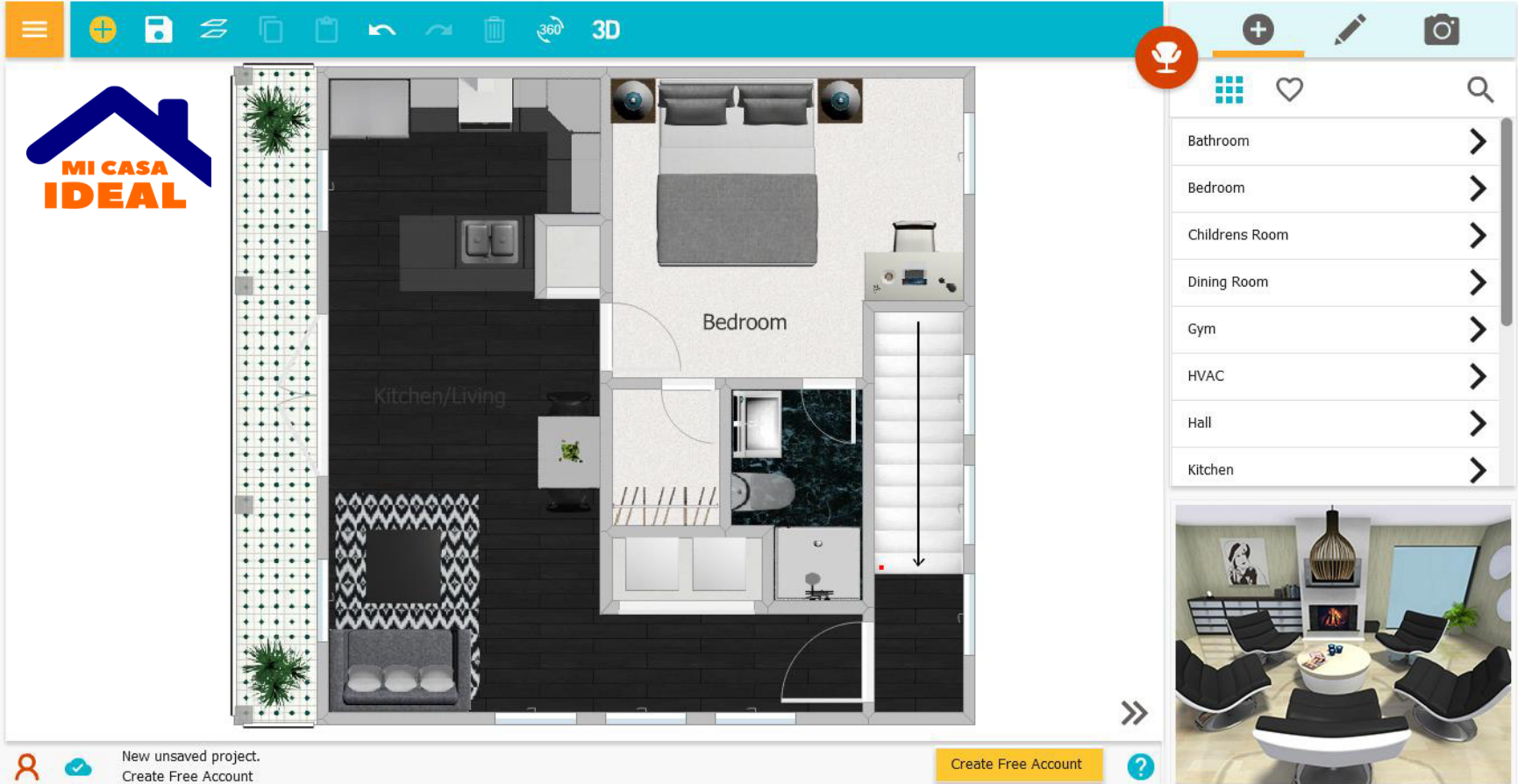


Figura 12 Modelo - Dormitorio 1



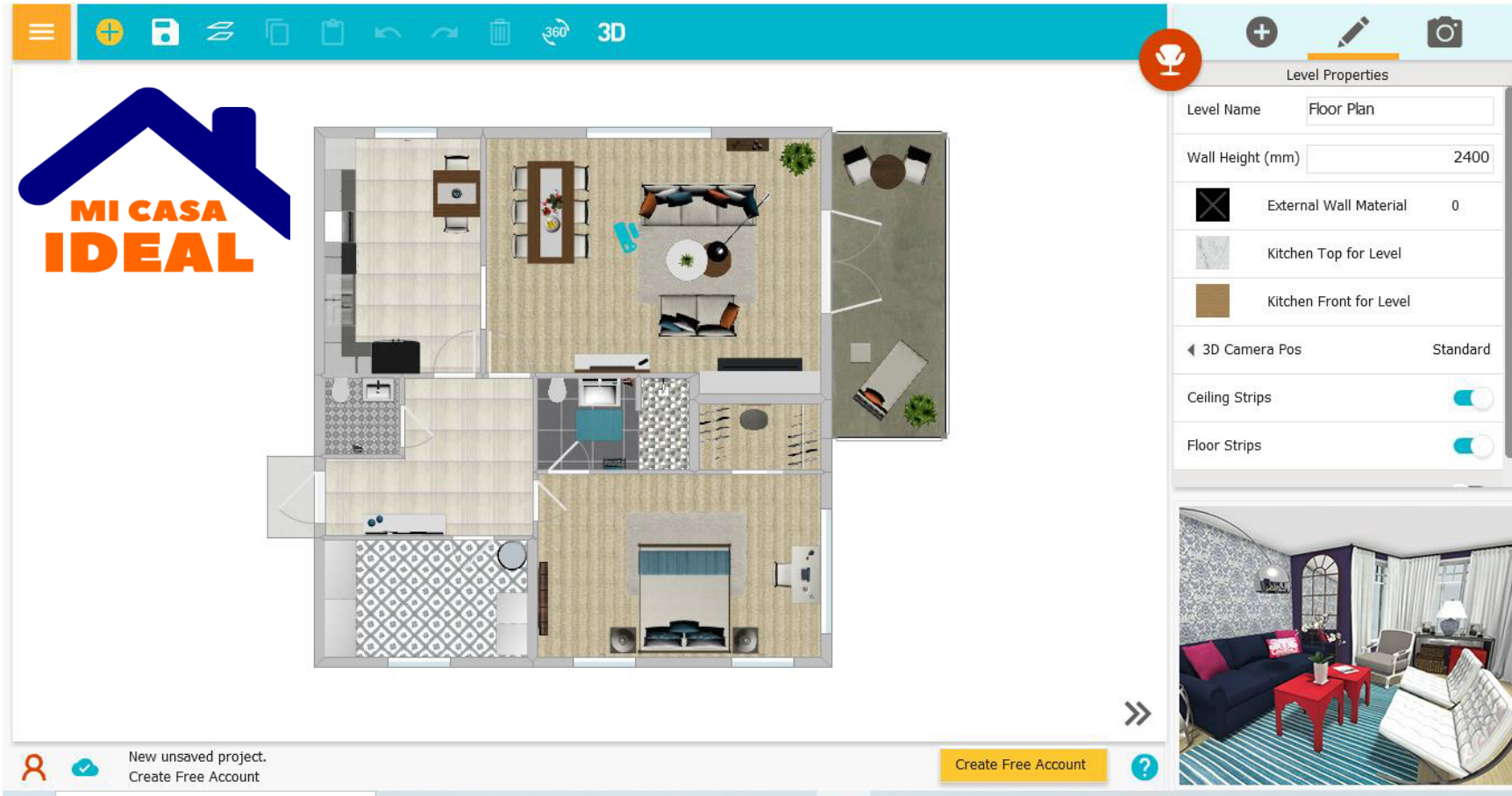
Fuente: Los Autores

Figura 13 Modelo - Dormitorio 2



Fuente: Los Autores

Figura 14 Diseño - Completo Mi Casa Ideal



Fuente: Los Autores

9. MODELO DE NEGOCIO CANVAS

El Modelo Canvas es una herramienta que proporciona una visión integral de un negocio y facilita la innovación para ajustarse a las transformaciones del mercado. Se utiliza como una ayuda para la gestión empresarial, permitiendo la planificación a futuro y la proyección a corto y mediano plazo. Este modelo de negocio se compone de nueve módulos que abarcan las cuatro áreas fundamentales de una empresa: clientes, propuesta de valor, infraestructura y viabilidad económica (Broitman, 2019).

Por lo tanto, se describe cada uno de los nueve módulos en relación con el trabajo planteado para la creación de una microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito, para el año 2023.

9.1. Segmentos de clientes

Es importante comprender las necesidades y expectativas de cada segmento de clientes para adaptar la propuesta de valor y las estrategias de la aplicación Mi Casa Ideal, esto garantizará que la aplicación satisfaga las necesidades específicas de cada segmento y genere un mayor interés y adopción por parte de los usuarios. En este sentido se describe el segmento de cliente a los que se enfocaría:

9.1.1. Propietarios de bienes inmuebles

Esta sección estaría definida por personas que poseen propiedades residenciales o comerciales y desean diseñar o renovar los espacios interiores de las propiedades, pueden ser propietarios individuales, propietarios de viviendas en alquiler o propietarios de negocios que buscan mejorar el diseño de sus establecimientos, por lo que buscan una herramienta fácil de usar que permita visualizar diferentes opciones de distribución y diseño de interiores antes de realizar cambios en las propiedades.

9.1.2. Compradores de viviendas

Aquí se encuentran las personas interesadas en comprar una propiedad residencial o comercial, donde emplearían la aplicación para explorar diferentes configuraciones y diseños de espacios antes de tomar una decisión de compra, en este sentido buscan una herramienta que permita visualizar cómo se verían los muebles y decoraciones en la propiedad antes de comprometerse con la compra.

9.2. Propuesta de valor

La propuesta de valor brinda características y beneficios que se enfoca en contar con una herramienta completa, accesible y atractiva para que los usuarios puedan diseñar y visualizar los espacios interiores de manera fácil, realista y personalizada mediante la aplicación Mi Casa Ideal, para lo cual se detalla cada una de las herramientas que tendrá.

9.2.1. Herramienta de diseño de interiores intuitiva y fácil de usar

La aplicación ofrecerá una interfaz amigable que permite a los usuarios diseñar y personalizar los espacios interiores de las propiedades de manera sencilla y sin complicaciones, donde se proporcionan herramientas y funciones intuitivas que facilitan la creación y edición de planos de planta, selección de muebles, elección de colores y materiales, entre otros aspectos de diseño.

9.2.2. Visualización en 3D y creación de planos de planta realistas

Los usuarios podrán visualizar los diseños en 3D, lo que permite tener una representación realista de cómo se verán los espacios antes de implementar los cambios, de igual manera la capacidad de crear planos de planta precisos ayuda a los usuarios a comprender mejor la distribución de los espacios y la fluidez entre las diferentes áreas de la propiedad.

9.2.3. Amplia biblioteca de muebles, materiales y colores para la personalización

La APP Mi Casa Ideal ofrecerá una amplia variedad de opciones de muebles, materiales y colores para que los usuarios puedan personalizar los diseños según las preferencias y estilos de decoración, es decir, la biblioteca incluye una selección diversa de estilos, desde moderno y minimalista hasta clásico y rústico, para satisfacer los diferentes gustos y preferencias de los usuarios.

9.2.4. Colaboración y compartición de diseños con profesionales de diseño de interiores

La aplicación permitirá a los usuarios colaborar con profesionales de diseño de interiores, facilitando la comunicación y la retroalimentación sobre los diseños propuestos, en este sentido, los usuarios pueden compartir los diseños con diseñadores de interiores para obtener asesoramiento profesional, sugerencias y mejoras, lo que enriquece la experiencia de diseño.

9.2.5. Acceso a la aplicación para una experiencia de usuario flexible

La aplicación estará disponible para dispositivos móviles y computadoras personales, lo que permite a los usuarios acceder y trabajar en sus diseños desde cualquier lugar y en cualquier momento, se podrá realizar la sincronización en la nube lo que asegura que los diseños estén disponibles en todos los dispositivos del usuario, permitiendo una experiencia fluida y sin interrupciones.

9.3. Canales de distribución

Los canales de distribución de la APP Mi Casa Ideal serán los siguientes:

9.3.1. Sitio web oficial de la aplicación

La APP Mi Casa Ideal estará disponible mediante el aplicativo que permitirá realizar la promoción donde están apalancadas las redes sociales de Facebook, Instagram y Tik Tok, que permiten tener la interacción directa con los clientes para que puedan acceder a la

información, funciones y recursos disponibles.

9.3.2. Oficina física de la empresa

Los clientes podrán acceder a la APP Mi Casa Ideal, si se acercan a las instalaciones en donde se encuentre ubicada la microempresa, desde aquí contarán con la asesoría personalizada recibirán toda la información necesaria y resolver las inquietudes pertinentes.

9.4. Relaciones con los clientes

Es fundamental contar una comunicación constante y cercana con los consumidores, brindarles apoyo y escuchar las necesidades para fortalecer las relaciones a largo plazo. Al proporcionar un excelente servicio al cliente y mantener una actitud receptiva hacia las opiniones de los usuarios, se podrá generar confianza y fidelidad hacia la APP Mi Casa Ideal, por lo tanto, se detalla a continuación:

9.4.1. Soporte al cliente

Proporcionar canales de comunicación eficientes para que los usuarios puedan contactar al equipo de soporte al cliente en caso de preguntas, problemas técnicos o asistencia en el uso de la aplicación, los canales de soporte pueden incluir correo electrónico, chat en vivo, línea directa o incluso una sección de preguntas frecuentes en el sitio web.

9.4.2. Actualizaciones y mejoras regulares

Es importante mantener a los clientes informados sobre las actualizaciones y mejoras que se realizan en la aplicación, por lo tanto, se tiene que proporcionar nuevas características y funcionalidades que se ajusten a los requerimientos de los usuarios, basándose en la retroalimentación y comentarios recopilados.

9.4.3. Comunidad en línea

Se considera necesario crear una comunidad en línea donde los usuarios puedan compartir los diseños, ideas, consejos y experiencias, se puede ofrecer un espacio en el sitio web o en las redes sociales donde los usuarios interactúen, se inspiren mutuamente y reciban

apoyo de otros usuarios y profesionales del diseño.

9.4.4. Personalización y seguimiento

Permitir a los usuarios personalizar los perfiles y preferencias dentro de la aplicación para brindarles una experiencia más individualizada, es decir, realizar un seguimiento de las actividades y preferencias de los usuarios para ofrecer recomendaciones personalizadas y sugerencias relevantes con base en sus intereses.

9.4.5. Retroalimentación y mejora continua

Fomentar la retroalimentación de los usuarios y valora sus opiniones y sugerencias, por lo que se pueden realizar encuestas, enviando cuestionarios o estableciendo un sistema de comentarios dentro de la aplicación para recopilar los criterios de los clientes y utilizarla para mejorar la experiencia y funcionalidades de la aplicación.

9.4.6. Programas de fidelización

Considerar la implementación de programas de fidelización para recompensar a los usuarios leales y promover la retención, es decir, proporcionar ventajas exclusivas, reducciones de precio en transacciones realizadas dentro de la aplicación o acceso preferente a características novedosas con el propósito de motivar a los usuarios a continuar empleando la aplicación.

9.5. Flujos de ingresos

Es importante tener en cuenta que estos flujos de ingresos pueden complementarse entre sí para maximizar las ganancias, las estrategias de fijación de precios y flujos de ingresos, se realizarán de acuerdo a un análisis de mercado con base en los precios aplicaciones similares y de acuerdo a los gustos de los usuarios, con la finalidad de generar ingresos sostenibles y rentables para la aplicación Mi Casa Ideal, se realiza un detalle a continuación:

9.5.1. Servicios de diseño personalizados

Se ofrecerá servicios de diseño personalizados, para generar ingresos por dichos servicios, estos servicios pueden incluir consultoría, diseño de interiores a medida, visualizaciones en 3D o colaboración directa con diseñadores de interiores, esto depende del requerimiento de cada cliente.

9.6. Recursos clave

Existen algunos recursos clave que serán necesarios para desarrollar, mantener y promover la APP Mi Casa Ideal. Al asegurarse de contar con estos recursos adecuados, se podrá ofrecer una experiencia de calidad a los usuarios y lograr el éxito de la aplicación en el mercado, como se describe:

9.6.1. Equipo de desarrollo de software

Un equipo de desarrolladores de software es un recurso clave para la creación y mantenimiento de la aplicación, este equipo se encargará de desarrollar y actualizar la aplicación, corregir errores, implementar nuevas características y garantizar el funcionamiento eficiente.

9.6.2. Diseñadores de interiores y expertos en UX/UI:

Es esencial tener en el equipo a diseñadores de interiores, así como a especialistas en experiencia de usuario (UX) y diseño de interfaz de usuario (UI) para desarrollar una aplicación atractiva, de fácil uso y con una navegación intuitiva. Estos profesionales serán responsables de diseñar la apariencia visual de la aplicación, el flujo de interacción del usuario, los aspectos de diseño y en general, la experiencia que tendrán los usuarios al utilizar la aplicación.

9.6.3. Biblioteca de elementos de diseño y recursos visuales

Será fundamental tener una biblioteca de elementos de diseño, muebles, materiales y recursos visuales es esencial para proporcionar a los usuarios una amplia gama de opciones

para personalizar los diseños, estos recursos pueden incluir modelos 3D, texturas, materiales, colores y otros elementos visuales utilizados en la aplicación.

9.6.4. Servidores y servicios en la nube

La aplicación requerirá servidores y servicios en la nube para almacenar y gestionar los datos de los usuarios, guardar los diseños, y asegurar la sincronización y el acceso, por lo tanto, estos recursos permitirán que los usuarios accedan a los diseños desde diferentes dispositivos y garanticen la seguridad y confiabilidad de los datos.

9.6.5. Alianzas estratégicas

Es necesario establecer colaboraciones y asociaciones con marcas de muebles, fabricantes de materiales de construcción o empresas de decoración puede ser un recurso valioso para ampliar la biblioteca de elementos de diseño, obtener productos y materiales exclusivos, y ofrecer a los usuarios una experiencia más completa.

9.6.6. Servicio de atención al cliente

Debe existir un equipo de atención al cliente capacitado y dedicado es fundamental para brindar soporte y resolver problemas técnicos o consultas de los usuarios, este equipo se encargará de atender las solicitudes de los usuarios, proporcionar asistencia técnica y garantizar una experiencia positiva.

9.6.7. Estrategia de marketing y promoción

Es imprescindible contar con una estrategia de marketing eficaz para dar a conocer la aplicación y captar nuevos usuarios. Esto puede involucrar acciones de marketing digital, campañas publicitarias, relaciones públicas, generación de contenido, interacción en redes sociales y otras tácticas destinadas a mejorar la visibilidad y aumentar la cantidad de usuarios que la utilizan.

9.7. Actividades clave

Las actividades clave son fundamentales para el desarrollo, funcionamiento y éxito continuo de la aplicación Mi Casa Ideal, porque permite asegurarse de llevar a cabo de forma efectiva, con el objetivo de ofrecer una experiencia de usuario excepcional y mantener una posición sólida en el mercado, las cuales son las siguientes:

9.7.1. Desarrollo de software

La actividad clave principal es el desarrollo y mantenimiento continuo del software de la aplicación, esto incluye la programación, codificación, prueba y depuración de la aplicación para garantizar el funcionamiento adecuado en diferentes plataformas y dispositivos.

9.7.2. Actualizaciones y mejoras

Mantener la aplicación actualizada y mejorarla constantemente es una actividad clave para brindar nuevas características y funcionalidades a los usuarios, se tiene que analizar los comentarios de los usuarios, realizar pruebas de usabilidad, solucionar errores y lanzar actualizaciones periódicas para mantener la aplicación relevante y competitiva en el mercado.

9.7.3. Gestión de contenido

La gestión de contenido es una actividad importante para mantener una biblioteca actualizada de elementos de diseño, muebles, materiales y recursos visuales, donde se requiere realizar la creación de nuevos elementos, la adquisición de contenido de socios o usuarios, la organización y clasificación de recursos, y asegurarse de que la biblioteca de contenido sea fácilmente accesible para los usuarios.

9.7.4. Servicio al cliente

Proporcionar un servicio al cliente de alta calidad es una función esencial para asegurar que los usuarios queden satisfechos y se mantengan utilizando la aplicación. Esto implica la necesidad de responder de manera rápida y efectiva a las consultas y peticiones de

los usuarios, solucionar cualquier problema técnico que puedan enfrentar, ofrecer orientación y proporcionar asistencia personalizada cuando sea requerida.

9.8. Socios clave

Los socios clave desempeñarán un papel fundamental en el éxito de la APP Mi Casa Ideal, al establecer relaciones sólidas con estos socios y aprovechar los recursos, experiencia y alcance, se podrá enriquecer la oferta de la aplicación, llegar a más usuarios y brindar una experiencia de diseño de interiores más completa y satisfactoria, en este sentido, se muestra los socios clave.

9.8.1. Marcas de muebles y decoración

Establecer asociaciones con marcas reconocidas de muebles y decoración es fundamental para enriquecer la biblioteca de elementos de diseño de la aplicación, estos socios pueden proporcionar una amplia variedad de opciones de mobiliario, accesorios y materiales de calidad para que los usuarios puedan utilizar en sus diseños.

9.8.2. Fabricantes de materiales de construcción

Trabajar en conjunto con fabricantes de materiales de construcción resulta beneficioso, ya que permite proporcionar a los usuarios una diversidad de alternativas para seleccionar y visualizar diferentes materiales en sus diseños, en virtud que, estos socios pueden proporcionar opciones de pisos, azulejos, pinturas, iluminación y otros materiales de construcción que los usuarios pueden utilizar para personalizar los espacios.

9.9. Estructura de costos

Es relevante considerar que los gastos pueden fluctuar de acuerdo al tamaño y alcance de la empresa, así como de las necesidades específicas de la aplicación Mi Casa Ideal. Es recomendable realizar un análisis detallado de los costos asociados con cada área y ajustarlos según la etapa y crecimiento del negocio para garantizar una estructura de costos eficiente y sostenible.

9.9.1. Desarrollo y mantenimiento de software

Los costos asociados con el desarrollo inicial de la aplicación, incluyendo el trabajo de los desarrolladores, diseñadores y otros profesionales involucrados en la creación del software. Los costos de mantenimiento continuo, que incluyen actualizaciones de software, corrección de errores, mejoras de seguridad y compatibilidad con nuevas plataformas o versiones de sistemas operativos.

9.9.2. Personal y recursos humanos

Los costos asociados con el equipo de desarrollo de software, diseñadores, expertos en UX/UI y otros profesionales necesarios para mantener y mejorar la aplicación. Esto incluye los salarios, beneficios, capacitación y cualquier otro gasto relacionado con la contratación y retención del talento necesario para el funcionamiento del negocio.

9.9.3. Marketing y promoción

Los costos de las actividades de marketing y promoción, que pueden incluir publicidad en línea y fuera de línea, relaciones públicas, creación de contenido, participación en eventos y colaboraciones con influenciadores. Esto abarca tanto los gastos de producción y distribución de materiales promocionales como los costos asociados con la contratación de agencias de marketing o especialistas en marketing digital.

9.9.4. Gastos generales y administrativos

Los costos generales y administrativos de la operación del negocio, como el alquiler de oficinas, servicios públicos, seguros, servicios legales, contabilidad y otros gastos administrativos generales.

En consecuencia, se detalla en la Tabla el modelo de negocio CANVAS para la creación de una microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito para el año 2023.

Figura 15 Modelo de Negocio CANVAS



10. PRESENTACIÓN PMV

10.1. Producto Mínimo Viable Comercial - Modelo de Monetización

Se emplea para describir la habilidad de generar ganancias a través de un sitio web, y en este contexto específico, se enfoca directamente en la aplicación Mi Casa Ideal, conocida como el Producto Mínimo Viable (PMV). La monetización puede llevarse a cabo a través de programas de afiliación, comercio electrónico, ofreciendo contenido premium, a través de publicidad u otras formas de generar ingresos como se detalla a continuación:

10.1.1. Modelo de suscripción

Los clientes pueden entrar la aplicación donde facilitarán la información personal y generar una base de datos donde contenga correo electrónico, direcciones, número de teléfono y una descripción de lo que se encuentra buscando.

10.1.2. Pago por consumo

Los clientes pagaran el valor establecido por el servicio de diseño de interiores que reciban, considerando las especificaciones y es por un producto base o por metros cuadrado.

10.1.3. Freemium

Los usuarios finales pueden acceder ha realizar un prueba gratuita de uso de la aplicación donde se realiza el diseño, distribución y combinación de acabados, pero para acceder a la descarga de los archivos ya se debe cancelar el valor establecido. A los usuarios que realizan la compra del diseño se generará una suscripcion donde detalla los servicios recibido, en este sentido, se presenta una landing page de la APP Mi Casa Ideal.

Figura 16 Landing page Mi Casa Ideal



Fuente: Los Autores

10.2. Presupuesto

El presupuesto es la referencia de la inversión y de los recursos necesarios para la creación de una microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito para el año 2023, por lo tanto, se muestra los datos necesarios: En cuanto al presupuesto de inversión inicial y constitución de la empresa, es necesario detallar los valores en cuanto a los permisos y equipos a requerir como se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 8 Gastos de constitución Mi Casa Ideal

GASTOS DE CONSTITUCIÓN		Inflación	
Unidades	Detalle	Costo Unitario / Mensuales	Gastos de constitución
	ACTIVOS DIFERIDOS		
1	ABOGADO		300,00
1	PERMISO DE BOMBEROS		10,00
1	LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA (LUAE)		100,00
	VALOR DE LA PATENTE MUNICIPAL		100,00
			510,00
	MUEBLES Y ENSERES		
1	Escritorio		150,00
1	Silla giratoria		169,00
2	Silla		198,00
1	Tándem de espera de 3 puestos		195,00
1	Bar		179,00
			891,00
	MENAJE DE COCINA		
1	Cafetera		129,00
	Vajilla		60,00
			189,00
	EQUIPOS DE COMPUTO		
1	Computadora para diseño		849,00
1	Celular		1.861,00
			2.710,00
	LICENCIAS Y PAQUETES INFORMATICOS		
1	Plataforma para diseño		10.000,00
			10.000,00
	Capital de Trabajo Inicial		
	Gastos		
G. adm	Local (arriendo)	350,00	2.100,00
G. adm	Servicios Básicos (Luz y agua)	45,00	270,00
G. adm	Telefonía celular	45,00	270,00
G. ventas	Internet	35,00	210,00
G. ventas	Mantenimiento	29,17	175,00
G. ventas	Publicidad en redes sociales	40,00	240,00
G. adm	Rótulo		500,00
G. adm	Extintor		35,00
G. adm	Útiles de aseo	30,00	180,00
G. adm	Suministros de oficina	15,00	90,00
G. adm	Alimentos y Bebidas	35,00	210,00
	Remuneraciones		15.708,42
			19.988,42
	Total		34.288,42

Fuente: Los Autores

Con base en la información antes descrita se presenta el cuadro de depreciaciones:

Tabla 9 Tabla de depreciaciones

CUADRO DE DEPRECIACIONES													
Unidad es	Detalle	Gastos de constitución	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5		
			Amortización anual	Depreciación	Amortización anual	Depreciación	Amortización anual	Depreciación	Amortización anual	Depreciación	Amortización anual	Depreciación	
	MUEBLES Y ENSERES												
1	Escritorio	150,00		13,50		13,50		13,50		13,50			13,50
1	Silla giratoria	169,00		15,21		15,21		15,21		15,21			15,21
2	Silla	198,00		17,82		17,82		17,82		17,82			17,82
1	Tándem de espera de 3 puestos	195,00		17,55		17,55		17,55		17,55			17,55
1	Bar	179,00		16,11		16,11		16,11		16,11			16,11
		891,00		80,19		80,19		80,19		80,19			80,19
	MENAJE DE COCINA												
1	Cafetera	129,00		11,61		11,61		11,61		11,61			11,61
	Vajilla	60,00		0,00		0,00		0,00		0,00			0,00
		189,00		11,61		11,61		11,61		11,61			11,61
	EQUIPOS DE COMPUTO												
1	Computadora para diseño	849,00		189,61		189,61		189,61		0,00			0,00
1	Celular	1.861,00		415,62		415,62		415,62		0,00			0,00
		2.710,00		605,23		605,23		605,23					
	LICENCIAS Y PAQUETES INFORMATI COS												
1	Plataforma para diseño	10.000,00		3333,33		3333,33		3333,33					
		10.000,00		3.460,83		697,03		3.460,83		697,03		127,50	91,80
												0,00	91,80

Fuente: Los Autores

Dentro de la empresa Mi Casa Ideal es necesario detallar el personal con el que contará para lo cual se describen los sueldos para los

trabajadores:

Tabla 10 Sueldos trabajadores

Año 1		450,00			11,15%		1,00%		8,33%					
Cargos	SALARIO	HORAS EXTRAS	Décimo Tercer sueldo	Décimo Cuarto sueldo	VACACIONES	APORTE PATRONAL	1 %ccc	FONDOS RESERVA (A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO)	Proyección anual	Mano de obra	S. y Salarios Ventas	S. y Salarios Administrativos		
Administrativo – Financiero	580,00		48,33	37,50	24,17	64,67	5,80		9.125,64			9.125,64		
Resp. De Ventas	450,00		37,50	37,50	18,75	50,18	4,50		7.181,10		7.181,10			
Resp. De Tics	450,00		37,50	37,50	18,75	50,18	4,50		7.181,10	7.181,10				
Diseñador	500,00		41,67	37,50	20,83	55,75	5,00		7.929,00	7.929,00				
Total mensual	1.980,00	0,00	165,00	150,00	82,50	220,77	19,80	0,00	31.416,84	15.110,10	7.181,10	9.125,64		

Año 2		477,00			11,15%		1,00%		8,33%					
Cargos	SALARIO	HORAS EXTRAS	Décimo Tercer sueldo	Décimo Cuarto sueldo	VACACIONES	APORTE PATRONAL	1 %ccc	FONDOS RESERVA (A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO)	Proyección anual	Mano de obra	S. y Salarios Ventas	S. y Salarios Administrativos		
Administrativo – Financiero	614,80		51,23	39,75	25,62	68,55	6,15	51,21	10.287,73			10.287,73		
Resp. De Ventas	477,00		39,75	39,75	19,88	53,19	4,77	39,73	8.088,78		8.088,78			

Resp. De Tics	477,00		39,75	39,75	19,88	53,19	4,77	39,73	8.088,78	8.088,78		
Diseñador	530,00		44,17	39,75	22,08	59,10	5,30	44,15	8.934,53	8.934,53		
Total mensual	2.098,80	0,00	174,90	159,00	87,45	234,02	20,99	174,83	35.399,81	17.023,30	8.088,78	10.287,73

Año 3		505,62		11,15%		1,00%		8,33%				
Cargos	SALARIO	HORAS EXTRAS	Décimo Tercer sueldo	Décimo Cuarto sueldo	VACACIONES	APORTE PATRONAL	1 %ccc	FONDOS RESERVA (A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO)	Proyección anual	Mano de obra	S. y Salarios Ventas	S. y Salarios Administrativos
Administrativo – Financiero	651,69		54,31	42,14	27,15	72,66	6,52	54,29	10.905,00			10.905,00
Resp. De Ventas	505,62		42,14	42,14	21,07	56,38	5,06	42,12	8.574,10		8.574,10	
Resp. De Tics	505,62		42,14	42,14	21,07	56,38	5,06	42,12	8.574,10	8.574,10		
Diseñador	561,80		46,82	42,14	23,41	62,64	5,62	46,80	9.470,60	9.470,60		
Total mensual	2.224,73	0,00	185,39	168,54	92,70	248,06	22,25	185,32	37.523,80	18.044,70	8.574,10	10.905,00

Año 4		535,96		11,15%		1,00%		8,33%				
Cargos	SALARIO	HORAS EXTRAS	Décimo Tercer sueldo	Décimo Cuarto sueldo	VACACIONES	APORTE PATRONAL	1 %ccc	FONDOS RESERVA (A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO)	Proyección anual	Mano de obra	S. y Salarios Ventas	S. y Salarios Administrativos
Administrativo – Financiero	690,79		57,57	44,66	28,78	77,02	6,91	57,54	11.559,30			11.559,30
Resp. De Ventas	535,96		44,66	44,66	22,33	59,76	5,36	44,65	9.088,55		9.088,55	
Resp. De Tics	535,96		44,66	44,66	22,33	59,76	5,36	44,65	9.088,55	9.088,55		

Diseñador	595,51		49,63	44,66	24,81	66,40	5,96	49,61	10.038,84	10.038,84		
Total mensual	2.358,21	0,00	196,52	178,65	98,26	262,94	23,58	196,44	39.775,23	19.127,38	9.088,55	11.559,30

Año 5		568,11		11,15%		1,00%		8,33%				
Cargos	SALARIO	HORAS EXTRAS	Décimo Tercer sueldo	Décimo Cuarto sueldo	VACACIONES	APORTE PATRONAL	1 %ccc	FONDOS RESERVA (A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO)	Proyección anual	Mano de obra	S. y Salarios Ventas	S. y Salarios Administrativos
Administrativo – Financiero	732,24		61,02	47,34	30,51	81,64	7,32	61,00	12.252,85			12.252,85
Resp. De Ventas	568,11		47,34	47,34	23,67	63,34	5,68	47,32	9.633,86		9.633,86	
Resp. De Tics	568,11		47,34	47,34	23,67	63,34	5,68	47,32	9.633,86	9.633,86		
Diseñador	631,24		52,60	47,34	26,30	70,38	6,31	52,58	10.641,17	10.641,17		
Total mensual	2.499,70	0,00	208,31	189,37	104,15	278,72	25,00	208,23	42.161,74	20.275,03	9.633,86	12.252,85

Fuente: Los Autores

En este sentido, se presenta la demanda insatisfecha, se obtuvo mediante la aplicación de una encuesta de base estructurada realizada a 25 personas como se detalla en el apéndice E y F, por lo que se presenta un resumen de la demanda insatisfecha.

Tabla 11 *Demanda insatisfecha*

Demanda Insatisfecha según encuesta aplicada			
Encuesta	25	personas	100%
Demanda Satisfecha	8	personas	32%
Demanda Insatisfecha	17	personas	68%
Demanda Insatisfecha del proyecto			
	Tipo de población	Proyecto Base	Proyecto por metro cuadrado
	Población satisfecha	5	3
	Población insatisfecha	11	6
	Total de la población	16	9

Fuente: Los Autores

11. PLAN DE MARKETING

11.1. Establecimientos de Objetivos

Es necesario elaborar un plan de marketing para la microempresa de diseño de interiores, Mi Casa Ideal con la finalidad de tener definidos los objetivos que permitan llegar a los clientes potenciales y de esta forma lograr el posicionamiento en el mercado, por lo tanto, se detalla a continuación:

1. Aumentar la visibilidad y conocimiento de la marca

Uno de los principales objetivos será dar a conocer la existencia de la microempresa de diseño de interiores y la aplicación "Mi Casa Ideal" en el mercado local. Esto se logrará a través de estrategias de marketing digital, presencia en redes sociales, participación en eventos y publicidad en línea y fuera de línea.

2. Crear Marketing de contenidos

Es fundamental crear contenido innovador, valioso y relevante relacionado con el diseño de interiores dentro de la aplicación, es decir, compartir artículos, guías, videos y tutoriales sobre tendencias de diseño, consejos prácticos y soluciones creativas para inspirar a los clientes potenciales y consolidar la marca en el mercado local.

3. Implementar programas de referidos y recompensas

Realizar un programa de referidos para recompensar a los clientes que recomienden la APP Mi Casa Ideal a sus amigos y familiares, donde se ofrezca incentivos, como descuentos en servicios o productos, para fomentar el boca a boca y aumentar la base de usuarios de la aplicación.

4. Participar en eventos y ferias

Asistir a ferias de diseño, eventos locales y exposiciones relacionadas con el hogar y la decoración, esto permitirá interactuar directamente con clientes potenciales, mostrar la aplicación y generar interés en los servicios que se brindan, con el objetivo de cumplir y

superar las expectativas de los usuarios.

11.2. Aplicación del Marketing Mix

De acuerdo con los objetivos y criterios planteados, se requiere aplicar un marketing mix que permita posicionar la aplicación Mi Casa Ideal con estrategias enfocadas en la satisfacción de los clientes potenciales, por lo que se detallará en cuanto al producto, precio, plaza y promoción.

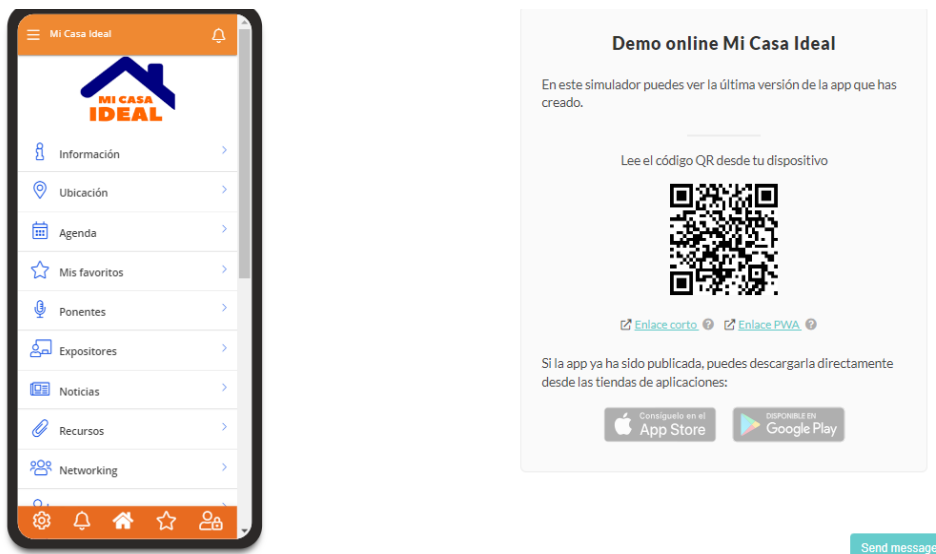
11.2.1. Producto

La APP Mi Casa Ideal es una aplicación móvil de diseño de interiores que permite a los usuarios visualizar, personalizar y solicitar servicios de diseño para los hogares, con la finalidad de crear un prototipo de como desean que los espacios disponibles en el domicilio, sean distribuidos de la mejor forma de acuerdo a los requerimientos de los clientes.

Una de las características clave será la visualización 3D de diseños, personalización de colores, mobiliario y accesorios, catálogo de productos relacionados con el diseño de interiores, servicios de diseño personalizados ofrecidos por expertos.

La APP Mi Casa Ideal, como uno de los beneficios es que facilita la toma de decisiones, en cuanto al diseño, tiempo y costos, porque se ofrece una solución virtual, acceso a diseñadores profesionales y la capacidad de ver cómo se verán los cambios antes de implementarlos. En este sentido, se muestra la imagen de la APP Mi Casa Ideal:

Figura 17 APP Mi Casa Ideal



Fuente: Los Autores

11.2.2. Precio

Se realizó una investigación sobre los precios de la competencia, para realizar un análisis de costos y de esta forma determinar precios justos y competitivos. En consecuencia, es necesario detalla que se contará con dos tipos de servicios que son:

Tabla 12 Precios de los servicios ofertados APP Mi Casa Ideal

Tipo de servicio	Precio
Servicio base (hasta 10 m ²)	\$ 180
Pasado los hasta 10 m ²	\$17 (m ²)

Fuente: Los Autores

La estrategia de precios, estará enfocada en ofrecer opciones de precios flexibles, como una versión gratuita con funciones básicas limitadas y opciones premium con acceso a funciones avanzadas y servicios personalizados de diseño.

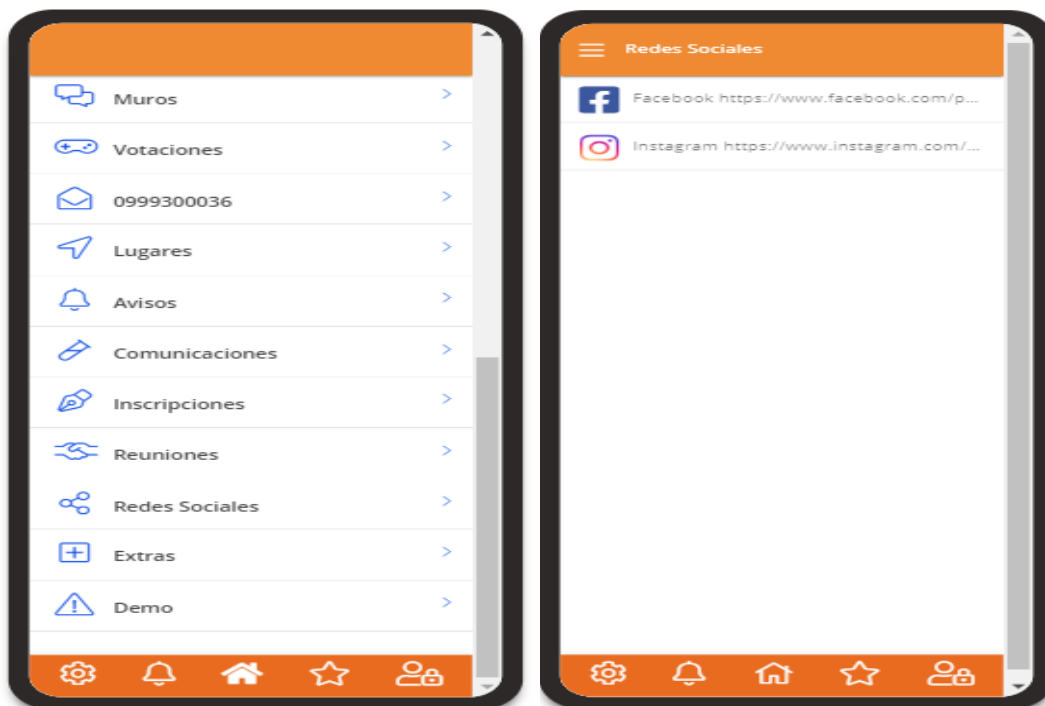
11.2.3. Plaza

Los canales de distribución de la microempresa Mi Casa Ideal son dos: se cuenta con una oficina física donde los clientes pueden dirigirse y solventar todos los requerimientos

mediante la asesoría personalizada. De igual manera la APP Mi Casa Ideal es una plataforma interactiva la cual permite que los clientes ingresen visualicen videos de diseños de interiores que se tienen establecidos y a su vez realicen el diseño de los espacios que poseen de acuerdo a los gustos y preferencias, considerando que se cuenta con aliados estratégicos los cuales permiten que los usuarios hagan realidad sus sueños de un espacio único e innovador.

En cuanto a la disponibilidad de la APP Mi Casa Ideal estará disponible para ser utilizada mediante el celular y también los clientes podrán acercarse a la oficina física. Dentro de este aspecto es importante indicar que en la estrategia empleada para dar a conocer la APP y la ubicación de la oficina serán las principales redes sociales de Facebook e Instagram que permiten indicar los servicios que la empresa brinda a los clientes, como se detalla en la siguiente figura, los mismos que son hipervínculos que al hacer clic se abre automáticamente las redes sociales.

Figura 18 *Hipervínculos de la estrategia de plaza*



Fuente: Los Autores

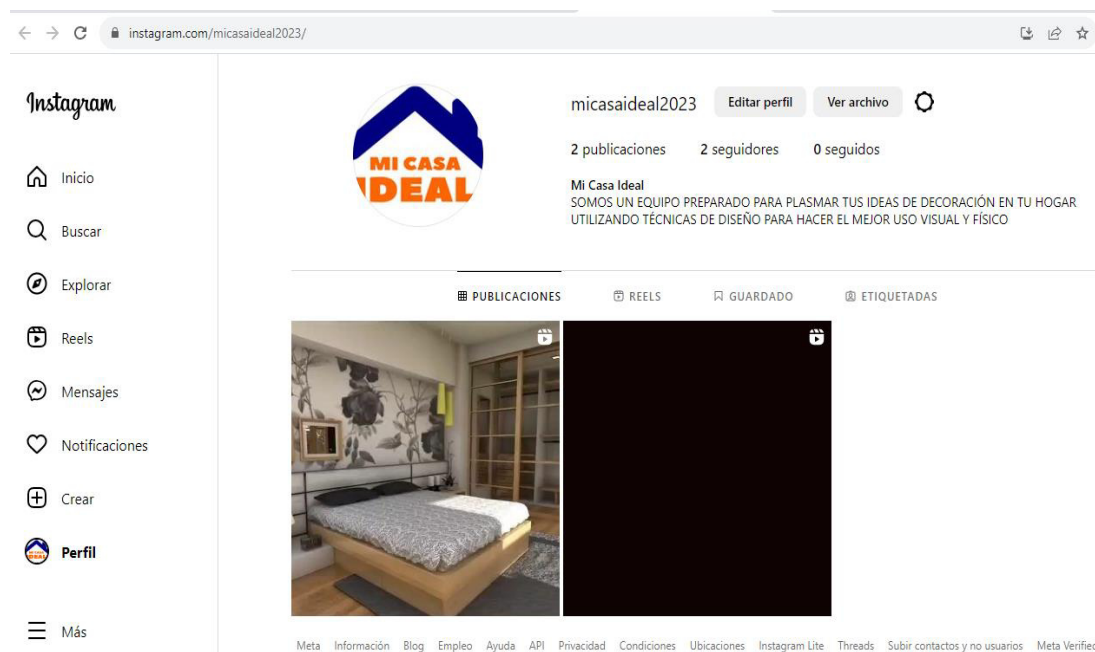
11.2.4. Promoción

Es fundamental emplear tácticas de marketing digital, tales como la publicidad en plataformas de redes sociales, campañas de anuncios y estrategias de correo electrónico, para difundir y promover la aplicación y los servicios de diseño.

La creación de contenido interactivo en la APP, permitirá que los clientes y/o usuarios exploren nuevas opciones a través de la asesoría gratuita en la primera visita realizada, con el propósito de posicionar la aplicación y el servicio que se brinda.

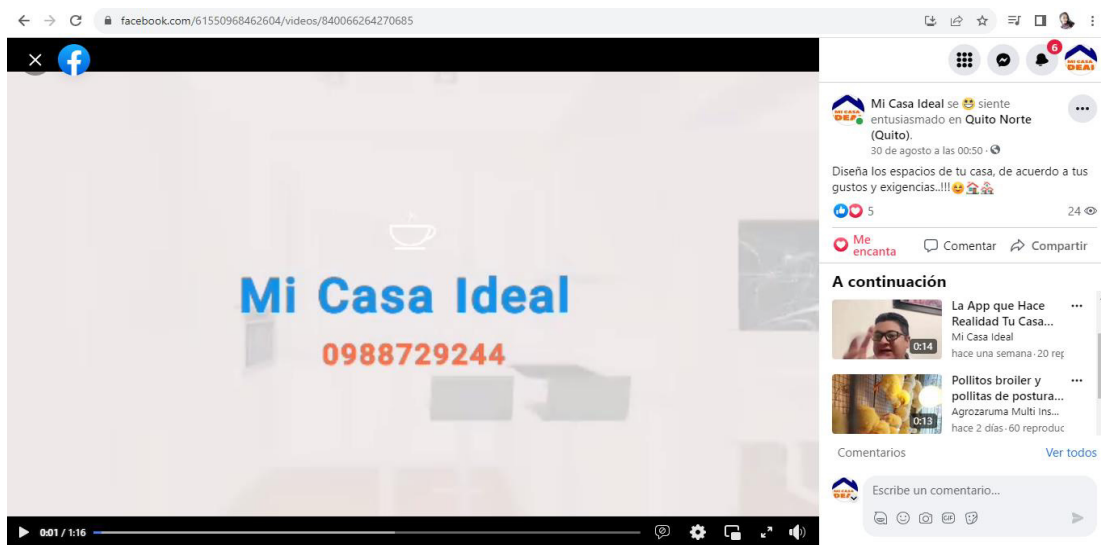
Participar en eventos locales de diseño, ferias y exposiciones para mostrar la APP Mi Casa Ideal y establecer contactos con clientes potenciales. A continuación, se detalla la estrategia promocional en las páginas oficiales de la APP Mi Casa Ideal en Facebook e Instagram y el contenido digital de cada una de ellas, donde los clientes pueden ingresar y conocer más sobre la empresa, la APP y cada uno de los servicios que se brindan:

Figura 19 Estrategia promocional en la red social de Instagram



Fuente: Los Autores (<https://www.instagram.com/micasaideal2023/>)

Figura 20 Estrategia promocional en la red social de Facebook



Fuente: Los Autores (<https://www.facebook.com/profile.php?id=61550968462604>)

Por lo tanto, las estrategias de marketing deben adaptarse según la respuesta del público y el entorno cambiante. La combinación de diferentes enfoques puede aumentar la visibilidad y la adopción de la aplicación en Quito. Para lo cual se ha definido realizar:

Marketing en Redes Sociales:

- Crear perfiles en plataformas populares como Instagram, Facebook, donde se publicará contenido atractivo relacionado con el diseño de interiores, consejos de decoración y el uso de la aplicación.
- Utilizar publicidad dirigida en redes sociales para alcanzar a segmentos específicos de usuarios en función de la demografía, intereses y comportamientos en línea.
- Realizar anuncios de demostración de la aplicación para mostrar su facilidad de uso y ventajas.

Participación en Eventos Locales:

- Participar en ferias de diseño de interiores, exposiciones y eventos locales relacionados con el hogar.

- Tener un stand o área de demostración para que los asistentes experimenten la aplicación en persona.

Demostraciones en Línea:

- Organizar webinars o sesiones en vivo en redes sociales donde los diseñadores de interiores muestren cómo usar la aplicación para crear diseños impactantes.

Publicidad de Boca a Boca:

- Fomentar que los usuarios satisfechos compartan su experiencia con la aplicación con amigos y familiares.
- Utilizar testimonios y reseñas positivas para respaldar la credibilidad de la aplicación.

11.3. Criterios de Marketing

Para lograr que los objetivos definidos en el plan de marketing se alcancen, resulta esencial identificar las preferencias y gustos de los clientes. Esto permitirá alinear estas preferencias con las estrategias de la empresa, lo que a su vez facilitará el logro de los objetivos. Por lo tanto, es crucial establecer criterios centrados en la aplicación Mi Casa Ideal, como se muestran a continuación:

Tabla 13 *Criterios de marketing*

Objetivo de Marketing	Criterios	Táctica
Aumentar la visibilidad y conocimiento de la marca	Identificación del mercado para llegar mediante una propuesta única de valor agregado con diseños exclusivos	Publicidad en redes sociales y medios convencionales Facilidad del uso de la aplicación Personalización de los diseños Calidad en el servicio al cliente
Crear Marketing de contenidos	Realizar publicaciones frecuentes de contenido relevante y útil sobre diseño de interiores.	Contar con diseños innovadores y últimas tendencias del mercado Realizar videos sobre las experiencias de los clientes

		Interacción constante con los clientes
Implementar programas de referidos y recompensas	Establecer incentivos y beneficios a los clientes que traen referidos	Pases de cortesía Descuentos en nuevas compras Regalos sorpresas
Participar en eventos y ferias	Intervenir en exposiciones, convenciones y/o congresos de diseño de interiores	Establecimiento de contactos con clientes potenciales durante el evento o feria. Recopilación de información de clientes interesados en la APP o servicios de diseño. Generación de oportunidades de negocio

Fuente: Los Autores

11.4. Estrategia de Diferenciación

La estrategia de diferenciación de la microempresa de diseño de interiores Mi Casa Ideal, se basará en destacar y comunicar los atributos únicos y valiosos que hacen que la APP y los servicios de diseño ofrezcan una experiencia distintiva a los clientes, como se indica a continuación:

- 1. Personalización y visualización 3D:** Se tiene que enfatizar sobre la capacidad de la APP Mi Casa Ideal, para permitir a los usuarios personalizar los diseños de interiores y verlos en una visualización 3D realista. Esto brinda a los clientes la oportunidad de explorar diferentes opciones y tomar decisiones informadas sobre cómo quieren que se vea el espacio.
- 2. Experiencia intuitiva y fácil de usar:** Destaca la interfaz de usuario intuitiva de la APP, asegurando que sea accesible para usuarios de todos los niveles de habilidad tecnológica. Una experiencia de usuario amigable puede hacer que la APP sea más atractiva y diferenciarse de otras aplicaciones de diseño menos intuitivas.
- 3. Equipo de diseñadores profesionales:** Se enfocará en la experiencia y habilidades del equipo de diseñadores de interiores, donde se resaltarán la formación, experiencia y

creatividad para ofrecer a los clientes servicios de diseño altamente personalizados y de alta calidad.

- 4. Integración con proveedores y tiendas de decoración:** La APP Mi Casa Ideal brinda el servicio de comprar productos de decoración y mobiliario, directamente a los proveedores y tiendas locales de diseño, brindando a los clientes acceso a una amplia variedad de productos y hacer que la APP sea más atractiva como una solución completa para las necesidades de diseño.
- 5. Soluciones virtuales y ahorro de costos:** Se enfatiza que la APP Mi Casa Ideal permite a los clientes ver cómo se verán los cambios de diseño antes de implementarlos físicamente, lo que puede reducir costos y evitar errores costosos.
- 6. Servicio al cliente excepcional:** Se realizará énfasis en que el enfoque de la microempresa es brindar un servicio al cliente excepcional, asegurando que los clientes se sientan valorados y escuchados en todo momento.
- 7. Innovación y actualizaciones regulares:** No cabe duda que la APP Mi Casa Ideal se mantiene actualizada con las últimas tendencias y tecnologías en diseño de interiores, lo que la convierte en una opción vanguardista y moderna para los usuarios.

Es importante indicar que, en la oficina física el día de apertura se contará con un coctel de bienvenida, donde se realizará un sorteo de 15 cortesías que cubrirán un 5% de descuento que recibirá el cliente por su diseño de interiores, será esta estrategia de introducción de la empresa en el mercado. Y de igual manera forma en lo que se establece a la APP, se contará con descuentos especiales del 10% para los primeros 30 clientes que ingresen y realicen su diseño de interiores y para clientes referidos tendrán el 5% de descuento. Estas estrategias permitirán incentivar a los clientes para que utilicen la APP Mi Casa Ideal y de igual manera lograr el posicionamiento en el mercado y satisfacer la demanda insatisfecha

12. PROCESOS

En este apartado, es necesario realizar un análisis global de los aspectos necesarios para llevar a cabo el proceso operativo para la creación de una microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito, por lo tanto, se detalla a continuación cada uno de ellos:

12.1. Operaciones

En la parte operativa es fundamental detallar los procesos operacionales, de servicio, materia prima o insumos, capacidad de servicio, localización, procesos estratégicos, operativos y de apoyo, considerando que cada uno de estos permite que la empresa logre cumplir con el giro del negocio:

12.1.1. Servicio

Considerando las ventas del servicio que se prestaría en cuando a la utilización de la APP Mi Casa Ideal, enfocada en el diseño de interiores se describe en la tabla:

Tabla 14 *Servicios APP Mi Casa Ideal*

Nro.	Productos	Unidad	Cantidad al mes
1	Diseño espacio base	Hasta 10 m ²	11
2	Diseño espacio por m ²	Mayor de 10 m ²	6

Fuente: Los Autores

12.1.2. Materia prima e insumos

La microempresa de diseño de interiores, en este caso, no tiene un proceso de producción en el sentido tradicional. En lugar de ello, los insumos principales serán el talento y la creatividad de los diseñadores de interiores, así como la tecnología para desarrollar y mantener la APP Mi Casa Ideal. No se requieren materias primas físicas, pero sí se necesitará acceso a tecnología de punta para desarrollar la APP y ofrecer servicios de diseño de calidad, como se detalla en la tabla y en el apéndice G.

Tabla 15 *Materia prima e insumos*

Recursos Materiales	APP Mi Casa Ideal
Plataforma para diseño de interiores	1

Fuente: Los Autores

12.1.3. Capacidad de servicio

La capacidad de servicio estará directamente relacionada con la cantidad de diseñadores de interiores con los que cuente la microempresa y la eficiencia del equipo de desarrollo de la APP. Se debe asegurar que la carga de trabajo sea manejable y que la APP tenga la capacidad de soportar múltiples usuarios de manera simultánea sin afectar la experiencia del cliente, en este sentido, se muestra los servicios de manera trimestral:

Tabla 16 *Servicio trimestral*

Producción (Unidad)	Trimestral				Total
	1. Trimestre	2. Trimestre	3. Trimestre	4. Trimestre	
Diseño espacio base	33	33	33	33	132
Diseño espacio por m2	18	18	18	18	72
Total de producción al año					204

Fuente: Los Autores

De acuerdo con el servicio trimestral brindado es fundamental realizar el incremento permiten ente a desarrollarse cada año, como se detalla en la tabla:

Tabla 17 *Incremento en la producción anual*

Producción (Unidad)	Incremento en la producción anual				Total
	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	
Trimestral	132	145	160	176	613
Producción (Unidad)	72	79	87	96	334

Fuente: Los Autores

En este sentido, se requiere describir la capacidad de producción máxima en horas, mensualmente y anualmente para la microempresa de diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, en la ciudad de Quito, como se muestra en la tabla:

Tabla 18 *Capacidad de producción del servicio*

Capacidad de Producción		
Capacidad de Producción	Cantidad por servicio	Cantidad Total
Capacidad de producción máxima mes		17
Diseño espacio base	11	
Diseño espacio por m ²	6	
Capacidad de producción máxima año		204

Fuente: Los Autores

Para la microempresa de diseño de interiores Mi Casa Ideal y la implementación de la APP en la ciudad de Quito, se requerirá tecnología moderna y equipamientos adecuados para ofrecer servicios de diseño innovadores y eficientes. Algunos elementos clave son:

- **Tecnología a Utilizar:**

Desarrollo de Aplicaciones: Se utilizará tecnología de desarrollo de aplicaciones móviles para crear la APP Mi Casa Ideal. Esto incluirá lenguajes de programación como Java o Swift, frameworks de desarrollo móvil y plataformas de desarrollo como Android Studio y almacenamiento en la nube.

Visualización en 3D y Realidad Aumentada: La tecnología de visualización en 3D y realidad aumentada permitirá a los clientes ver cómo quedarán los espacios con los diseños propuestos antes de implementarlos. Se requerirá software y herramientas de modelado 3D y realidad aumentada.

- **Equipamientos Principales:**

Computadoras y/o Portátiles: El equipo técnico requerirán computadoras y/o portátiles de alto rendimiento para desarrollar y mantener la APP Mi Casa Ideal y llevar a cabo tareas de diseño y atención al cliente.

Smartphones y/o Tabletás: Los smartphones y tabletas serán necesarios para probar y demostrar la APP Mi Casa Ideal, tanto para el equipo interno como para presentarla a los clientes potenciales.

Equipamiento de Oficina: Se necesitarán muebles y equipo de oficina estándar para el equipo interno, incluidos escritorios, sillas, impresoras, y otros suministros de oficina.

Conexión a Internet de Alta Velocidad: Una conexión a internet rápida y estable será esencial para asegurar el funcionamiento óptimo de la APP y para facilitar la comunicación con los clientes.

La utilización de esta tecnología y la adquisición de los equipamientos adecuados permitirán que la microempresa de diseño de interiores Mi Casa Ideal ofrezca un servicio de calidad a través de la APP y buscar la satisfacción de los consumidores en la ciudad de Quito de manera eficiente y creativa.

12.1.4. Localización

La localización de la microempresa de diseño de interiores puede ser flexible, porque la APP Mi Casa Ideal permite atender a clientes en toda la ciudad de Quito. Sin embargo, es recomendable contar con una oficina o espacio de trabajo donde el equipo técnico pueda reunirse con los clientes que prefieran un enfoque más presencial. En consecuencia, de acuerdo al análisis del mercado y el entorno en donde se puede tener mayor aceptación se presentan tres alternativas:

Tabla 19 *Alternativas de localización de la empresa*

Alternativa 1	Av. República de El Salvador N34-140 entre Moscú y Suiza, Quito 170515
Alternativa 2	Av. Portugal y Av. República de El Salvador, Quito 170135
Alternativa 3	Av. República de El Salvador 35-104, Quito 170135

Fuente: Los Autores

Tomando en consideración las alternativas de localización detalladas en la tabla 16, se requiere realizar una evaluación de los puntos favorables y desfavorables, considerando la escala de valoración de Likert, que se muestra en la tabla 17:

Tabla 20 *Criterios de valoración*

Altamente desfavorable	Desfavorable	Ni favorable ni desfavorable	Favorable	Altamente favorable
1	2	3	4	5

Fuente: Los Autores

En este contexto, se tiene que evaluar las alternativas, considerando varios factores indispensables para el éxito de la ubicación estratégica de la oficina de la empresa, por lo que es necesario, realizar el análisis de diez puntos básicos como se detalla en la tabla:

Tabla 21 *Evaluación de las alternativas de localización*

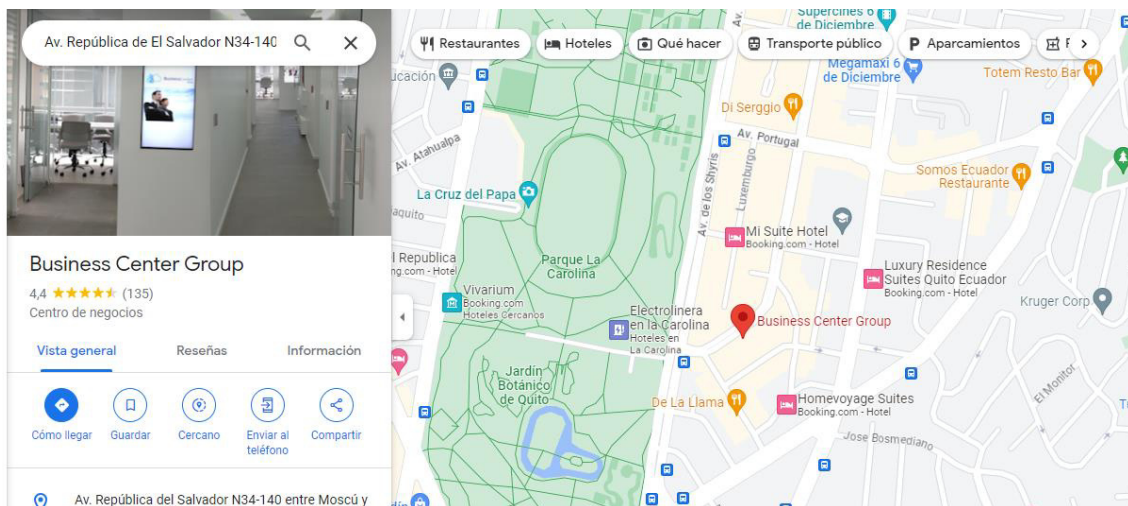
Nro.	Criterios de localización	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3
1	Zona comercial	5	4	4
2	Servicios básicos disponibles	5	4	5
3	Acceso en todo tiempo	5	3	3
4	Impuestos	5	5	5
5	Accesibilidad para el personal	5	4	4
6	Seguridad	4	4	4
7	Estacionamiento para los	4	3	2

	clientes disponibles			
8	Permiso para operar	5	5	5
9	Potenciales riesgos sociales	4	3	3
10	Potenciales riesgos ambientales	4	3	4
	Puntaje total	46	38	39

Fuente: Los Autores

Por lo tanto, de acuerdo al análisis de la tabla 21, la alternativa 1 cuenta con las condiciones necesarias, en virtud que consiguió una ponderación de 46 puntos, considerando que la ubicación es estratégica por ser un sector netamente comercial y estar cerca de diferentes oficinas relacionadas al sector inmobiliario, tomando en consideración poder captar clientes potenciales, es así que describe la macro y micro localización de la oficina:

Figura 21 Macro localización del proyecto

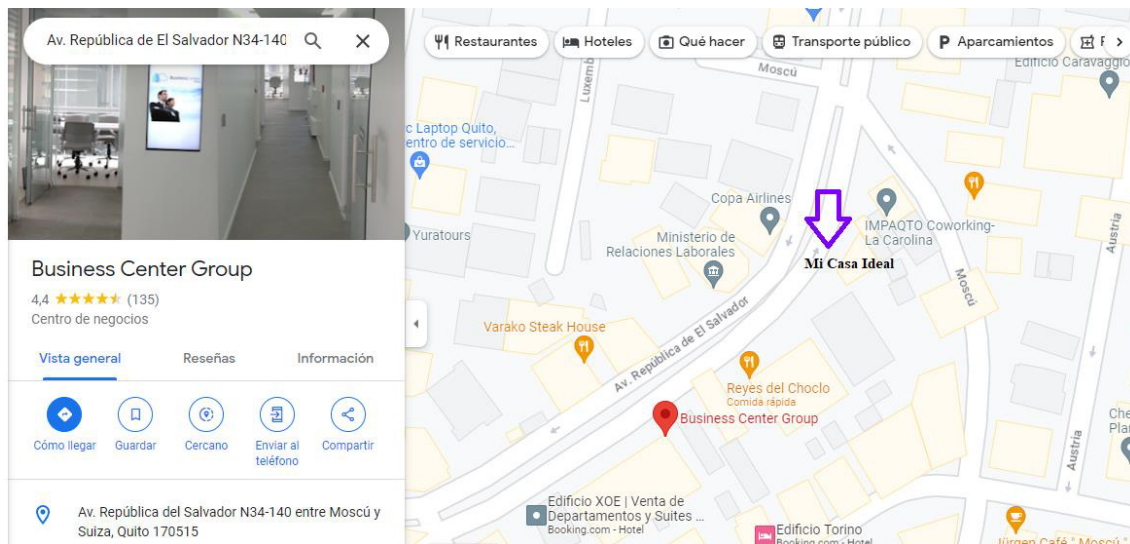


Fuente: Google Maps

Como se describe en la figura 21, se encuentra la macro localización en un sector comercial de la ciudad de Quito, el cual permitirá que el giro del negocio se logre expandir a

varios sectores, considerando que la ubicación física esta detallada con base en que los clientes que no sepan cómo acceder a la APP Mi Casa Ideal reciban toda la información necesaria de acuerdo al requerimiento.

Figura 22 Micro localización del proyecto



Fuente: Google Maps

De acuerdo a la micro localización la oficina estaría ubicada en la Av. República de El Salvador N34-140 entre Moscú y Suiza, en la ciudad de Quito como se muestra en la figura 16.

12.1.5. Procesos estratégicos

El éxito de la microempresa depende de la dedicación, el enfoque en el cliente y la capacidad de adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado. Con una planificación adecuada y la ejecución de estrategias efectivas, la microempresa de diseño de interiores en Quito con la APP Mi Casa Ideal tiene el potencial de florecer, por lo que se describe cada uno de los procesos tomados en consideración:

Planificación del Negocio: Definir la visión, misión y objetivos de la microempresa, así como desarrollar la estrategia y el plan de negocios para establecer una dirección clara y coherente.

Análisis de Mercado: Conducir estudios de mercado con el propósito de descubrir oportunidades, evaluar la competencia y comprender las necesidades y preferencias de los posibles clientes en el ámbito del diseño de interiores en Quito.

Desarrollo de la APP Mi Casa Ideal: Planificar y coordinar el desarrollo de la APP, asegurando que cuente con las funcionalidades necesarias para brindar una experiencia óptima al usuario y que se alinee con la visión de la empresa.

Establecimiento de Alianzas Estratégicas: Reconocer y formar colaboraciones con proveedores de acabados, diseñadores de mobiliario y otros asociados estratégicos con el fin de proporcionar una diversidad de alternativas y mejorar la oferta de la aplicación y los servicios de diseño.

Definición de Políticas de Privacidad y Seguridad: Establecer políticas de privacidad y seguridad para proteger la información de los clientes y garantizar la confianza en el uso de la APP Mi Casa Ideal.

12.1.6. Procesos operativos

Los procesos operativos para la creación de una microempresa de diseño de interiores con la APP llamada Mi Casa Ideal en la ciudad de Quito, es necesario considerar que son pasos prácticos y operativos que te permitirán llevar a cabo el funcionamiento diario del negocio. A continuación, los principales procesos a considerar:

Definición de servicios: Es fundamental comenzando por establecer los servicios de diseño de interiores que ofrecerá la microempresa a través de la APP Mi Casa Ideal, esto puede incluir asesoría de diseño, planificación de espacios, selección de muebles y decoración, entre otros.

Contratación y formación del equipo: La microempresa requiere un equipo de profesionales capacitados en diseño de interiores que se ajusten a la visión y los valores del

negocio, enfocados en la comprensión de los estándares de calidad que deben cumplir.

Desarrollo de procesos de trabajo: Definir los procedimientos y flujos de trabajo para el diseño y la ejecución de proyectos de interiores, donde tienen que estar establecidos cómo se manejarán las consultas de los clientes, la recopilación de requisitos, la presentación de propuestas, la selección de materiales y la gestión del proyecto en general.

Creación de portafolio: Es necesario realizar la preparación de un portafolio con proyectos de diseño de interiores anteriores que muestren la experiencia y habilidades del equipo. Este portafolio será una herramienta valiosa para atraer nuevos clientes a través de la APP.

Establecimiento de proveedores: Como prioridad es necesario realizar la identificación y establece relaciones con proveedores de muebles, textiles, accesorios y otros elementos necesarios para el diseño de interiores, donde se logre negociar acuerdos comerciales y descuentos para obtener los mejores precios para los clientes.

Procesos de comunicación con clientes: Se tiene que implementar un sistema de comunicación eficiente para interactuar con los clientes a través de la APP Mi Casa Ideal, asegurándose de responder a las consultas y solicitudes de los clientes de manera oportuna y brindarles actualizaciones regulares en la plataforma.

Facturación y seguimiento financiero: Implementar un sistema para la facturación y seguimiento financiero que te permita llevar un registro claro de los ingresos y gastos de la microempresa, donde la utilización de un software de contabilidad permitirá mantener la transparencia en las operaciones financieras.

Mejora continua: Escuchar los comentarios de los clientes sobre la APP y los servicios ofrecidos, permitirá contar con una retroalimentación para realizar mejoras en la APP y optimizar la experiencia del cliente.

Marketing y promoción: Se requiere ejecutar estrategias de marketing para promocionar la APP Mi Casa Ideal y los servicios de diseño de interiores en Quito, por lo que utilizar las redes sociales, campañas de correo electrónico, anuncios en línea y cualquier otra táctica para atraer a nuevos usuarios y clientes.

El éxito en la puesta en marcha de la aplicación Mi Casa Ideal y el desempeño efectivo de la microempresa estarán supeditados a la dedicación, la eficacia y la capacidad de adaptación a las cambiantes demandas del mercado. Siempre se debe tener en mente un enfoque en la excelencia del servicio y la satisfacción del cliente, lo que garantizará el crecimiento y la construcción de una reputación positiva para el negocio.

12.1.7. Procesos de Apoyo

Es fundamental indicar que los procesos de apoyo son aquellos que brindan el respaldo necesario para asegurar el correcto funcionamiento y crecimiento de la microempresa de diseño de interiores con la implementación de la APP Mi Casa Ideal en la ciudad de Quito. Estos procesos se enfocan en aspectos logísticos, recursos humanos y tecnológicos. A continuación, se detallan algunos procesos de apoyo clave:

Gestión de recursos humanos: Este proceso abarca la contratación, formación y retención del personal necesario para el desarrollo de la APP y la prestación de servicio, donde se tiene que incluir la identificación de habilidades y competencias requeridas, la publicación de ofertas de trabajo, la selección de candidatos, la capacitación continua y la implementación de programas de motivación y reconocimiento para el equipo.

Gestión de proveedores y aliados estratégicos: Es trascendental lograr la identificación y establecer relaciones sólidas con proveedores de servicios y productos relacionados con el diseño de interiores, como proveedores de muebles, textiles, accesorios, materiales de construcción, etc. Establecer acuerdos comerciales, descuentos y alianzas estratégicas para obtener mejores condiciones y precios.

Desarrollo y mantenimiento de la APP: Este proceso implica el trabajo constante del equipo de desarrollo de software para mantener la APP Mi Casa Ideal actualizada, funcional y segura. Incluye la solución de problemas técnicos, actualizaciones periódicas, mejoras en la interfaz de usuario y la incorporación de nuevas características y funcionalidades según las necesidades del mercado y los clientes.

Gestión de la infraestructura tecnológica: Asegurar que la infraestructura tecnológica utilizada para el desarrollo y operación de la APP esté en óptimas condiciones. Esto incluye servidores, almacenamiento de datos, seguridad informática y cualquier otro elemento necesario para garantizar la disponibilidad y rendimiento de la aplicación.

Servicio al cliente y soporte técnico: Establecer un equipo de atención al cliente que responda a las consultas y solicitudes de los usuarios de la APP Mi Casa Ideal. Asimismo, ofrecer soporte técnico para resolver problemas técnicos o dificultades que puedan surgir al utilizar la aplicación.

Gestión de la calidad: Implementar procesos para verificar la calidad de los servicios de diseño de interiores ofrecidos a través de la APP. Realizar encuestas de satisfacción a los clientes, llevar a cabo auditorías internas y analizar las métricas de desempeño para asegurar altos estándares de calidad.

Gestión de la información y datos: Asegurar la seguridad y protección de la información de los clientes, proyectos y datos relacionados con el diseño de interiores. Implementar protocolos de protección de datos y backup de información para evitar pérdidas.

Gestión financiera y administrativa: Establecer un sistema para la gestión financiera y administrativa del negocio, incluyendo la facturación, control de gastos, pago a proveedores, seguimiento de ingresos y egresos, y la presentación de informes financieros.

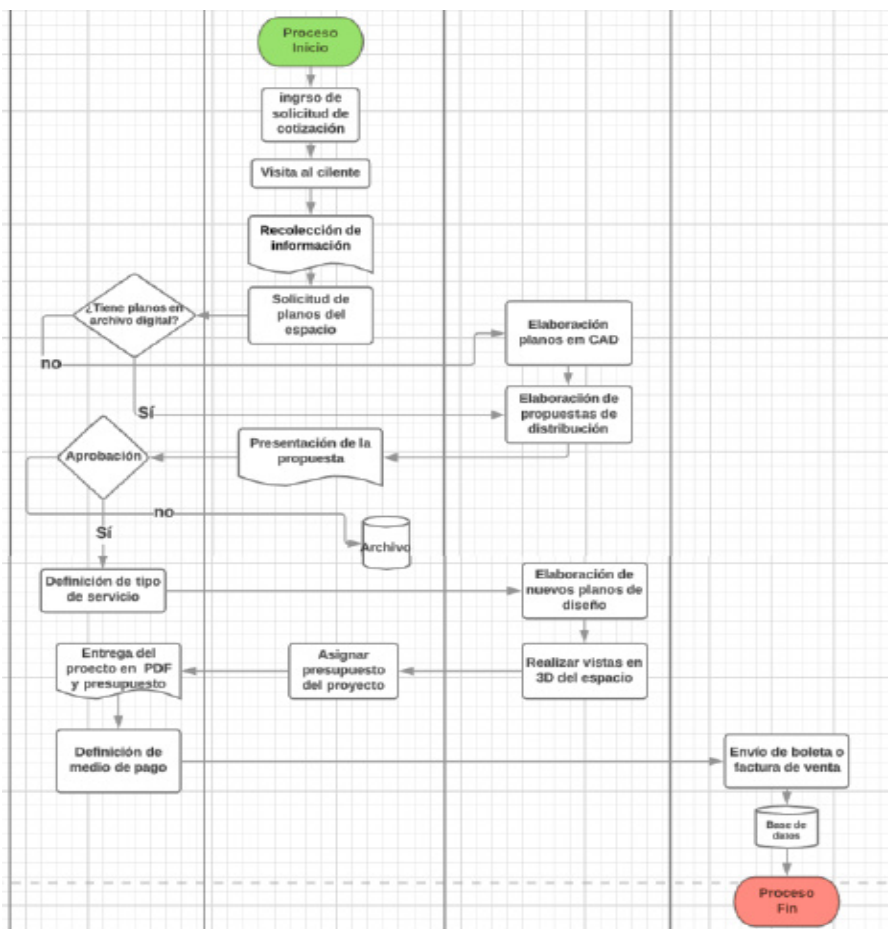
Promoción y marketing: Implementar estrategias de promoción y marketing para dar a conocer la APP Mi Casa Ideal y atraer nuevos clientes. Esto puede incluir campañas

publicitarias, marketing de contenidos, relaciones públicas y acciones de branding.

Análisis y mejora continua: Efectuar evaluaciones regulares de la aplicación y de los procedimientos operativos con el fin de detectar aspectos a perfeccionar y posibilidades de expansión. Emplear la información recabada para tomar decisiones basadas en datos y potenciar la eficacia y eficiencia de la microempresa.

La correcta gestión de estos procesos de apoyo será fundamental para asegurar el éxito y la sostenibilidad de la microempresa de diseño de interiores con la APP Mi Casa Ideal en la ciudad de Quito. De acuerdo con la información de los procesos antes descrito es necesario detallar mediante un diagrama de flujo del servicio recibido por la empresa:

Figura 23 Diagrama de Flujo APP Mi Casa Ideal

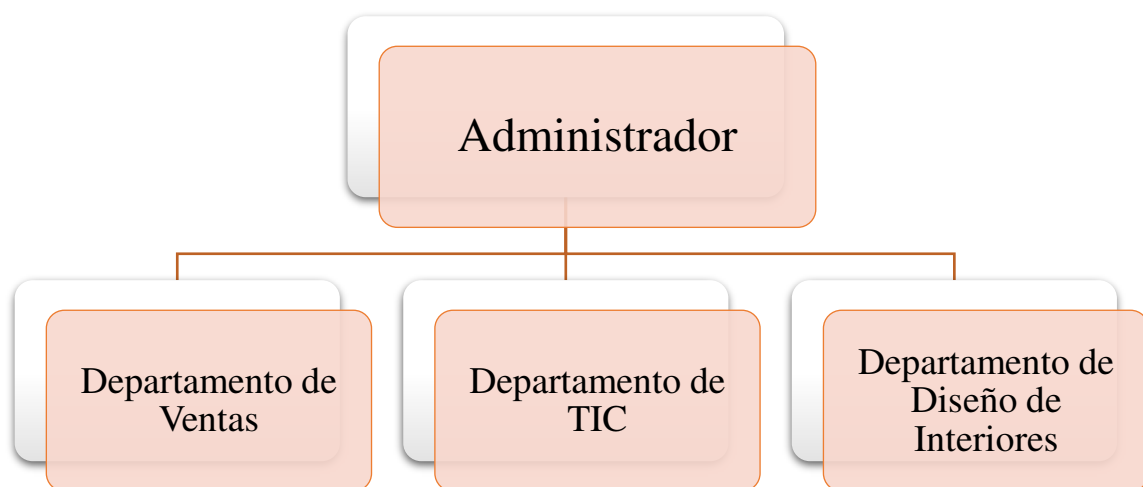


Fuente: Los Autores

12.2. Diseño Organizacional

Las empresas cuando se están constituyendo tienen que contar con un diseño organizacional, es decir, un organigrama estructural el cual determine los puestos, que van a ser para de ella, en este sentido, la microempresa de diseño de interiores con la APP Mi Casa Ideal, no es la excepción, por esta razón se presente a continuación:

Figura 24 Organigrama estructural Mi Casa Ideal

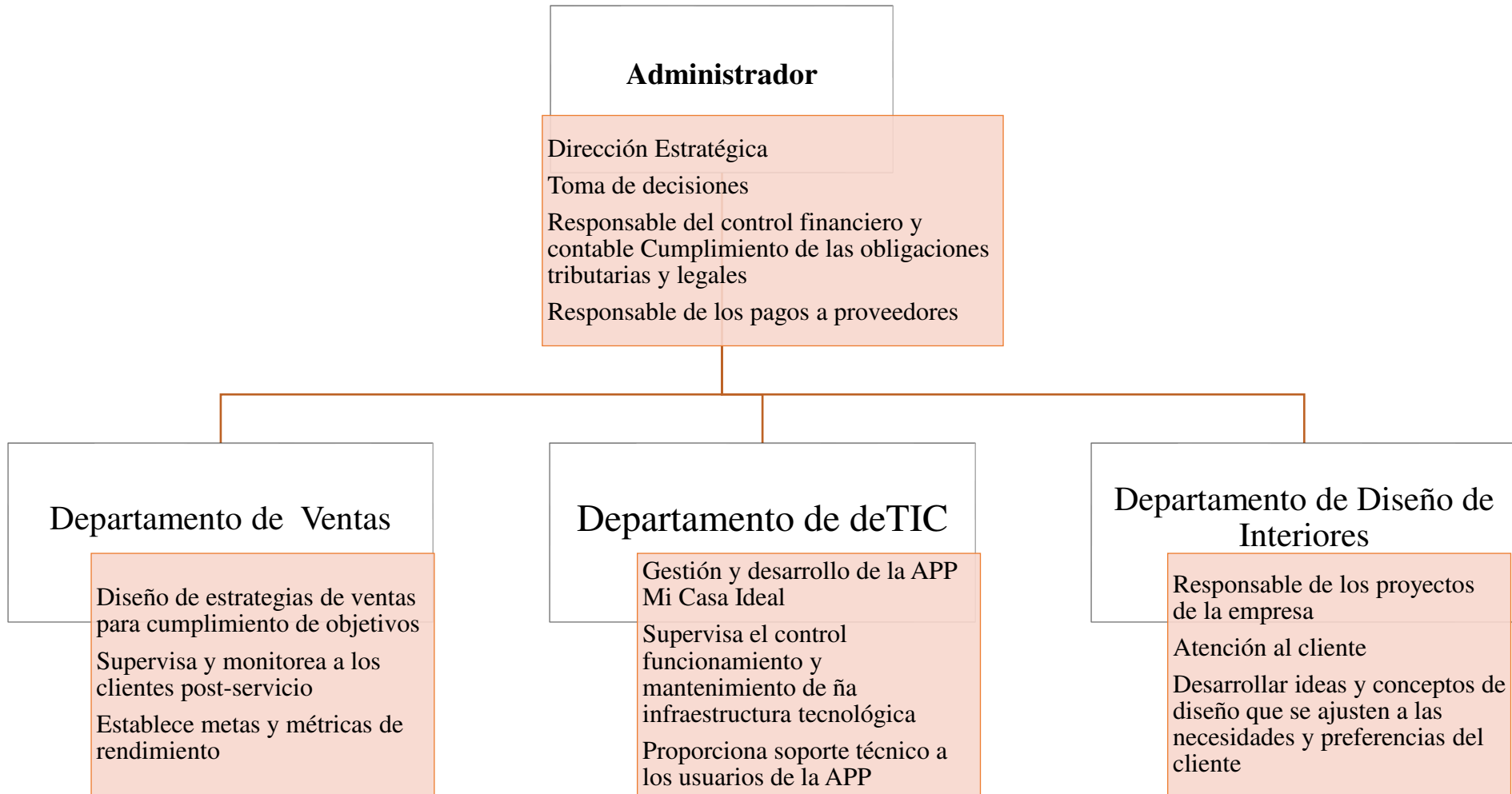


Fuente: Los Autores

12.3. Diseño Funcional

En este contexto, de acuerdo al organigrama estructural descrito, se presenta el organigrama funcional de la microempresa de diseño de interiores con la APP Mi Casa Ideal, con la finalidad de describir las principales funciones del personal de la empresa como se detalla a continuación:

Figura 25 Organigrama funcional Mi Casa Ideal



Fuente: Los Autores

12.4. Buenas Prácticas Laborales

Las buenas prácticas laborales en cuanto a Normas de Seguridad, Normas de Higiene, Normas Ambientales y Normas Sociales para la microempresa de diseño de interiores con la implementación de la APP Mi Casa Ideal en la ciudad de Quito son fundamentales para asegurar un entorno de trabajo seguro, saludable, sostenible y ético. A continuación, se describen algunas buenas prácticas para cada una de estas áreas:

12.4.1. Normas de Seguridad

Evaluación de riesgos: Realizar una evaluación periódica de los riesgos laborales y de seguridad relacionados con el diseño de interiores y la operación de la APP. Tomar medidas para mitigar los riesgos identificados.

Capacitación y formación: Ofrecer a los trabajadores una capacitación apropiada en temas de seguridad, que incluya la correcta utilización de equipos de protección personal y la comprensión de los protocolos de actuación en situaciones de emergencia.

Mantenimiento preventivo: Realizar un mantenimiento regular de las instalaciones, equipos y maquinarias para prevenir accidentes y garantizar el funcionamiento seguro.

Señalización y rutas de evacuación: Colocar señalización clara y visible que indique áreas de peligro, rutas de evacuación y ubicación de extintores y botiquines.

12.4.2. Normas de Higiene

Limpieza y orden: Mantener el lugar de trabajo limpias y ordenadas para asegurar un entorno higiénico y agradable para los empleados y clientes.

Higiene personal: Fomentar entre los empleados prácticas de higiene personal, como el lavado de manos frecuente y la utilización de normas de bioseguridad (mascarillas) cuando sea necesario.

Gestión de desechos: Implementar un adecuado manejo y disposición de los residuos generados en el lugar de trabajo y durante los proyectos de diseño.

12.4.3. Normas Ambientales

Uso eficiente de recursos: Promover el uso responsable de energía, agua y otros recursos naturales en el lugar de trabajo y en la ejecución de proyectos de diseño.

Reciclaje y sostenibilidad: Fomentar el reciclaje y la reutilización de materiales en la medida de lo posible, así como utilizar materiales y técnicas sostenibles en los proyectos de diseño.

Elección de proveedores responsables: Seleccionar proveedores que tengan prácticas ambientales responsables y ofrezcan productos ecológicos.

Eficiencia energética: Diseñar la APP para que consuma la menor cantidad de energía posible. Optimizar el código y minimizar el uso de recursos del dispositivo, como la CPU y el GPS, para reducir el consumo de batería.

Reducción de emisiones: Implementar prácticas que disminuyan la emisión de gases de efecto invernadero asociados con el uso de servidores y el acceso a la APP. Esto puede incluir el uso de servicios de alojamiento con energía renovable o el uso eficiente de servidores.

Uso de recursos: Optimizar el tamaño de las imágenes y otros recursos utilizados en la APP para reducir el consumo de datos y el ancho de banda requerido para el funcionamiento.

Reciclaje de dispositivos: Promover la durabilidad y el uso prolongado de los dispositivos móviles en lugar de fomentar la obsolescencia. Esto puede implicar el diseño de una APP que funcione en una amplia variedad de dispositivos y sistemas operativos más antiguos.

Desarrollo sostenible: Adoptar prácticas de desarrollo ágiles y modulares que permitan actualizaciones y mejoras continuas en la APP sin la necesidad de realizar grandes cambios en la estructura, lo que reduce la huella de carbono asociada con el desarrollo de software.

Respaldo en la nube: Utilizar servicios de alojamiento en la nube que estén comprometidos con la sostenibilidad y que ofrezcan opciones de energía renovable para el almacenamiento de datos.

Uso responsable de datos: Ser transparente con los usuarios sobre el uso de datos y la recopilación de información personal. Implementar medidas de seguridad para proteger los datos de los usuarios y evitar el mal uso.

Educación ecológica: Incluir información sobre prácticas ecológicas y consejos de sostenibilidad en la APP para fomentar la conciencia ambiental entre los usuarios.

12.4.4. Normas Sociales

Privacidad y Protección de Datos: Garantizar el cumplimiento de las normativas y disposiciones legales relacionadas con la privacidad y la seguridad de los datos, y proporcionar a los usuarios información detallada sobre la recolección, uso y resguardo de datos personales, obteniendo su consentimiento explícito cuando sea requerido.

Accesibilidad: Diseñar la APP para que sea accesible para todas las personas, incluidas aquellas con discapacidades visuales, auditivas o motoras. Cumplir con las pautas de accesibilidad garantiza que todos los usuarios puedan disfrutar de la experiencia de la APP.

Contenido y Comunicación Responsable: Evitar contenido que promueva la discriminación, el odio, la violencia o cualquier otro tipo de comportamiento inapropiado. Fomenta una comunicación respetuosa y colaborativa dentro de la comunidad de usuarios de la APP.

Comentarios y Feedback: Facilitar la comunicación entre los usuarios y el equipo detrás de la APP, donde se reciba los comentarios y sugerencias de los usuarios para mejorar la experiencia de la APP.

Cumplir con estas buenas prácticas laborales no solo beneficia a los empleados y al medio ambiente, sino que también contribuye al éxito y la reputación positiva de la microempresa de diseño de interiores con la APP Mi Casa Ideal en Quito.

12.5. Gestión de Personas

De acuerdo a lo descrito en la figura 24, donde se estableció el organigrama funcional es importante que se describan los perfiles de las personas que serían parte de la microempresa de diseño de interiores con la APP Mi Casa Idea, con la finalidad de contar con un equipo comprometido, con ética profesional y responsabilidad social en virtud que estén dispuestos de satisfacer todas las necesidades de los clientes que utilizan la APP, en este sentido, se detalla el requerimiento del personal:

Tabla 22 Necesidad de personal para la APP Mi Casa Ideal

Áreas	Cargo	Cantidad	Contratación		Remuneración	
			Permanente	Temporal	Salario	Comisión
Administrativo – Financiero	Gerente	1	X		580	
Departamento de TIC	Responsable de Tic	1	X		450	
Departamento de Ventas	Responsable de Ventas	1	X		450	
Departamento de Diseño de Interiores	Diseñador de Interiores	1	X		450	

Fuente: Los Autores

Por consiguiente, de acuerdo a la tabla antes descrita se realiza el detalle del perfil de los profesionales que formarán parte de la microempresa Mi Casa Ideal, en este sentido, se

detalla a continuación:

Tabla 23 *Perfil Administrativo Financiero*

Edad	35 – 50
Sexo	Indistinto
Formación	Título de tercer nivel (Contabilidad CPA, Economía, Ing. Comercial o carreras afines)
Disponibilidad para viajar	No
Idiomas	No es indispensable
Requisitos	Mínimo 3 años en cargo similares
Habilidades	Planificación estratégica y empresarial Resoluciones de conflictos Comunicación efectiva Liderazgo empresarial Toma de decisiones Pensamiento analítico Trabajo en equipo Comunicación efectiva

Fuente: Los Autores

Tabla 24 *Perfil del responsable de TIC*

Edad	28 – 40
Sexo	Indistinto
Formación	Título de tercer nivel (Ing. Sistemas, Programación o carreras afines)
Disponibilidad para viajar	No
Idiomas	No es indispensable
Requisitos	Mínimo 3 años en cargo similares
Habilidades	Pensamiento analítico Programación Pensamiento estratégico Comunicación asertiva Trabajo en equipo

Fuente: Los Autores

Tabla 25 *Perfil del responsable de ventas*

Edad	28 – 40
Sexo	Indistinto
Formación	Título de tercer nivel (Ing. Comercial, Administración de Empresas, Marketing o carreras afines)
Disponibilidad para viajar	No
Idiomas	No es indispensable
Requisitos	Mínimo 3 años en cargo similares
Habilidades	Toma de decisiones Persuasión Enfoque en resultados Atención al cliente Adaptabilidad al cambio Trabajo en equipo Comunicación efectiva

Fuente: Los Autores

Tabla 26 *Perfil del diseñador de interiores*

Edad	28 – 40
Sexo	Indistinto
Formación	Título de tercer nivel (Lic. En Diseño de Interiores o carreras afines)
Disponibilidad para viajar	No
Idiomas	No es indispensable
Requisitos	Mínimo 3 años en cargo similares
Habilidades	Persuasión Enfoque en resultados Atención al cliente Adaptabilidad al cambio Trabajo en equipo Comunicación efectiva y visual Gestión del tiempo Empatía

Fuente: Los Autores

13. ESTADOS FINANCIEROS

13.1. Balance del Proyecto

Dentro del balance del proyecto se darán a conocer el estado de situación inicial, se indicará, como se realizará el financiamiento y finalmente el estado de pérdidas y ganancias, como se detalla a continuación:

Tabla 27 Estado de Situación inicial Mi Casa Ideal

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Caja			
Bancos	\$ 19.988,42		
Inventarios materia prima	\$ -		
Sub. Total Activos corrientes	\$ 19.988,42		
Activos fijos		PASIVOS A LARGO PLAZO	
Maquinaria	\$ -	PRÉSTAMO	\$ 10.288,42
Muebles y enseres	\$ 891,00		
Equipos de oficina			
Equipos de computación	\$ 2.710,00		
Menaje de cocina	\$ 189,00		
Licencias y paquetes informáticos	\$ 10.000,00		
Sub. Total Activos Fijos	\$ 13.790,00		
Otros activos		PATRIMONIO	\$ 24.000,00
Activos diferidos	\$ 510,00		
Sub total otros activos	\$ 510,00		
TOTAL ACTIVOS			
TOTAL INVERSIÓN	\$ 34.288,42		\$ 34.288,42

Fuente: Los Autores

Como se muestra en la tabla 27, el valor total de la inversión es de \$34.288,42, considerando lo antes mencionado para poder realizar el financiamiento mediante un crédito como se detalla a continuación:

Tabla 28 *Porcentaje de aportación para constitución*

INVERSIÓN TOTAL	\$ 34.288,42	100%
PASIVOS A LARGO PLAZO	\$ 10.288,42	30,01%
PATRIMONIO	\$ 24.000,00	69,99%

Fuente: Los Autores

Con base en la tabla 28 de aportación para constitución de la empresa, se presenta la tabla de amortización del crédito, que se financiaría para un plazo de dos años, con una tasa de interés del 16,77%.

Tabla 29 *Tabla de amortización del crédito*

Períodos	Capital	Interés	Cuota	Capital pagado	
1	\$ 10.288,42	\$ 143,78	\$507,55	\$363,77	
2	\$ 9.924,65	\$ 138,70	\$507,55	\$368,85	
3	\$ 9.555,80	\$ 133,54	\$507,55	\$374,00	
4	\$ 9.181,80	\$ 128,32	\$507,55	\$379,23	
5	\$ 8.802,57	\$ 123,02	\$507,55	\$384,53	
6	\$ 8.418,04	\$ 117,64	\$507,55	\$389,90	
7	\$ 8.028,13	\$ 112,19	\$507,55	\$395,35	
8	\$ 7.632,78	\$ 106,67	\$507,55	\$400,88	
9	\$ 7.231,90	\$ 101,07	\$507,55	\$406,48	
10	\$ 6.825,42	\$ 95,39	\$507,55	\$412,16	\$ 1.373,72
11	\$ 6.413,26	\$ 89,63	\$507,55	\$417,92	
12	\$ 5.995,34	\$ 83,78	\$507,55	\$423,76	
13	\$ 5.571,58	\$ 77,86	\$507,55	\$429,68	
14	\$ 5.141,89	\$ 71,86	\$507,55	\$435,69	
15	\$ 4.706,21	\$ 65,77	\$507,55	\$441,78	
16	\$ 4.264,43	\$ 59,60	\$507,55	\$447,95	
17	\$ 3.816,48	\$ 53,34	\$507,55	\$454,21	
18	\$ 3.362,27	\$ 46,99	\$507,55	\$460,56	
19	\$ 2.901,71	\$ 40,55	\$507,55	\$467,00	
20	\$ 2.434,71	\$ 34,03	\$507,55	\$473,52	
21	\$ 1.961,19	\$ 27,41	\$507,55	\$480,14	
22	\$ 1.481,05	\$ 20,70	\$507,55	\$486,85	
23	\$ 994,20	\$ 13,89	\$507,55	\$493,65	
24	\$ 500,55	\$ 7,00	\$507,55	\$500,55	\$ 518,98
	\$ 0,00	\$ 1.892,70	\$ 12.181,12	\$ 10.288,42	

Fuente: Los Autores

De acuerdo a lo antes mencionado se presenta el estado de pérdidas y ganancias proyectado de Mi Casa Ideal, para lo cual se ha utilizado toda información pertinente de la

presente investigación:

Tabla 30 Estado de pérdidas y ganancias proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Conceptos:	2023	2024	2025	2026	2027
Ingreso por Ventas	72.720,00	73.839,89	74.977,02	76.131,67	77.304,10
<Costo de producción>	20.390,10	22.384,62	23.488,58	24.655,10	25.887,87
Utilidad Bruta en Ventas	52.329,90	51.455,27	51.488,44	51.476,57	51.416,23
<Gastos Ventas>	13.780,87	14.729,52	15.256,46	11.874,60	12.462,82
Utilidad Neta en Ventas	38.549,03	36.725,75	36.231,98	39.601,97	38.953,41
<Gastos Administración>	10.304,94	11.481,82	12.114,09	12.783,63	13.365,17
Utilidad Operacional	28.244,09	25.243,93	24.117,89	26.818,34	25.588,24
<Gastos Financieros>	1.373,72	518,98	0,00	0,00	0,00
Utilidad Antes de impuesto/pp	26.870,38	24.724,95	24.117,89	26.818,34	25.588,24
15% Trab.	4.030,56	3.708,74	3.617,68	4.022,75	3.838,24
Utilidad Antes de impuesto	22.839,82	21.016,21	20.500,20	22.795,59	21.750,01
25% IR	5.709,96	5.254,05	5.125,05	5.698,90	5.437,50
Utilidad o Pérdida	17.129,87	15.762,16	15.375,15	17.096,69	16.312,51
10% RESERVAS	1.712,99	1.576,22	1.537,52	1.709,67	1.631,25
UTILIDAD DE DIVIDENDOS	15.416,88	14.185,94	13.837,64	15.387,02	14.681,26

Fuente: Los Autores

Considerando el Estado de Pérdidas y Ganancias descrito en la tabla 28, se visualiza que desde el primer año se cuenta con una ganancia mínima y con base en esta información se presenta el punto de equilibrio:

Tabla 31 Costos fijo y variables de la microempresa Mi Casa Ideal

CUENTAS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Costos de producción	15.110,10	5.280,00	20.390,10
Gastos ventas	12.369,67	1.411,20	13.780,87
Gastos administrativos	10.304,94	0,00	10.304,94
Gastos financieros	1.373,72	0,00	1.373,72
TOTAL	39.158,42	6.691,20	45.849,62

Fuente: Los Autores

En este contexto, mediante la aplicación de la fórmula se presenta el punto de equilibrio:

$$PEQ \text{ (unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos}}{PVP - CVU}$$

$$PEQ \text{ (unidades)} = \frac{39.158,42}{323,67}$$

$$PEQ \text{ (unidades)} = \mathbf{121}$$

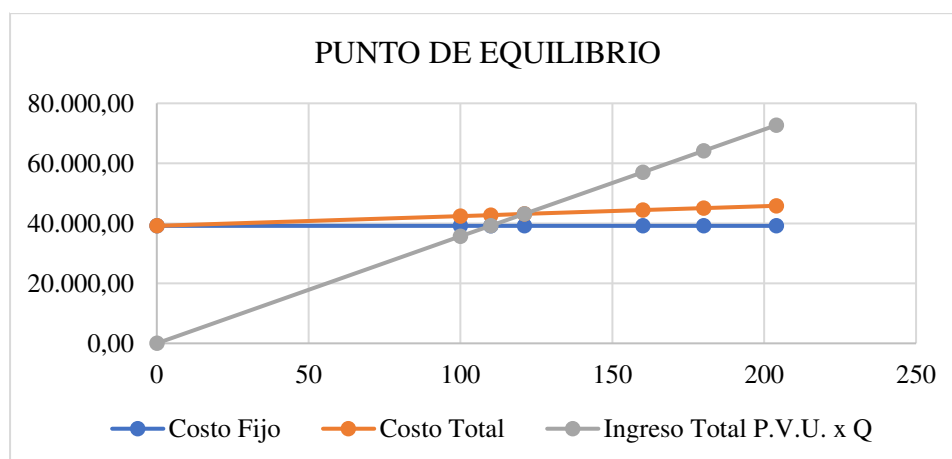
$$PEQ \text{ (monetario)} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{C.v.u}{P.v.u}}$$

$$PEQ \text{ (monetario)} = \frac{39.158,42}{1 - 0.092013201}$$

$$PEQ \text{ (monetario)} = \$ 43.126,64$$

A continuación, se muestra en la figura el punto de equilibrio

Figura 26 Punto de equilibrio Mi Casa Ideal



13.2. Análisis de Sensibilidad

En cuanto al análisis de sensibilidad, se presenta tres escenarios, que son optimista, normal y pésimo para de esta manera presentar los cálculos del T(MAR), VAN, TIR y R B/C, como se detalla en la tabla:

Tabla 32 *Análisis de sensibilidad*

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.		
ESCENARIO	ESCENARIO	ESCENARIO OPTIMISTA
PESIMISTA	NORMAL	
160 CANTIDAD	180 CANTIDAD	204 CANTIDAD
T(MAR) 10,99%	T(MAR) 10,99%	T(MAR) 10,99%
VAN \$ 890,10	VAN \$ 27.985,57	VAN \$ 60.500,14
TIR 12,0%	TIR 40,5%	TIR 69,99%
R B/C \$ 1,03	R B/C \$ 1,82	R B/C \$ 2,76

Fuente: Los Autores

En este sentido, en la tabla 32, el proyecto es factible en los tres escenarios planteado, por lo tanto, la inversión se recupera en 1 año y 6 meses.

14. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

14.1. Conclusiones

La aplicación del enfoque de Design Thinking permitió descubrir una idea de negocio sólida y evaluar la aceptación en el contexto actual. Este proceso de diseño centrado en el usuario fue fundamental para identificar las necesidades reales de los clientes potenciales en el mercado de diseño de interiores en Quito. Los resultados de esta etapa indican que el proyecto está alineado con las expectativas de los usuarios y tiene el potencial de abordar desafíos reales en el proceso de diseño, mediante la APP Mi Casa Ideal.

El análisis exhaustivo de la oferta y la demanda en el mercado de diseño de interiores en Quito arrojó resultados alentadores. Se identificó un claro interés por soluciones innovadoras como la aplicación Mi Casa Ideal, lo que sugiere una aceptación positiva en el mercado. La combinación de la falta de soluciones digitales similares y la creciente demanda de servicios de diseño respalda la oportunidad de establecer una microempresa en este nicho.

El estudio técnico detallado aseguró que la microempresa pueda operar de manera eficiente y efectiva. La creación de procesos eficientes y la identificación de los recursos y la tecnología necesarios para la operación garantizan que la aplicación Mi Casa Ideal pueda brindar un servicio de calidad y experiencia atractiva para los usuarios. La evaluación técnica confirma que el proyecto tiene una base sólida para una operación exitosa.

Las estrategias de marketing diseñadas se centran en comunicar de manera efectiva el valor y las características únicas de la aplicación a los clientes potenciales. Esto incluye la utilización de plataformas de redes sociales, marketing de contenidos y colaboraciones con influencers o expertos en diseño de interiores locales para aumentar la visibilidad y la adopción.

La viabilidad financiera se sustenta en un análisis minucioso de los costos asociados con el desarrollo y el mantenimiento de la aplicación, así como en las proyecciones de

ingresos basadas en estimaciones realistas de la cantidad de usuarios y los comportamientos de uso. La evaluación financiera confirma que el proyecto tiene el potencial de generar ingresos que superen los costos y, por lo tanto, proporciona un retorno de inversión atractivo en el tiempo previsto.

14.2. Recomendaciones

Dado que la aceptación del proyecto en el mercado es un objetivo clave, por lo que se recomienda mantener una investigación de mercado continua. Mantente al tanto de las tendencias cambiantes en el diseño de interiores y las preferencias de los consumidores en Quito. Esto permitirá ajustar la funcionalidad y características de la aplicación para satisfacer las necesidades cambiantes y mantener un enfoque relevante.

Para garantizar el éxito de la aplicación y la calidad de los diseños, es necesario considerar establecer colaboraciones con diseñadores de interiores profesionales en Quito. Estos profesionales pueden ofrecer la experiencia y asesoramiento en el proceso de diseño a través de la aplicación, lo que aumentaría la confianza de los usuarios y brindaría un valor adicional. Además, el respaldo podría ayudar a promocionar la aplicación entre sus clientes y seguidores.

Una vez lanzada la aplicación, es fundamental mantener un compromiso continuo con la mejora y la actualización, donde se pueda escuchar las sugerencias de los usuarios y realizar actualizaciones periódicas para corregir errores y agregar nuevas características que mantengan la aplicación relevante y atractiva. Un flujo constante de mejoras demostrará el compromiso con la satisfacción del cliente y fomentará la lealtad a largo plazo.

REFERENCIAS

- Apaza, M. (2017). Contabilidad de Instrumentos Financieros. Pacífico Ediciones.
- Banco Central del Ecuador. (2020). La economía ecuatoriana creció 1,4% en 2018.
<https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1158-la-economia-ecuatoriana-crecio-14-en-2018>
- Banco Central del Ecuador. (2020). <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1421-la-pandemia-incidio-en-el-crecimiento-2020-la-economia-ecuatoriana-decrecio-7-8>
- Broitman, P. (2019). La importancia del modelo CANVAS para innovar en los negocios.
<https://programainnovacionyemprendimiento.uc.cl/noticias/noticias-testimonio-opinion/la-importancia-del-modelo-canvas-para-innovar-en-los-negocios/>
- Calvo, L. (2022). ¿Qué es una app, para qué se utiliza y qué tipos existen?
<https://es.godaddy.com/blog/que-es-una-app-y-para-que-se-utiliza/#:~:text=Las%20apps%20son%20herramientas%20de,f%C3%A1ciles%20de%20instalar%20y%20manejar.>
- Chávez, T. (2021). La identidad corporativa y el diseño interior.
<https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/11440/1/16974.pdf>
- Cruz, J. (2023). Sector de la construcción: un importante dinamizador de la economía y empleo del Ecuador. <https://prensa.ec/2023/05/01/sector-de-la-construccion-un-importante-dinamizador-de-la-economia-y-empleo-del-ecuador/>
- Díaz, I., Larrea, K., Barros, J. (2022). El sector de la construcción en la economía ecuatoriana, importancia y perspectivas. Ciencias Sociales y Económica. 6(2), 58-69.
<https://revistas.uteq.edu.ec/index.php/csye/article/view/598>
- El Comercio (2023). La construcción fue la industria que menos creció en 2022.
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/sector-construccion-inmobiliario->

[ecuador-inversiones.html](#)

Guamán, J. & Garzón, M. (2022). Sector de la construcción en la economía ecuatoriana. Ekos

Research. <https://mundoconstructor.com.ec/noticias/cifras-del-sector/sector-de-la->

[construccion-en-la-economia-](#)

[ecuatoriana#:~:text=En%202021%2C%20esta%20actividad%20represent%C3%B3,Esta d%C3%ADstica%20y%20Censos%20\(INEC\).](#)

Gutiérrez, M. (2016). Contabilidad de empresas inmobiliarias de tiempo compartido (“time sharing”). Revista Contable, 46, 86–93.

ITAhora. (2023). Sector de la construcción: un importante dinamizador de la economía y

empleo del Ecuador. <https://itahora.com/2023/05/01/sector-de-la-construccion-un->

[importante-dinamizador-de-la-economia-y-empleo-del-ecuador/](#)

Jácome, G. (2022). Ecuador: inseguridad y violencia golpean a la población.

<https://www.vozdeamerica.com/a/ecuador-inseguridad-y-violencia-golpean-a-la-poblacion/6586718.html>

Jaramillo, J. (2018). Impacto del Sector de la Construcción en el Ecuador.

<https://perspectiva.ide.edu.ec/investiga/wp->

[content/uploads/2018/04/Perspectiva_Febrero_2018_2-P.pdf](#)

Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (2002). Suplemento

del Registro Oficial No. 557. <https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/LEY-DE->

[COMERCIO-ELECTRONICO.pdf](#)

Lucero, K. (2020). La construcción, un pilar de la economía debilitado por la pandemia.

Revista Gestión Digital. <https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/la->

[construccion-un-pilar-de-la-economia-debilitado-por-la-pandemia](#)

Madera, S. (2022). 2023: Un año político complejo y de lenta reactivación económica para

Ecuador. https://www.swissinfo.ch/spa/especial-2023-ecuador_2023--un-a%C3%B1o-

[pol%C3%ADtico-complejo-y-de-lenta-reactivaci%C3%B3n-econ%C3%B3mica-para-ecuador/48168498](https://www.ultimasnoticias.ec/las-ultimas/quito-tasa-desempleo-alta-ecuador.html)

Madrid, K. (2023). Quito tiene la tasa de desempleo más alta del país.

<https://www.ultimasnoticias.ec/las-ultimas/quito-tasa-desempleo-alta-ecuador.html>

Matamoros, M. (2003). El Diseño de Interiores como componente del Diseño Arquitectónico.

Un enfoque en el ámbito nacional. Tesis de Doctorado. Instituto Superior Politécnico

José A. Echeverría, Facultad de Arquitectura, La Habana.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE] Banco Mundial

(2020), Health at a Glance: Latin America and the Caribbean 2020, OECD Publishing,

Paris. <https://doi.org/10.1787/6089164f-en>

PRIMICIAS, (2020). Ecuador: el riesgo político se dispara por efecto del coronavirus

<https://www.primicias.ec/noticias/politica/ecuador-riesgo-politico-dispara-efecto-coronavirus/>

Ramos R, Wert A (2015). ¿Qué es el Design Thinking? Design Thinking en Español.

<http://designthinking.es/home/index.php>

Real Academia Española (2018). Definición inmobiliaria. España: Real Academia Española.

Redacción Comercial (2022). ¿Cuál es el aporte del sector inmobiliario en Ecuador?

https://www.primicias.ec/nota_comercial/hablemos-de/construccion/proyectos/cual-es-el-aporte-del-sector-inmobiliario-en-ecuador/

REDACCIÓN NATIONAL GEOGRAPHIC (2023). Qué es la economía verde y cómo podría mejorar la relación con el medio ambiente.

<https://www.nationalgeographicla.com/medio-ambiente/2023/04/que-es-la-economia-verde-y-como-podria-mejorar-la-relacion-con-el-medio-ambiente>

Sarmiento, G. & Hernández, S (2021). Recesión económica e impacto en la rentabilidad de la industria de la construcción, Ecuador 2019 – 2020: el COVID-19, un cisne negro. Revista

de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES. 5(19), 201-213.

<https://www.redalyc.org/journal/6219/621972190002/movil/>

Transparencia Electora (2023). La disolución del Congreso en Ecuador y la muerte cruzada.

<https://transparenciaelectoral.org/la-disolucion-del-congreso-en-ecuador-y-la-muerte-cruzada/>

Tubón, G. (2020). Aplicación móvil con Georreferenciación para gestión de pedidos a domicilio de un local de comida.

<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2948/1/77128.pdf>

Varela, R. (2001). Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas. Bogotá:

Pearson educación de Colombia

APÉNDICE

Apéndice A Guía de Entrevista



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

ENTREVISTA

Objetivo: Con la finalidad de realizar una investigación para la creación de una microempresa en la ciudad de Quito para el año 2023, que tiene como propósito presentar una APP que brinde un nuevo servicio enfocado en el diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, se solicita su colaboración en la presente entrevista de donde se obtendrá información relevante para esta investigación

1. ¿Está usted familiarizada con aplicaciones del internet en cuanto a diseño de interiores?

.....
.....

2. ¿Le gustaría contar con una APP, para remodelar o diseñar los espacios de su domicilio?

.....
.....

3. ¿Qué opinión tienes sobre la idea de una APP de diseño de interiores como Mi Casa Ideal?

¿Cree que es una propuesta atractiva y relevante para los usuarios en la ciudad de Quito?

.....
.....

4. ¿Qué características o funcionalidades le gustaría ver en la APP Mi Casa Ideal que considera que facilitarían el proceso de diseño y selección de acabados y muebles para los espacios?

.....
.....

5. ¿Qué le motivaría a utilizar una APP para realizar consultas y obtener asesoramiento de diseño de interiores, en lugar de hacerlo de manera presencial?

.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Apéndice B *Resultados de la guía de entrevista*

Es importante indicar que la entrevista se aplicó a 10 personas entre posibles clientes potenciales, diseñadores de interiores, arquitectos y personal encargado de remodelaciones, con la finalidad de obtener de primera mano información real que permita conocer sobre la aceptación la creación de una microempresa en la ciudad de Quito para el año 2023, que tiene como propósito presentar una APP que brinde un nuevo servicio enfocado en el diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal.

En este sentido, la guía de entrevista estuvo planteada por cinco preguntas enfocadas en si las personas se encuentran familiarizadas con aplicaciones del internet que estén enfocadas al diseño de interiores, de lo cual el 100% indicó que ha revisado mediante páginas web toda la información relevante a este tema, de igual forma el 90% indicó que le gustaría poder seleccionar los acabados, escoger colores, muebles, diseños entre otros aspectos para remodelar o diseñar un espacio del domicilio.

En cuanto a la opinión sobre que exista una APP de diseño de interiores indicaron que consideran que es una idea innovadora y creativa para la ciudad de Quito, en este sentido, el 100% manifestó que es una propuesta atractiva. Dentro de este aspecto detallaron en un 60% que poder realizar el diseño de un espacio de la casa o del domicilio en general sería muy cómodo, porque se evita el estarse trasladando a diferentes lugares para escoger los muebles, las pinturas, la cerámica entre otros materiales que serían utilizados en este proceso, sin embargo, el 40% de personas restantes indicaron que si les gustaría antes de realizar la compra en línea visualizar los materiales o bienes por la seguridad de verificar la calidad o alguna imperfección.

En cuanto a la funcionalidad de la APP Mi Casa Ideal el 90% indicó que se visualiza con un prototipo de fácil utilización, con aplicaciones interactivas y que permite ver el catálogo de los servicios que brindan y como están vinculados con otras empresas que son

aliados estratégicos y finalmente el 100% de los entrevistados indicaron que la inseguridad en la ciudad de Quito cada día es más difícil y que eso sería una motivación por utilizar la APP, porque desde la comodidad del hogar podrían buscar todo lo que requieren para la el domicilio y realizar las adecuaciones permitentes y más aún si la APP Mi Casa Ideal cuenta con la asesoría personalizada y que permitiría escoger de una forma segura y de acuerdo a los gustos y preferencias de cada persona.



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

FOCUS GROUP

Objetivo: Con la finalidad de realizar una investigación para la creación de una microempresa en la ciudad de Quito para el año 2023, que tiene como propósito presentar una APP que brinde un nuevo servicio enfocado en el diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, se solicita su colaboración en el presente focus group de donde se obtendrá información relevante para esta investigación.

1. ¿Ha realizado alguna vez un diseño de interiores mediante alguna aplicación por internet, con qué frecuencia?

.....
.....

2. ¿Qué opinan acerca de la idea de una APP de diseño de interiores como Mi Casa Ideal? ¿Creen que sería útil y relevante para los usuarios en la ciudad de Quito?

.....
.....

3. ¿Qué características o funcionalidades les gustaría ver en la APP Mi Casa Ideal que faciliten el proceso de diseño y selección de acabados y muebles para sus espacios?

.....
.....

4. ¿Cómo describirían sus necesidades y expectativas al contratar servicios de diseño de interiores?

.....
.....

5. ¿Qué aspectos son más importantes para ustedes al seleccionar una empresa de diseño?

.....
.....

6. ¿Considerarían usar una APP para realizar consultas y obtener asesoramiento de diseño de interiores, en lugar de hacerlo de manera presencial?

.....
.....

7. ¿Qué desafíos han enfrentado al buscar servicios de diseño de interiores en el pasado?

.....
.....

8. ¿Qué tipo de información les gustaría encontrar en la APP, como catálogos de acabados, muestras virtuales o inspiración de diseño?

.....
.....

9. ¿Qué factores influirían en su decisión de descargar y utilizar la APP Mi Casa Ideal en lugar de recurrir a otras alternativas?

.....
.....

10. ¿Qué sugerencias tienen para promover la APP Mi Casa Ideal y atraer a un mayor número de usuarios en la ciudad de Quito, en cuanto al diseño, colores, entre otros?

.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Apéndice D *Resultados del Focus Group*

Para realizar la validación del prototipo se realizó mediante la técnica de focus group a 25 personas como público objetivo, a través de una serie de preguntas indicando que se creando una microempresa en la ciudad de Quito para el año 2023, que tiene como propósito presentar una APP que brinde un nuevo servicio enfocado en el diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal.

En este sentido, el 85% no ha utilizado una aplicación de diseño de interiores, considerándose un nicho de mercado que puede ser explotado para la idea de negocio Mi Casa Ideal, desde este aspecto el 90% indicó que contar con una APP de diseño de interiores sería una idea útil, creativa e innovadora, porque permitiría desde la comodidad del hogar realizar la selección de los productos que se requieren para readecuar un espacio del hogar.

El 95% considera que es necesario que la APP tiene que ser funcional y que satisfaga las necesidades del usuario, es decir, que la aplicación sea fácil de manera, contenga información relevante, que realmente este enfocada al diseño de interiores mediante una asesoría personalizada y de esta manera tomar una decisión adecuada, tomando en consideraciones que el catálogo de los servicios sea innovador, generen exclusividad y elegancia.

En cuanto al preguntar sobre los desafíos que han enfrentado sobre buscar el servicio de diseño de interiores detallaron el 85% que ha sido complicado encontrar en un solo lugar los diferentes muebles, enseres y materiales necesarios para realizar las remodelaciones necesarias y que de igual manera el traslado al domicilio ha llevado tiempo, costos y algunos materiales han llegado con imperfecciones, desde este punto de vista el 100% recomendó que de acuerdo a lo que visualizaron en la presentación del prototipo Mi Casa Ideal se detalla de manera visual cada uno de los catálogos que se pueden escoger para realizar la remodelación

del domicilio siendo esto una ventaja competitiva y un punto a favor para que el cliente escoja de acuerdo a los gustos y preferencias en virtud que contar con alianzas estrategias con otras empresas hace que como consumir final (cliente) tener el acceso en un solo lugar ahorra tiempo y costos.

En este contexto, los participantes expresaron un interés positivo en la idea de la APP Mi Casa Ideal, destacando la utilidad potencial para facilitar el proceso de diseño y selección de acabados y muebles. El 100% de los participantes mostraron entusiasmo por la posibilidad de recibir asesoramiento y consultas a través de la aplicación, lo que permitiría obtener soluciones personalizadas de diseño de manera más rápida y conveniente. Por esta razón, el enfoque en la personalización y la atención al cliente, así como la colaboración con proveedores de acabados y diseñadores de muebles, podrían ser aspectos clave para diferenciar a Mi Casa Ideal y atraer a un público más amplio en la ciudad de Quito.



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

ENCUESTA

Objetivo: Con la finalidad de realizar una investigación para la creación de una microempresa en la ciudad de Quito para el año 2023, que tiene como propósito presentar una APP que brinde un nuevo servicio enfocado en el diseño de interiores, mediante la implementación y aplicación de una APP Mi Casa Ideal, se solicita su colaboración en el presente focus group de donde se obtendrá información relevante para esta investigación.

1. Género

Masculino

Femenino

2. Edad

20 – 30

31 – 40

41 – 50

51 – 60

61 – o más

3. ¿En qué sector de la ciudad de Quito desearías tener tu casa?

Norte

Centro Norte

Sur

Valles

4. ¿De qué manera usted realiza la decoración del interior de su vivienda?

Contrata asesoría de un experto

Observa tutoriales o revistas

Utiliza el sentido común

5. ¿Estaría usted dispuesto a invertir en remodelar su hogar, contratando los servicios profesionales de una microempresa de diseño de interiores?

Si

No

6. ¿Cuántos metros de su hogar estaría dispuesto a remodelar?

Hasta 10 m²

Más de 10m²

7. ¿Estaría usted dispuesto a pagar por un servicio estandarizado si su área es hasta 10m²?

Si

No

8. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por el servicio estandarizado si su área es hasta 10m²?

\$150 - \$200

\$210 - \$250

\$260 - \$300

\$310 o más

9. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por m²?

\$15 - \$20

\$21 - \$25

\$26 - \$30

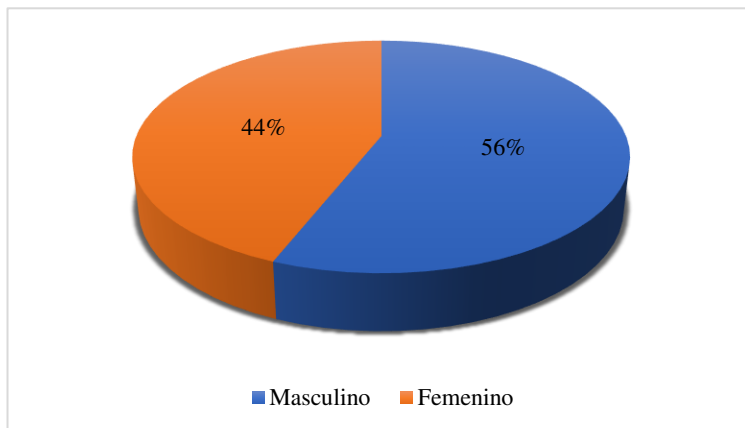
\$31 o más

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Apéndice F Respuestas encuestas

1. Género

Figura 27 Género

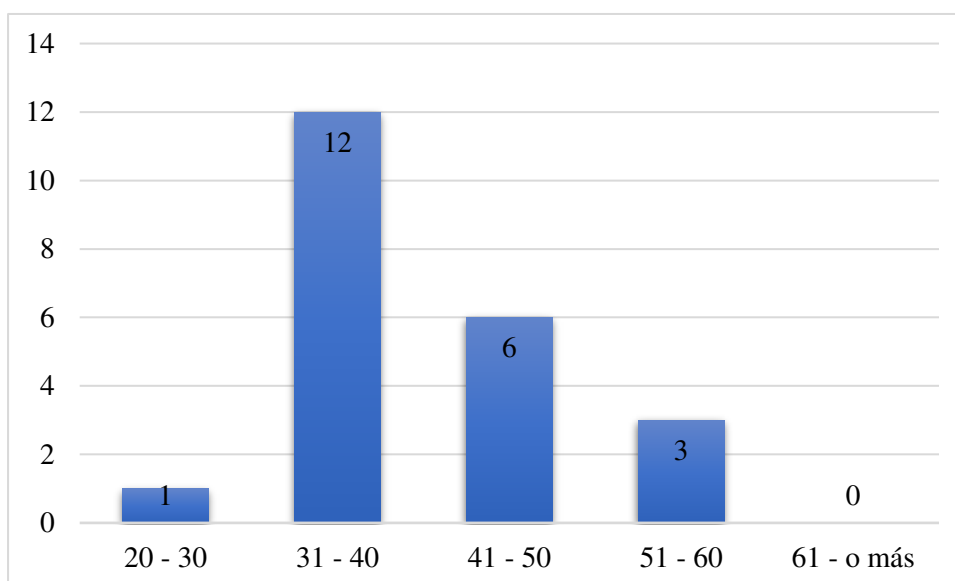


Análisis:

Como se evidencia el 56% que respondieron la encuesta fueron hombres y el 44% mujeres.

2. Edad

Figura 28 Edades de los participantes

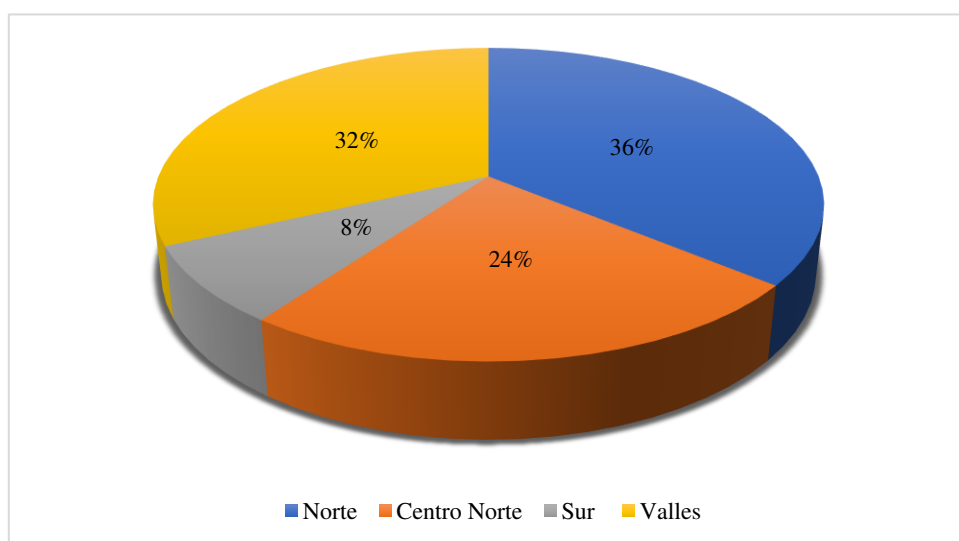


Análisis:

Con base en la información realizada el 55% están en las edades de 31 – 40 años, el 27% de 41 – 50 años, el 14% de 51 – 60 años y el 5% de 20 – 30 años.

3. ¿En qué sector de la ciudad de Quito desearías tener tu casa?

Figura 29 Sector de ubicación del domicilio

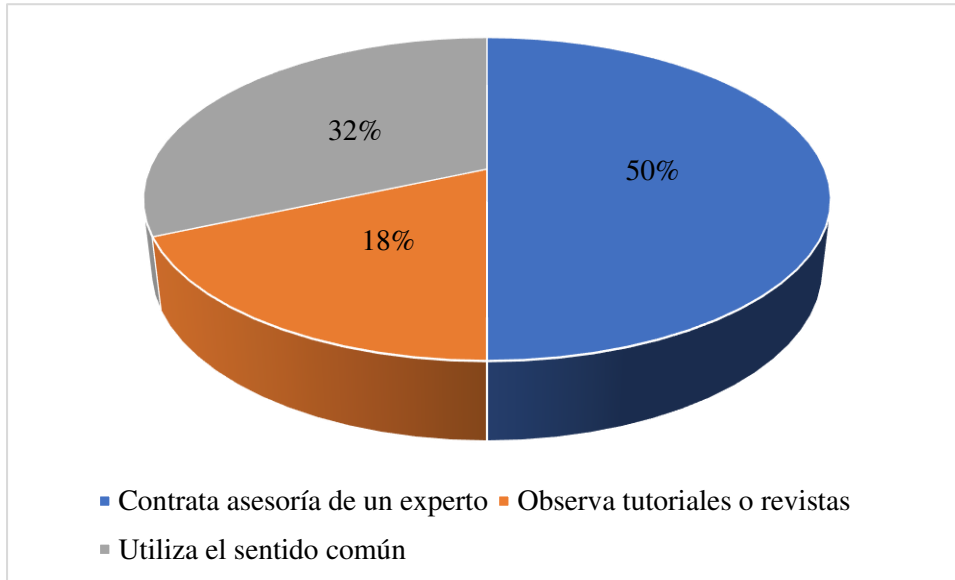


Análisis:

La ubicación de las personas encuestas se encuentra un 36% en el Norte Quito, un 32% en los Valles, un 24% en el Centro Norte y un 8% en el Sur de Quito, considerando sectores estratégicos que permitirán identificar a los clientes potenciales

4. ¿De qué manera usted realiza la decoración del interior de su vivienda?

Figura 30 *Cómo realiza la decoración del interior del domicilio*

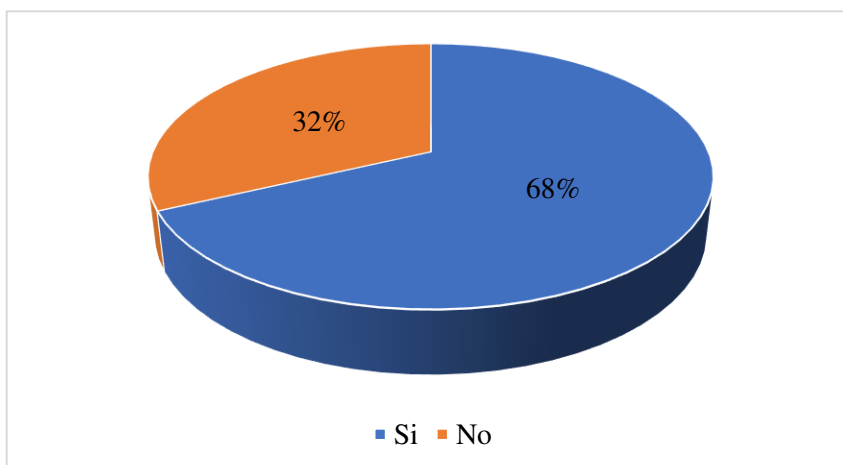


Análisis:

Contar con la asesoría para realizar el diseño de interiores es fundamental en virtud que un profesional cuenta con la experiencia necesaria para desarrollar estos procesos, por lo cual el 50% prefiere contratarlos, un 32% realiza los diseños mediante la experticia personal y un 18% mediante la observación de tutoriales.

5. ¿Estaría usted dispuesto a invertir en remodelar su hogar, contratando los servicios profesionales de una microempresa de diseño de interiores?

Figura 31 *Dispuesto a adquirir el servicio de diseño de interiores*

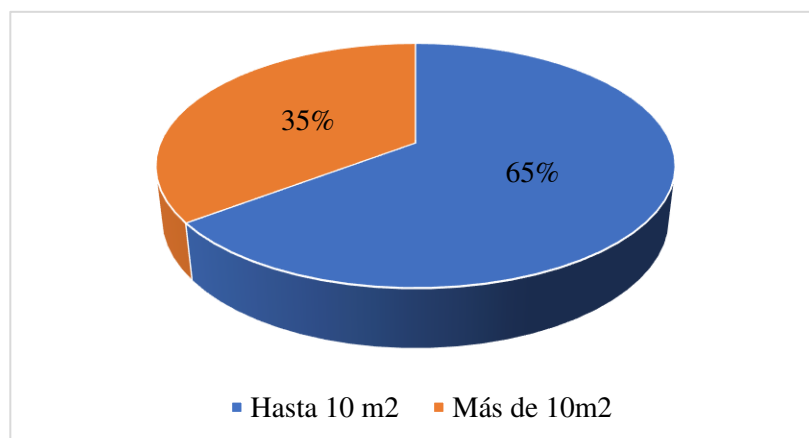


Análisis:

Adquirir el servicio que ofrecerá la APP Mi Casa Ideal es una de las preguntas claves para identificar la demanda insatisfecha de donde el 68% estaría dispuesto a invertir en remodelar su hogar, contratando los servicios profesionales de una microempresa de diseño de interiores y un 32% que no.

6. ¿Cuántos metros de su hogar estaría dispuesto a remodelar?

Figura 32 *Metros dispuestos a remodelar*

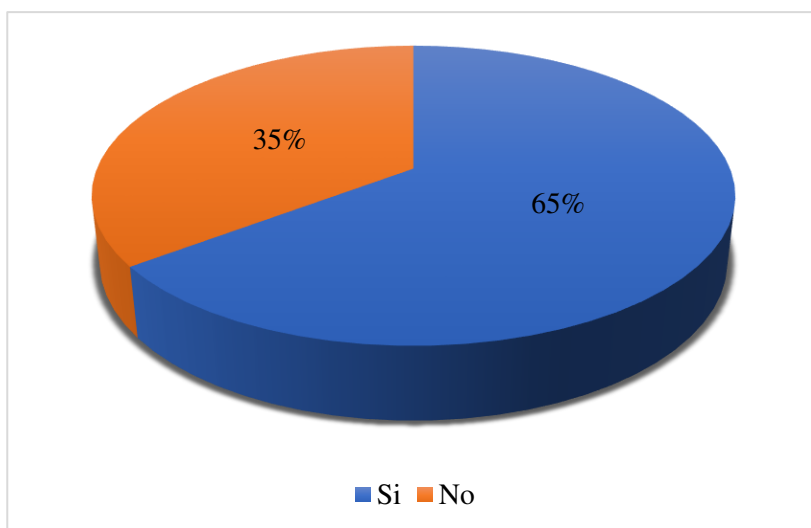


Análisis:

De la investigación realizada el 65% estaría dispuesto a remodelar un espacio del domicilio hasta lo 10m² lo que permite tener una idea base de los posibles clientes potenciales, frente a un 35% que remodelaría pasado los 10 m².

7. ¿Estaría usted dispuesto a pagar por un servicio estandarizado si su área es hasta 10m²?

Figura 33 Servicio estandarizado (10m2)

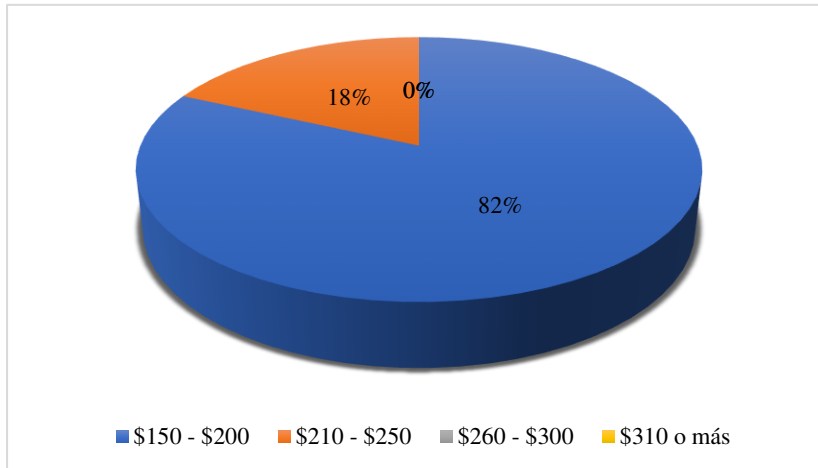


Análisis:

Contar con una estandarización de los servicios, permite que el cliente identifique, planifique y cotice de acuerdo al presupuesto que dispone en ese sentido, un 65% si estaría de acuerdo pagar por un servicio base y un 35% no lo desea.

8. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por el servicio estandarizado si su área es hasta 10m²?

Figura 34 Valores a pagar por un servicio estandarizado

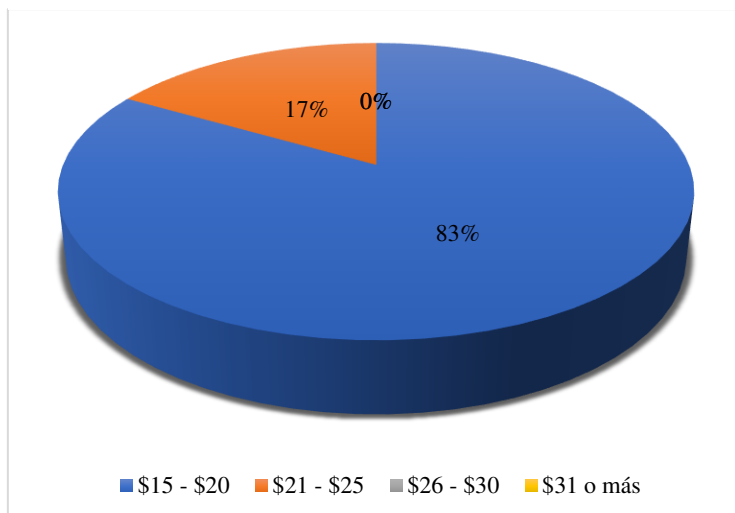


Análisis:

Contar con una base de cuanto sería el precio referencial, permite identificar los valores que la empresa Mi Casa Ideal, podría obrar por el servicio, en este sentido, un 82% estaría dispuesto de pagar un intervalo de \$150 - \$200 y un 18% podría para de \$210 – \$250.

9. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por m²?

Figura 35 Dispuesto a pagar por m²



Análisis:

Es necesario, para el análisis de los costos tener una referencia de cuanto estarían dispuesto a cancelar los clientes por m² de acuerdo a un análisis de mercado se evidencia que un 83% podría cancelar de \$15 - \$20 y un 17% de \$21 a \$25, considerándose estos valores como parte de análisis para la microempresa.

BISolutions
Business Information Solutions

Siente la emoción
de **CRECER** | **CONFIANDO**
EN LA **INFORMACIÓN**

Propuesta técnica y económica

DESARROLLO APP PARA PROYECTO MI CASA IDEAL.

PR_APPMOBIL_20230824

CASA IDEAL
24 de Agosto de 2023
Solo para uso interno del cliente

+593 2604 4904
+593 958 940 063

Av. de los Shyris N35-120 entre Suecia
y Naciones Unidas (edificio Allure Park)

www.bisolutions.com.ec
info@bisolutions.com.ec

Quito, 24 de Agosto de 2023

Señores
CASA IDEAL
Presente.-

De mi consideración:

Business Information Solutions S.A, pone en su conocimiento la presente propuesta que responde a su requerimiento para **Servicios de Desarrollo de una APP**

Los consultores de BI Solutions son profesionales de amplia experiencia, reconocida por lo que su inversión estará respaldada por los mejores recursos humanos especializados en este tipo de soluciones.

Agradecemos el interés que su organización ha mostrado en nuestros productos y servicios y quedamos atentos a cualquier inquietud adicional.



BI Solutions S.A.
CASA IDEAL

Juan Alberto López
Sales Consultant
BI Solutions S.A
Email: juan.lopez@bisolutions.com.ec
Teléfonos: (593-2) 604-4904
C: (593-9)8952-5132

Tabla de Contenidos

Tabla de Contenidos	3
Confidencialidad	4
ALCANCE	5
Aceptación	8
Términos y condiciones	8
Aceptación del Cliente	8
ANEXOS	9
Organigrama Administrativo y Técnico BI Solutions S.A	9
Sobre la ejecución del servicio	9
Notas sobre el servicio:	10

Confidencialidad

A **CASA IDEAL** se le denominará "El Cliente" en esta propuesta de productos y/o servicios. Binforma Business Information Solutions S.A (BI Solutions) mantiene todos los derechos de autor sobre esta propuesta. El material contenido en esta propuesta representa información propietaria y confidencial perteneciente a las metodologías y análisis que BI Solutions ha adoptado para la realización exitosa de todos sus proyectos relacionados con tecnologías de información.

Esta propuesta incluye información que no deberá ser difundida, duplicada y/o utilizada por ningún Departamento o Gerencia del Cliente para ningún propósito que no sea el de evaluarla, sin embargo, si un contrato es otorgado a BI Solutions como resultado de la entrega de esta información, el Cliente tendrá la autorización de difundir, duplicar y/o utilizar la información aquí contenida, pero solo al nivel provisto en el contrato resultante. La restricción anterior también limita los derechos del Cliente de utilizar la información contenida en esta propuesta si es obtenida de otras fuentes.

Por último, bajo ningún contexto el Cliente podrá entregar antecedente alguno de esta propuesta a empresas del rubro de Consultoría Informática, Consultoría Estratégica y Proveedores de Soluciones Tecnológicas, que participen como competencia directa o indirecta de BI Solutions, en esta cotización y en futuras.

Del mismo modo y manteniendo el espíritu de reciprocidad, BI Solutions se obliga en los mismos términos hacia el Cliente con toda información que sea clasificada como "Confidencial", es decir, que ninguna información de su rol de negocio que BI Solutions conozca realizando las labores de consultoría será revelada por nuestro equipo de consultores.

A partir de la fecha mostrada en la carátula de esta propuesta de productos y/o servicios, queda sin efecto cualquier documento anterior o arreglo verbal relacionado con los productos y/o servicios aquí indicados.

ALCANCE

DESARROLLO APP PARA PROYECTO MI CASA IDEAL

ITEM	PRECIO	OBSERVACIONES
Hosting Premium 3 años: • Espacio en Disco 10gb • Bases de Datos MySQL (2) • Soporte Plataforma Wordpress • PHP • Disco de tipo SSD • Acceso SSH Completo • Servidores Estables up 98% • Soporte con Prioridad • Copias de Seguridad Semanales • Correo corporativo (ilimitado)	\$1500,00	El servidor se puede establecer en Estados Unidos o Europa, la fiabilidad es Superior, los 3 primeros años está incluidos en la contratación del proyecto
Dominio .com o redirección	\$300,00	Dominio a elegir por la empresa, el registro de dominio viene incluido con la contratación del proyecto por 3 años.
Pre-Diseño inicial • Recopilación de requerimientos, definición del estándar de programación, interfaz de usuario. • Creación y adecuación de la Base de datos. • Configuración y vinculación de Base de Datos	\$2000,00	La base de datos puede ser exportada y la manipulación de sus datos se pueden usar para diversos aplicativos.

<p>Diseño y Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño y maquetación del sitio y app • Diagramación de estructura interna del portal. • Diseño de las secciones a desarrollar. • Gestión de la información y establecimiento de categorías. • Desarrollo de sliders, banners, y secciones animadas. • Atención al cliente vía Whatsapp(Mensajes desde el Sitio a este medio) • Categorización para subsecciones de Marca Multipropósito. • Manejo de la imagen corporativa. • Animación y funcionalidad para cada sección. • Gestión e Inserción del contenido correspondiente. • Creación de Galerías y Video Galerías. • Gestión e Inserción del material contenido para las diferentes secciones. • Conectividad con redes Sociales. • Creación de formularios de contacto. • Creación de la Interfaz móvil, o responsive (Dispositivos móviles). • Gestión de Sitio para administración propia. • Configuración de roles de acceso para los usuarios. • Posicionamiento en buscadores. • Creación de correo corporativo (Info@empresa.com) • SEO • SEM • Diseño e Implementación del modulo de diseño de Interiores, con visualizaciones en 3D. 	<p>\$5129,00</p>	<p>Fase de Desarrollo, se implementarán tecnologías como PHP, JQuery, HTML5, Python, entre otros, la información proporcionada será parcialmente entregada por el cliente.</p>
SUBTOTAL	\$8.929	
IVA 12%	\$1.071	
TOTAL	\$10.000	