



Maestría en

GESTIÓN DE PROYECTOS

Trabajo de grado previa a la obtención de
título de Magíster en Gestión de
Proyectos

AUTORES: Ing. Jorge Rene Cruz Becerra
Ing. Alex David García Vaca
Ing. Doris Paulina Loachamin Aldaz
Ing. Danny Alexander Ushiña Narváez
Ing. Kevin Bladimir Zapata Ortiz

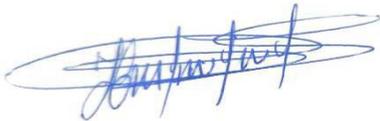
TUTORES: DBA. José Luis Mercader
Mgtr. Carlos Luis Calderón

“Análisis de factibilidad para la creación de una empresa especializada en diseño e implementación de sistemas inteligentes basados en la DOMÓTICA, en la ciudad de Quito.”

CERTIFICACIÓN

No s o t r o s , Ing. Jorge Rene Cruz Becerra, Ing. Alex David García Vaca, Ing. Doris Paulina Loachamin Aldaz, Ing. Danny Alexander Ushiña Narváez, Ing. Kevin Bladimir Zapata Ortiz, declaramos que somos los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal. Todo los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de nuestra sola y exclusiva responsabilidad.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



Firma del graduando
(Ing. Jorge Rene Cruz Becerra)



Firma del graduando
(Ing. Alex David García Vaca)



Firma del graduando
(Ing. Doris Paulina Loachamin Aldaz)



Firma del graduando
(Ing. Danny Alexander Ushiña Narváez)



Firma del graduando
(Ing. Kevin Bladimir Zapata Ortiz)

Nosotros, DBA. José Luis Mercader y Mgtr. Carlos Luis Calderón declaramos que, personalmente conocemos que los graduandos: Ing. Jorge Rene Cruz Becerra, Ing. Alex David García Vaca, Ing. Doris Paulina Loachamin Aldaz, Ing. Danny Alexander Ushiña Narváez, Ing. Kevin Bladimir Zapata Ortiz, son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.



Firmado electrónicamente por:
CARLOS LUIS
CALDERON ESPINALES

Mgtr. Carlos Luis Calderón
Coordinador Académico Posgrados UIDE

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'JL Mercader'.

DBA. José Luis Mercader
Director EIG

DEDICATORIA

Todos los que hemos realizado este proyecto queremos dedicarlo primero a Dios, nuestra guía celestial, por iluminar nuestro camino y otorgarnos la sabiduría necesaria para llevar a cabo esta meta. A nuestras familias, nuestro refugio y fortaleza, por su amor incondicional y apoyo constante.

Queremos agradecer a nuestros padres, que con su dedicación, apoyo y esfuerzo nos han incentivado siempre a estudiar y obtener las metas propuestas.

A nuestras parejas, por su paciencia y comprensión, y a nuestros hijos, por ser nuestro motor de vida. Juntos, como las ramas de un árbol que se extienden hacia el cielo, hemos crecido y florecido.

Todos hemos aportado en el desarrollo de este proyecto, con entusiasmo y profesionalismo.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios que me otorgo la oportunidad y la bendición de iniciar y culminar esta maestría, a mis padres Luis y Lucinda que con su cariño me acompañaron. A Carlos mi esposo que con su apoyo total y amor me incentivo en cada etapa, a mis hijos Samantha y Sebastián, quienes siempre han sido mi apoyo emocional y mi motor de vida. Todos han sido parte de este camino y a quienes dedico este logro.

Doris Paulina Loachamin Aldaz

En esta etapa de mi vida, quiero expresar un agradecimiento muy especial primeramente a Dios y posteriormente a toda mi familia: mi Madre, mi Padre y mis Hermanos. De manera aún más especial, a mi Esposa Mariana y a mis Hijos Luciana, Matheo y Nicolás, quienes con su presencia y carisma han sido un apoyo incondicional para alcanzar cada una de mis metas y logros. Ellos han sido fundamentales, el pilar principal que me inspira a seguir adelante frente a cada reto diario.

Jorge Rene Cruz Becerra

Agradezco profundamente a todas las personas que hicieron posible la realización de esta tesis y me acompañaron en este recorrido académico. Primero, doy gracias a Dios por darme fortaleza, sabiduría y perseverancia. A mi familia, por su amor incondicional y apoyo constante, especialmente a mis padres, quienes me enseñaron el valor del esfuerzo y la dedicación, y a mis hermanos, por su aliento y compañía. También agradezco a mis asesores de tesis, DBA. José Luis Mercader y Mgr. Carlos Luis Calderón, por su guía y apoyo fundamentales para el desarrollo de este trabajo.

Kevin Bladimir Zapata Ortiz

Todas las etapas de la vida tienen un significado especial, en esta ocasión que he tenido la oportunidad de conseguir esta meta tan y grande e importante; mi agradecimiento va primero a Dios, a mi Esposa Consuelo y a mis tres hijas Danna, Mayte y Arianne por su amor, compañía y cariño durante el camino de la maestría.

Alex David García Vaca

En esta etapa importante de mi vida, quiero agradecer a mis padres Carlos y Gloria y mi hermano Erick, por el apoyo incondicional que me han brindado, por estar siempre en los buenos y malos momentos. Ellos han sido el motivo principal de seguir adelante, esforzándome y siempre dando lo mejor de mí.

Danny Alexander Ushiña Narváez

Índice de contenido

I.	Resumen.....	9
II.	Abstract.....	10
	CAPÍTULO 1	11
1.1	Introducción	11
1.2	Objetivo General.....	11
1.3	Objetivos Específicos.....	12
	CAPÍTULO 2 METODOLOGÍA	12
2.1	Recopilación y Análisis de Datos	12
2.2	Definición del Cliente del Proyecto	13
2.3	Modelo Canvas	15
	CAPÍTULO 3: DESARROLLO	16
3.1	Políticas de Reservas	17
3.2	Política de Dividendos	18
3.3	Constitución de la empresa AllSpace Innovation Cía.Ltda	19
3.4	Gestión de Personas	19
3.5	Distribución del Equipo	22
3.6	Plan Estratégico	24
3.7	Plan Financiero	27
3.8	Análisis De Mercado	37
3.9	Análisis De La Competencia.....	38
	CAPITULO 4: ANÁLISIS DE RESULTADOS	43
	CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	45
5.1	CONCLUSIONES	45
5.2	RECOMENDACIONES	46
	BIBLIOGRAFIA	47

Índice de Tablas

Tabla 1 Modelo Canvas	15
Tabla 2 Nombres de accionistas, No. de acciones, capital social, participación	16
Tabla 3 Principios Éticos	20
Tabla 4 Valores del Equipo	21
Tabla 5 Habilidades y Responsabilidades	23
Tabla 6 Segmentos de Mercado	26
Tabla 7 Objetivos Estratégicos	26
Tabla 8 Financiamiento Línea de Crédito.....	29
Tabla 9 Proyecto de Construcción	31
Tabla 10 Activos Fijos	32
Tabla 11 Activos Diferidos	33
Tabla 12 Capital de Trabajo.....	33
Tabla 13 Resumen de inversiones.....	34
Tabla 14 Financiamiento Total.....	34
Tabla 15 Ventas Anuales	35
Tabla 16 Cálculo VAN, Pay Back, TIR.....	35
Tabla 17 Matriz de Competencias	40
Tabla 18 Análisis de Estrategias	40
Tabla 19 Valores por empresa	41
Tabla 20 Análisis de SEO y Estrategias digitales.....	42
Tabla 21 Fortaleza y Debilidades de las Empresas.....	42

Indice de Ilustraciones

Ilustración 1 Mapa de procesos - Requisitos constitución de empresas	19
Ilustración 2 Arquitectura de Procesos	27

I. Resumen

El planeta evoluciona a pasos agigantados, principalmente en las Tecnologías de la Información y Comunicación, las mismas aportan ampliamente a optimizar la calidad de vida, brindando mayor seguridad y eficiencia energética en todos los hogares, este fenómeno creciente presenta una amplia y atractiva oportunidad a los líderes visionarios en busca de nuevas oportunidades de ingresos económicos que permitan la creación y desarrollo de empresas rentables y sostenibles. Es aquí donde nace ALLSpace Innovation Cía Ltda. Posicionándose en el mercado de la Domótica como una empresa líder y ofreciendo soluciones personalizadas y escalables que integren control de iluminación, climatización, seguridad y dispositivos IoT para la ciudad de Quito. ALLSpace Innovation mantendrá un enfoque diferenciador a la competencia, que permitirá conservar un alto nivel de prestigio, orientándonos a brindar un excelente servicio de posventa, estableciendo alianzas con socios estratégicos y afines con la construcción e inmobiliaria. Nuestras campañas sólidas en marketing digital y campañas educativas generaran conciencia y conocimiento sobre los beneficios que presta la tecnología de la Domótica.

Nuestros servicios se enfocan en mantener un amplio compromiso sostenible y amigable con el medio ambiente, con soluciones que reducen el consumo energético, además el giro del negocio también abarca la venta de equipos, instalación y mantenimiento de suscriptores.

La creación de una empresa de domótica en Quito representa una oportunidad de negocio altamente prometedora. Al aprovechar las tendencias del mercado, ofrece soluciones personalizadas y establece alianzas estratégicas, es así que AllSpace Innovation Cía. Ltda., se posicionará como un líder en el sector generando un impacto positivo en la calidad de vida de sus clientes.

II. Abstract

The planet is evolving by leaps and bounds, mainly in Information and Communication Technologies, they contribute widely to optimizing the quality of life, providing greater security and energy efficiency in all homes, this growing phenomenon presents a wide and attractive opportunity for visionary leaders in search of new opportunities for economic income that allow the creation and development of profitable and sustainable companies. This is where ALLSpace Innovation Cía Ltda is born. Positioning itself in the home automation market as a leading company and offering personalized and scalable solutions that integrate lighting control, air conditioning, security and IoT devices for the city of Quito.

ALLSpace Innovation will maintain a differentiating approach to the competition, which will allow to maintain a high level of prestige, guiding us to provide an excellent after-sales service, establishing alliances with strategic partners and related to construction and real estate. Our solid campaigns in digital marketing and educational campaigns will generate awareness and knowledge about the benefits of home automation technology.

Our services focus on maintaining a broad sustainable and environmentally friendly commitment, with solutions that reduce energy consumption, in addition to the business turnover also covers the sale of equipment, installation and maintenance of subscribers. The creation of a home automation company in Quito represents a highly promising business opportunity. By taking advantage of market trends, it offers personalized solutions and establishes strategic alliances, this is how AllSpace Innovation Cía. Ltda., will position itself as a leader in the sector, generating a positive impact on the quality of life of its customers.

CAPÍTULO 1

1.1 Introducción

La creciente demanda por tecnologías inteligentes y sostenibles, junto con la necesidad de adaptarse a normativas ambientales y superar desafíos tecnológicos, convergen para redefinir el estilo de vida moderno, la domótica se posiciona como una solución clave para mejorar la calidad de vida de las personas, ofrecer alternativas más inteligentes y eficientes para el manejo del hogar y las empresas con sistemas inteligentes para el control automatizado de funciones como iluminación, seguridad, climatización y entretenimiento, ha experimentado un crecimiento significativo a nivel global, motivado por la creciente demanda de tecnologías sostenibles y accesibles.

El estilo urbanístico de la ciudad de Quito y la evolución de su mercado inmobiliario son escenarios perfectos para la creación y desarrollo de ALLSpace Innovation con prestaciones de servicios en Análisis, Diseños, implementación y mantenimiento de las Tecnologías de domótica

Con la demanda actual y proyectada, la infraestructura tecnológica disponible, las condiciones del mercado, nos hemos centrado en realizar este estudio enfocado principalmente en analizar la factibilidad de crear una empresa, la cual ofrezca soluciones domóticas innovadoras y personalizadas, que sean apoyo y crecimiento para los proyectos residenciales como comerciales en la ciudad de Quito.

1.2 Objetivo General

Evaluar la factibilidad para lograr la creación de una empresa que se especializa en la realización de diseños e implementación de alternativas constructivas que usen sistemas inteligentes desarrollados a base de la domótica, en la ciudad de Quito, considerando los aspectos técnicos, económicos, financieros y de mercado necesarios para establecer un modelo de negocio sostenible y competitivo.

1.3 Objetivos Específicos

- Determinar la viabilidad técnica de implementar sistemas inteligentes, evaluando la infraestructura tecnológica disponible, las tendencias en innovación y las normativas aplicables en la ciudad de Quito
- Estimar los costos de inversión inicial y operación, así como las posibles fuentes de financiamiento, para garantizar la sostenibilidad financiera de la empresa en sus etapas de inicio y crecimiento.
- Evaluar los riesgos asociados al proyecto, considerando factores como la dependencia tecnológica, la competencia y las barreras de entrada al mercado, y desarrollar estrategias para mitigarlos.

CAPÍTULO 2 METODOLOGÍA

2.1 Recopilación y Análisis de Datos

En este apartado, se detalla la forma en el cual se obtuvieron los datos para sustentar el desarrollo necesario de la propuesta de negocio para AllSpace Innovation Cia. Ltda., cuya empresa se enfoca en el diseño e implementación de sistemas domóticos en la ciudad de Quito - Ecuador.

Se recopila los datos mediante fuentes secundarias, el cual consta de:

Estudios de mercados: Se busca en la web, empresas que actualmente se encuentran brindando todos los servicios referentes a domótica

Datos locales: Se considera estadísticas sobre construcciones de viviendas en Ecuador a través del INEC, así como proyecciones de crecimiento del sector inmobiliario. (INEC, 2024)

Para el análisis de datos se tiene que desde el año 2005 se ha venido implementado este tipo de tecnología en el país, y cada año gran porcentaje de la población ha tenido acceso y uso de la tecnología. (El Telégrafo, 2019)

2.2 Definición del Cliente del Proyecto

El cliente ideal para una empresa de domótica en Quito se define como personas o entidades que buscan modernizar las infraestructuras civiles, arquitectónicas y por ende su calidad de vida y la eficiencia de sus espacios a través de tecnologías inteligentes. Esto incluye:

- Propietarios de viviendas que desean modernizar sus hogares.
- Desarrolladores inmobiliarios interesados en integrar tecnología en sus proyectos.
- Empresas que buscan optimizar sus operaciones y seguridad mediante sistemas automatizados.

Se ha explorado la importancia de la relación cliente-empresa, especialmente para AllSpace Innovation Cía. Ltda., se proponen diversas estrategias para destacar este vínculo crucial. El objetivo primordial es transmitir que la satisfacción del cliente es fundamental para el éxito de la empresa con el compromiso de construir relaciones duraderas y significativas.

Características Demográficas

Orientado para un segmento de clientes con cierto tipo de atributos medibles como:

Edad: Orientado principalmente para adultos jóvenes y de mediana edad (25-55 años).

Sexo: Sin distinción de sexo, puede ser público objetivo hombres como mujeres, con un enfoque especial en parejas y familias.

Etnia o raza: Sin rasgo de segmentación de razas, pensado en la diversidad étnica, reflejando la pluriculturalidad de Quito.

Estado civil: De igual forma sin distinción de estado civil, pero mayormente considerado para casados o en unión libre, aunque también solteros y divorciados.

Tamaño de la familia: Considera desde individuales hasta familias de 4-5 miembros.

Ciclo de vida de la familia: Familias jóvenes con hijos pequeños o adolescentes, así como parejas sin hijos.

Tipo de vivienda: Propietarios de casas unifamiliares, departamentos en edificios modernos y desarrollos inmobiliarios.

Nivel de educación: Educación superior o técnica, con un enfoque en aquellos con conocimientos tecnológicos.

Ocupación: Profesionales en sectores como tecnología, finanzas, arquitectura, y otros campos que valoran la innovación.

Nivel de ingresos: Clases medias y altas, capaces de invertir en tecnología para el hogar o la empresa.

Características psicológicas

Orientación hacia la tecnología: Segmento de clientes concientizados en la automatización y ahorro de recursos, que se sienten cómodos y entusiasmados con la adopción de nuevas tecnologías.

Búsqueda de eficiencia: Primar en soluciones que valoren y mejoren la calidad de vida y el uso del tiempo de calidad.

Conciencia ambiental: Brindar soluciones que sean sostenibles y amigables con el medio ambiente.

Seguridad y confort: Comodidad justa y adecuada pensada en el usuario final, valorando todos los aspectos de bienestar y seguridad familiar.

Características psicográficas

Estilo de vida: Conseguir un estilo de vida de vida atractivo y moderno para mejorar el habitat de la familia de las empresas.

Intereses: Buscar las innovaciones y estar a la vanguardia de los avances tecnológicos que permitan brindar soluciones técnicas y amigables con el medio ambiente.

Valores: Trabajar con equipos y productos que reflejen su compromiso con la calidad, la eficiencia y el bienestar personal y familiar.

Actividades, intereses y opiniones: Participan en actividades que van desde la tecnología y el deporte hasta la sostenibilidad, con una inclinación por el consumo responsable.

Actitudes: Actitudes positivas hacia la innovación y la automatización, con un enfoque en la mejora del estilo de vida a través de la tecnología.

2.3 Modelo Canvas

La herramienta Canvas facilita la creación de un modelo de negocio al definir nueve elementos clave, permitiendo una evaluación inicial y la determinación de su viabilidad para un funcionamiento eficiente.

Tabla 1 Modelo Canvas

Asociados clave	Actividades clave	Oferta de valor	Relación con el Cliente	Segmentos de mercado
1. Proveedores locales de equipos electrónicos	1. Obtención de clientes	1. Servicio de: asesoramiento, diseño e instalación de tecnologías domóticas.	1. Creación de un chatBot para atención inmediata a los clientes	1. Ciudad de Quito
2. Representantes	2. Seguimiento de ofertas			2. Inmobiliarias
4. Distribuidores	3. Presentación de los beneficios y funcionamiento de cada sistema			3. Empresas jurídicas
5. Contadores		3. Se entregará sistemas eficientes y con garantía, con el beneficio de personalizar las necesidades	2. Vínculos de asistencia personal, de autoservicio, a través de servicios automatizados, de comunidades y de creación colectiva.	4. Administradoras de inmuebles
6. Abogados				5. Propietarios de viviendas
7. Certificadoras	4. Diseño, instalación e implementación de acuerdo con normas técnicas y estandarizadas			6. Propietarios de empresas
8. Empresas de construcción		4. Como beneficio adicional un servicio de monitoreo, mantenimiento y actualización a toda la tecnología implementada		7. Instituciones públicas
9. Integradores de sistemas			3. Programas de fidelización y monitorear para aumentar la calidad del servicio.	8. Instituciones educativas particulares
10. Asociaciones de eficiencia energética	5. Instalación e implementación en los tiempos contratados			9. Instalaciones turísticas y de eventos
		5. Control remoto	4. Comunidad online para usuarios	10. Demas provincias del Ecuador
	6. Diseño personalizados de sistemas domóticos			11. Instalación de sistemas de domótica
		6. Personalización		12. Venta de piezas y partes
	7. Programación de automatizaciones			
	8. Soporte técnico remoto	7. Valorización de propiedades		
	7		3	
	Recursos clave		Canales de Distribución	
	1. Bodega		1. Tienda propia	
	2. Tienda		2. Ventas online	
	3. Maquinaria y Equipos		3. Agentes vendedores	
	4. Vehículos			
	5. Muebles y enseres			
	6. Personal administrativo, técnico y operativo			
8	6	2	4	1
Estructura de costos			Ingresos estimados	
<i>Tipo de Inversión</i>	<i>Unidad</i>	<i>Monto/anual</i>	<i>AÑOS</i>	<i>VENTAS</i>
Inversión fija	Anual	\$ 66.555,00	2025	\$111.310,79
Inversión diferida	Anual	\$ 12.000,00	2026	\$82.056,44

Capital de trabajo	Anual	\$ 115.445,40	2027	\$91.360,98
Total Inversión		\$ 194.000,40	2028	\$104.454,49
			2029	\$114.032,24
		9		5

Fuente: José Luis Mercader, octubre 2024

Nota: Fuente Autor

CAPÍTULO 3: DESARROLLO

Se detalla la estructura accionaria y el capital de la empresa Allspace Innovation Cia Ltda., así como las políticas establecidas para la gestión de reservas y la distribución de dividendos. Las tablas adjuntas muestran la distribución del capital social entre los socios fundadores, detallando sus respectivas participaciones.

Con el fin de garantizar la estabilidad financiera y el crecimiento sostenible de la empresa, se detallan las acciones más importantes:

- Cumplir con la normativa y constituir una reserva legal que alcance el 20% del capital social en un plazo de 5 años.
- Enfocar en el cumplimiento de una política de dividendos que permita un reparto equitativo y sostenible de las utilidades.
- Contribuir al menos el 70% de las utilidades netas anuales en reservas voluntarias para expansión y mejora tecnológica e infraestructuras.

Tabla 2 Nombres de accionistas, No. de acciones, capital social, participación.

Nombres	No. Acción	Tipo de Acción	Precio por Acción	Capital Social	Participación	Numeración Acciones
Jorge Rene Cruz B.	100	Común	\$150,00	\$15.000,00	20%	1 - 100
Alex David García V.	100	Común	\$150,00	\$15.000,00	20%	101 - 200
Doris Paulina Loachamin A.	100	Común	\$150,00	\$15.000,00	20%	201 - 300
Danny Alexander Ushiña N.	100	Común	\$150,00	\$15.000,00	20%	301 - 400
Kevin Bladimir Zapata O.	100	Común	\$150,00	\$15.000,00	20%	401 - 500
TOTAL	500			\$75.000,00	100%	

Nota: Fuente Autor

3.1 Políticas de Reservas

Para la creación de las políticas de reserva de AllSpace Innovación Cía. Ltda., se ha priorizado asegurar la estabilidad financiera y el crecimiento sostenible de la empresa. Además, estas políticas permitirán cumplir las normas descritas en la Ley de Compañías del Ecuador y los acuerdos entre los socios fundadores. Con esto la empresa busca garantizar una base sólida de producción y futuro crecimiento, enfrentando las contingencias y aprovechando oportunidades estratégicas.

a) Reserva Legal

Se designará el 70% de las utilidades netas a la reserva legal y/o voluntaria en nuestro primer año; después se tomará anualmente el mismo ejercicio con una leve variación en el porcentaje de aportación en una puntuación del 10% de decremento en la asignación a reservas y un 10% de incremento en la generación de dividendos, este procedimiento se realizará hasta que las reservas legales alcancen al menos el 20% del capital social o se equipare un 50% de asignación para reservas y un 50% para dividendos.

Teniendo como propósito el proteger el capital social y proporcionar una base financiera sólida para la empresa.

b) Reservas Voluntarias

Con la finalidad de fortalecer la empresa en sus operaciones, infraestructura y avance tecnológico, se decide entre los socios fundadores, que de las utilidades alcanzadas se realizará un aporte voluntario, que además permitirá cubrir eventualidades imprevistas en la producción de la empresa.

Con el objetivo principal de la reinversión en la empresa y asegurar su crecimiento sostenible.

c) Reservas Estatutarias

Consientes que dentro de un tiempo promedio de cada 3 años, se tendrá que renovar infraestructura inmobiliaria, herramientas, maquinaria, y además de que como empresa líder en proyectos de Sistemas Inteligentes, estaremos inmersos en la ejecución de proyectos

estratégicos, de igual forma entre los socios fundadores se ha tomado la decisión de asignar un aporte de entre las utilidades netas del periodo fiscal, excedentes de reservas voluntarias y/o aportes del capital personal de cada socio, esto y el porcentaje de aportación dependerá de los estatutos establecidos en la empresa así como de la necesidad de cubrir en el desarrollo de un proyecto estratégico.

3.2 Política de Dividendos

Para la política de dividendos de AllSpace Innovation Cía. Ltda., se ha establecido teniendo en cuenta la legislación ecuatoriana y los acuerdos entre los socios. Los criterios para el reparto de dividendos acordados son los siguientes:

a) Definidas en la Legislación Ecuatoriana

El objetivo es cumplir con la normativa vigente que establece las condiciones para la distribución de dividendos, asegurando que se destine el porcentaje requerido a la reserva legal, como se indicado en el apartado de Políticas de Reservas Legales y posteriormente garantizando que el restante se destine a la distribución de beneficios equitativo entre socio y/o accionistas.

b) Acuerdos Definidos Entre Socios

Se establece la convocatoria y participación de reuniones entre socios de manera anual, donde se propondrán la distribución de los dividendos y aprobarán los mismos, teniendo en cuenta la situación financiera de la empresa y los planes de inversión futuros.

Según la participación de cada socio en el capital social de la empresa, se tomará en cuenta los beneficios y recursos disponibles para la distribución de dividendos y se repartirán proporcionalmente.

Para el cumplimiento del apartado de Políticas de Reservas Voluntarias y Reservas Estatutarias se tomará un porcentaje de las utilidades anuales y se destinará a las reservas voluntarias y estatutarias, asegurando la capacidad de reinversión y crecimiento de la empresa.

c) Proporción de Dividendos

Finalmente considerando que se ha destinado el 70% de utilidades liquidas anuales a la Reserva Legal de la Empresa, se distribuirá el 30% restante de las utilidades netas como

dividendos entre socios, siempre y cuando se haya cumplido con la Políticas de las reservas legales, participación de acuerdo con las normativas de la empresa y se mantenga la estabilidad financiera de la empresa. Esto garantizará la capitalización de la empresa.

3.3 Constitución de la empresa AllSpace Innovation Cía.Ltda.

Para la constitución de una empresa se lo debe realizar a través de la Superintendencia de Compañías, el cual se debe cumplir ciertos requisitos obligatorios, a continuación, se detalla de forma resumida los pasos a seguir.

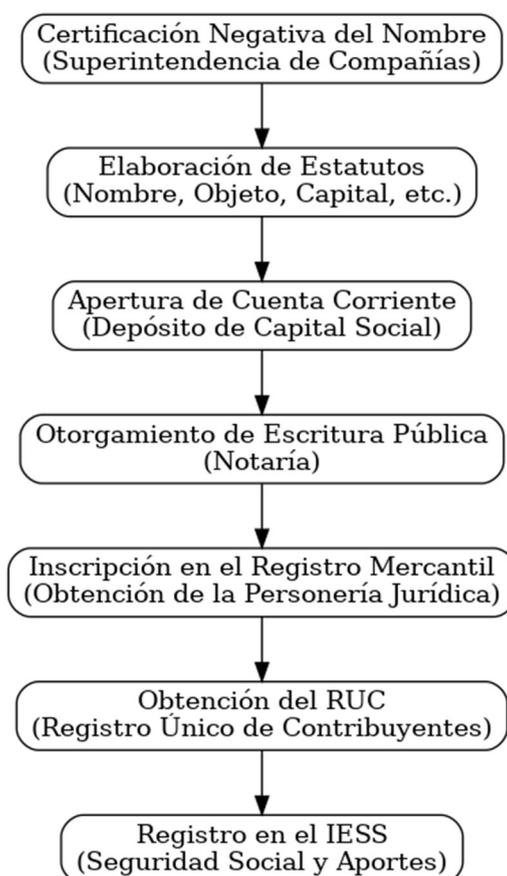


Ilustración 1 Mapa de procesos - Requisitos constitución de empresas

3.4 Gestión de Personas

Somos un equipo de trabajo multidisciplinario compuesto por expertos en ingeniería civil, eléctrica, mecánica, domótica y tecnologías de la Información, comprometidos con la innovación y el desarrollo de sistemas tecnológicos avanzados. Conformado por varios expertos en áreas claves, este equipo lidera el desarrollo de tecnologías domóticas accesibles, seguras y eficientes, integrando las mejores prácticas de cada disciplina.

Una de las estrategias de la empresa es fomentar la formación continua el aprendizaje colaborativo para poder estar a la vanguardia de los avances y tendencias tecnológicas.

Principios Éticos con un Equipo Multidisciplinario

La incorporación de un equipo multidisciplinario a la empresa, compuesto por los socios: Ingenieros Civiles (Paulina Loachamin, Alex García), Ingenieros Eléctricos (Jorge Cruz), Ingenieros en Sistemas (Kevin Zapata) E Ingenieros mecánicos (Danny Ushiña), enriquece significativamente el proyecto y plantea nuevos desafíos éticos. En la tabla No. se describen los principios éticos clave y las acciones concretas para ser serán adaptados a esta nueva dinámica:

Tabla 3 Principios Éticos

Principios Éticos	Acciones Concretas
Sostenibilidad	Certificación de edificios inteligentes, uso de materiales reciclados, integración de paneles solares.
Seguridad	Encriptación de datos, autenticación de dos factores, actualizaciones de seguridad regulares.
Privacidad	Políticas de privacidad claras, opciones de personalización de privacidad, eliminación segura de datos.
Accesibilidad	Diseño de interfaces intuitivas, compatibilidad con dispositivos de asistencia, opciones de personalización para diferentes usuarios.
Transparencia	Manuales de usuario claros, acceso a la configuración del sistema, informes de actividad.
Responsabilidad Colectiva	Códigos de ética, formación continua, evaluación de desempeño basada en valores.
Ética en la IA	Evaluación detallada de algoritmos, incorporación de supervisión de personas en decisiones críticas y diseño de sistemas que ayuden a la transparencia y a mejorar la comprensión

Nota: Fuente Autor

Comportamientos del Equipo Multidisciplinario para Sistemas Domóticos.

Para lograr el éxito en el desarrollo de sistemas domóticos dentro de la empresa, dependemos de una gran integración de las capacidades y conocimientos técnicos; así como la generación de amplias destrezas sociales que complementen al equipo que ejecuta cada disciplina. La Tabla 4 indica los valores del equipo dentro de los comportamientos que ayudan y generan aporte en los proyectos:

Tabla 4 Valores del Equipo

Item	Valor de equipos	Aporte al proyecto
1	Innovación	Asegura que las tecnologías implementadas estén a la altura de las demandas actuales y futuras, posicionando al equipo como líderes en el campo.
2	Colaboración	Este valor impulsa la comunicación efectiva que nos permite que todos los integrantes aporten sus conocimientos, guía al equipo para tomar como proyectos a todo desafío complejo ofreciendo soluciones innovadoras que satisfagan las necesidades de los clientes.
3	Compromiso	Valor esencial que demuestra la dedicación y responsabilidad de cada miembro hacia el cumplimiento de los objetivos planteados en los proyectos, ofrece una entrega constante con gran calidad y la puntualidad; se trata de minimizar los errores para superar los desafíos eficientemente integrando soluciones funcionales y sostenibles
4	Sostenibilidad	Los proyectos no solo cumplen con los estándares ambientales actuales nacionales e internacionales, sino que también benefician a los usuarios y a nuestro entorno, mostrando gran responsabilidad social y desarrollo de comunidades sustentables
5	Ética	Las soluciones son desarrolladas con un fuerte respeto por la privacidad, la seguridad y el bienestar de los usuarios. Esto contribuye a crear confianza en el producto final y en el equipo
6	Responsabilidad	Este valor es esencial para mantener la calidad y la puntualidad en la entrega de los resultados.
7	Adaptabilidad	La capacidad de adaptarse a los cambios y enfrentar imprevistos con flexibilidad es crucial para el éxito del proyecto
8	Excelencia	Buscar la excelencia en cada fase del proyecto impulsa al equipo a mejorar continuamente y a superar los estándares de calidad, entregando un producto de alta calidad, competitivo y valorado por los usuarios
9	Transparencia	Busca fomentar una administración que comparte la información relevante que genera confianza en la organización y en la clientela ayuda con la generación de alternativas que disminuyan los riesgos y gestionen de mejor manera la toma de decisiones.
10	Liderazgo	Un liderazgo fuerte y sólido crea el entorno laboral productivo y positivo que se requiere para ejecutar proyectos de manera que se satisfaga tanto al equipo como a los clientes pequeños o grandes.

Fuente Autor

3.5 Estructura Equipo AllSpace Innovation

La empresa AllSpace Innovation Cía. Ltda. requiere de un equipo comprometido para lograr la consolidación como líder de proyectos domóticos, esto nos obliga a integrar gran cantidad de cocimientos técnicos, comerciales así como habilidades de gestión y organización. En la siguiente lista se indica las descripciones de los puestos profesionales que se requieren mínimamente en las diferentes áreas adicionales que integran la empresa:

- **Ingenieros en Electrónica y Telecomunicaciones:** Son los responsables de realizar los diseños, programación y ejecución y mantenimiento aplicando la técnica y respetando los estándares de construcción y normativas vigentes y se pueden diversificar en Ingenieros de diseño, Ingenieros de Software, Desarrollador de Inteligencia Artificial e Instaladores
- **Profesionales del área Comercial:** Se encargan de buscar alas de negocio y potenciales clientes, para mejorar el volumen de ventas de la empresa.
- **Equipo para Diseño Interior:** Se encargan de integrar los sistemas domóticos con los espacios arquitectónicos buscando que la funcionalidad y estética sean satisfactorios para nuestros clientes.
- **Atención al Cliente:** Brinda soporte técnico y resuelve las dudas de los clientes.
- **Marketing Digital:** Especialistas en SEO, SEM, redes sociales y content marketing
- **Gestores y Líderes de Proyectos:** Se dedican a la tarea de coordinar la ejecución de las actividades relacionadas a los proyectos, cumpliendo cronogramas, ajustando costos e informando a todos los involucrados sobre los avances y detalles importantes evidenciados durante toda la ejecución.
- **Experiencia de Usuario (UX):** Diseñadores que se enfoquen en crear interfaces intuitivas y fáciles de usar para los sistemas domóticos.
- **Ciberseguridad:** Especialistas en seguridad informática para proteger los sistemas domóticos de posibles ataques.
- **Legal:** Abogados especializados en propiedad intelectual y contratos para proteger los desarrollos de la empresa.

- **Finanzas:** Contadores y analistas financieros para gestionar los recursos de la empresa y tomar decisiones estratégicas.
- **Recursos Humanos:** Profesionales que se encarguen de la gestión del talento y el desarrollo de los empleados.

Tabla 5 Habilidades y Responsabilidades

Perfil	Habilidades Clave	Responsabilidades Principales
Ingenieros Electrónicos / Telecomunicaciones	Diseño de circuitos, programación de microcontroladores, protocolos de comunicación, conocimiento de sistemas embebidos, resolución de problemas.	Diseño y desarrollo de hardware y firmware para sistemas domóticos, integración de dispositivos, soporte técnico.
Programador (Python, C++, JavaScript)	Desarrollo de software, creación de interfaces de usuario, bases de datos, automatización, cloud computing.	Desarrollo de aplicaciones móviles, plataformas de gestión, integraciones con sistemas externos.
Técnicos Instaladores	Montaje de equipos, cableado, configuración de sistemas, resolución de problemas en campo.	Instalación y puesta en marcha de sistemas domóticos en las viviendas o edificios de los clientes.
Comercial	Habilidades de comunicación, negociación, orientación al cliente, conocimiento del mercado, técnicas de venta.	Identificación de oportunidades de negocio, gestión de la cartera de clientes, cierre de ventas.
Diseñador de Interiores	Conocimiento de diseño de interiores, tendencias en decoración, software de diseño (AutoCAD, SketchUp), ergonomía.	Integración de los sistemas domóticos en los espacios, asesoramiento a los clientes en la elección de soluciones.
Atención al Cliente	Habilidades de comunicación, resolución	Soporte técnico a los clientes, gestión de incidencias,

	de problemas, empatía, orientación al cliente.	seguimiento de las solicitudes.
Marketing Digital	SEO, SEM, redes sociales, email marketing, analítica web.	Generación de leads, posicionamiento de marca, gestión de la reputación online.
Gestión de Proyectos	Planificación, organización, gestión de equipos, control de presupuestos, seguimiento de plazos.	Coordinación de proyectos de instalación y puesta en marcha de sistemas domóticos.
Experiencia de Usuario (UX)	Diseño de interfaces, investigación de usuarios, prototipado, testing de usabilidad.	Diseño de interfaces intuitivas y fáciles de usar para los sistemas domóticos.
Ciberseguridad	Conocimiento de protocolos de seguridad, gestión de riesgos, auditorías de seguridad.	Protección de los sistemas domóticos ante posibles ataques cibernéticos.
Legal	Derecho contractual, propiedad intelectual, protección de datos.	Elaboración y revisión de contratos, gestión de la propiedad intelectual de la empresa.
Finanzas	Contabilidad, gestión presupuestaria, análisis financiero.	Gestión de los recursos financieros de la empresa, elaboración de informes financieros.
Recursos Humanos	Reclutamiento, selección, formación, evaluación del desempeño.	Gestión del talento humano de la empresa.

Nota: Fuente Autor

3.6 Plan Estratégico

Enfoque ESG.

El entorno ESG (Environmental, Social y Governance) es un marco que evalúa el desempeño de una empresa más allá de sus resultados financieros. Con esto la empresa podrá medir el impacto en el medio ambiente, la relación con los empleados, los clientes y la comunidad. Con todos los

criterios del ESG, mejoraran las oportunidades y formas de reducir la huella de carbono, las condiciones laborales, la transparencia y la ética de las operaciones.

La aplicación del enfoque ESG, contribuirá a que el mundo sea más sostenible, y que la reputación de la empresa mejore.

La aplicación de este enfoque presentará opciones atractivas para inversionistas y conseguir un resultado óptimo en el fortalecimiento con todos los actores (stakeholders).

Productos y Servicios.

La propuesta de valor que la empresa AllSpace Innovation Cía. Ltda., se centra en la personalización y la integración de tecnologías de avanzada dando a los clientes la opción de controlar, mejorar la comodidad, aumentar la seguridad en todos sus espacios. Las soluciones de automatización personalizadas en Ecuador, está en incremento tanto para hogares y negocios, dando la posibilidad que la empresa se convierta en líder de la domótica.

Los productos destacados que la empresa ofrecerá son:

- Iluminación de espacios
- Climatización
- Seguridad
- Entretenimiento

También la empresa ofrece servicios de asesoría personalizada, dando al cliente la opción de elegir entre las opciones de tecnologías de avanzada como resultado de sus necesidades, siempre enfocado en la innovación y la satisfacción de los clientes, AllSpace Innovation Cía. Ltda., se consolida como el aliado ideal para aquellos que buscan transformar sus espacios en ambientes inteligentes y conectados.

Selección de los Segmentos del Mercado

Tabla 6 Segmentos de Mercado

Segmento de Mercado	Descripción	Necesidades Principales	Tamaño y Potencial de Crecimiento
Hogares Urbanos de Clase Media y Alta	Familias y profesionales en Quito y Guayaquil con ingresos medios a altos.	Seguridad, confort, eficiencia energética.	Aproximadamente 100,000 hogares en Quito y Guayaquil. Se estima que el 10% (10,000 hogares) adoptará domótica en los próximos tres años.
Proyectos Inmobiliarios y Constructores de Lujo	Desarrolladores de proyectos residenciales de alta gama.	Integración de sistemas de domótica con tecnología de sostenibilidad y seguridad avanzada.	Se proyecta que el 30% (Cámara de la Construcción de Quito, 2023) de las nuevas construcciones en las principales ciudades incluyan automatización en los próximos cinco años.
Pymes y Espacios Comerciales	Pequeñas empresas y locales comerciales.	Sistemas de vigilancia y control de acceso asequibles y escalables.	Aproximadamente 20,000 pymes en Quito y Guayaquil. Se estima que el 20% (4,000 empresas) podría considerar la automatización en los próximos cinco años.

Nota: Fuente Autor

Objetivos Estratégicos.

Tabla 7 Objetivos Estratégicos

Objetivo Estratégico	Descripción	Indicadores Clave de Rendimiento (KPI)	Acciones Clave
Dominar el Mercado Local	Aumentar la cuota de mercado en Quito y posicionarse como líder en soluciones domóticas.	% de cuota de mercado, número de clientes, reconocimiento de marca	Intensificar campañas digitales, fortalecer alianzas, ofrecer promociones.
Expansión Nacional	Establecer presencia en nuevas ciudades y aumentar la cobertura geográfica.	Número de ciudades con presencia, ingresos por región	Identificar socios locales, adaptar la estrategia de marketing, establecer puntos de venta.
Innovación y Desarrollo	Incorporar nuevas tecnologías y ampliar el portafolio de productos y servicios.	Número de nuevos productos lanzados, inversión en I+D, satisfacción del cliente con nuevas soluciones.	Fomentar la investigación, realizar alianzas estratégicas, invertir en talento.
Sostenibilidad y Eficiencia Energética	Obtener certificaciones y posicionarse como empresa comprometida con el medio ambiente.	Número de certificaciones obtenidas, reducción del consumo energético en proyectos.	Promover soluciones sostenibles, obtener certificaciones, participar en iniciativas de eficiencia energética.
Fidelización de Clientes	Aumentar la retención de clientes y mejorar la satisfacción del cliente.	Tasa de retención, Net Promoter Score (NPS), tiempo promedio de respuesta a consultas.	Implementar programas de fidelización, mejorar el servicio postventa, realizar encuestas de satisfacción.

Nota: Fuente Autor

Plan de Procesos y Arquitectura de Allspace Innovation

Los procesos y su arquitectura basan su objetivo en definir un flujo claro y eficiente de actividades que cubra desde la captación de clientes hasta la implementación, soporte de sistemas de domótica, pagos, cobros, mejora de la experiencia del cliente y asegurar la calidad de sus instalaciones y servicios.

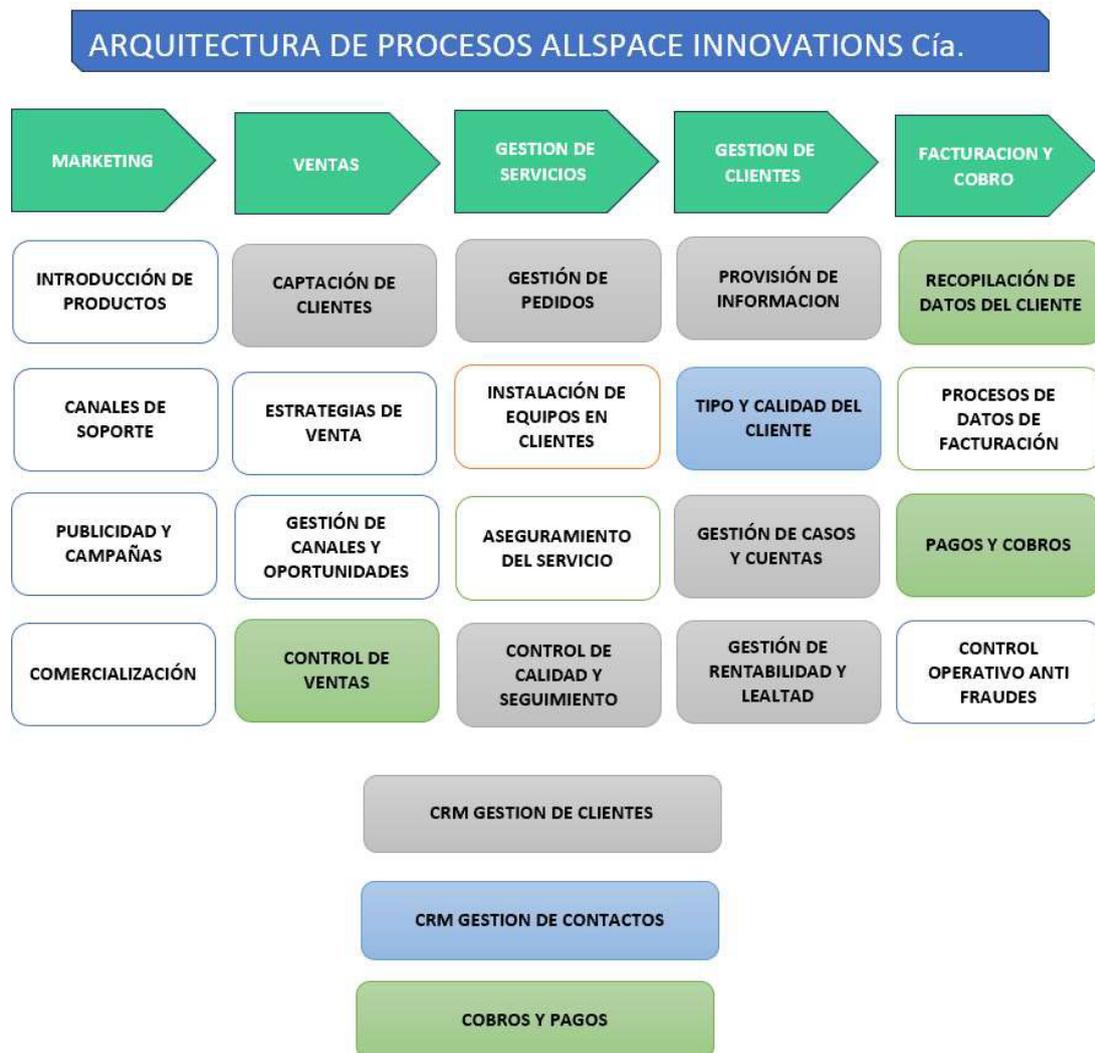


Ilustración 2 Arquitectura de Procesos

3.7 Plan Financiero

Para evaluar la viabilidad financiera del proyecto, se han considerado diversas opciones de financiamiento tanto a corto como a largo plazo.

En el corto plazo, se contemplan dos modalidades principales:

- La línea de crédito comercial
- Factoring.

En el largo plazo, se contemplan una modalidad:

- Crédito Bancario

Financiación a Corto Plazo

Destino de los fondos (activo a financiar):

- Salarios
- Alquileres
- Servicios públicos
- Suministros
- Mantenimiento de equipos

Para lo mencionado en la lista anterior se opta por el financiamiento

- Línea de Crédito Comercial
- Factoring

Línea de Crédito

Se analiza el uso de una línea de crédito que proporcionará el acceso a una cantidad preaprobada de dinero que se puede utilizar según se necesite. Se pagará intereses sobre el saldo utilizado.

Ventajas

- **Flexibilidad:** Permite cubrir fluctuaciones en el flujo de efectivo y financiar gastos operativos según sea necesario.
- **Intereses:** Solo se paga intereses sobre el monto utilizado, lo que puede ser más económico si los gastos varían.

Recomendación para:

- **Salarios:** La flexibilidad de una línea de crédito es útil para cubrir pagos de salarios, especialmente si hay fluctuaciones en los ingresos.

- **Alquileres:** Si los pagos de alquiler se deben cubrir antes de recibir ingresos, una línea de crédito puede proporcionar la liquidez necesaria.
- **Servicios Públicos:** Los gastos en servicios públicos suelen ser regulares, y una línea de crédito puede ayudar a gestionar los pagos a tiempo.
- **Suministros:** Para compras de suministros que pueden variar en cantidad y frecuencia.

Factoring

Adicional a la línea de crédito se analiza la obtención del factoring que implica vender cuentas por cobrar a una empresa de factoring a cambio de un adelanto en efectivo.

Ventajas

- **Liquidez Rápida:** Permite convertir cuentas por cobrar en efectivo inmediatamente, mejorando el flujo de efectivo.
- **Sin Deuda:** No incurre en deuda adicional, solo en la venta de cuentas por cobrar.

Recomendación para:

- **Servicios Públicos y Suministros:** Si las cuentas por cobrar son significativas y se necesita mejorar el flujo de efectivo para cubrir estos gastos, el factoring puede ser útil.

En base a lo descrito anteriormente se tiene que, para manejar gastos operativos como salarios, alquileres y servicios públicos, una línea de crédito sería la opción más adecuada debido a su flexibilidad. Si se cuenta con cuentas por cobrar y se necesita mejorar la liquidez, el factoring también es una opción viable.

Tabla 8 Financiamiento Línea de Crédito

Características	Descripción
Destino de los fondos (activo a financiar)	Cobertura de necesidades de capital de trabajo como pagos de salarios, alquileres, servicios públicos, suministros y mantenimientos.

Explicación de la modalidad de financiación	Línea de Crédito: Es una forma flexible de financiamiento que permite acceder a fondos según se necesiten, hasta un límite acordado. Es ideal para gestionar el flujo de caja y cubrir gastos operativos fluctuantes, ofreciendo una herramienta adaptable para manejar necesidades de liquidez a corto plazo.
Importe	Variable, hasta el límite de la línea de crédito <u>descrito en la información financiera</u>
Liquidaciones periódicas	Intereses mensuales sobre el monto utilizado, con la opción de reembolsar el capital en cualquier momento sin penalización.
Vencimiento	Generalmente renovable anualmente, pero sujeto a revisión periódica por parte del banco.
Tipo de interés	<u>El interés es de acuerdo con el servicio prestado, puede ser 4,10% al 7,90%</u>
Comisiones	Pueden incluir comisión de apertura, comisión por no utilización (si no se utiliza la línea de crédito), y comisión por renovación anual.

Nota: Fuente Autor

El plan de marketing y comunicación establecido como estrategia al inicio del ejercicio 2025, han hecho que se pueda proyectar dos contratos importantes: Uno de \$50,000 y otro de \$85,000, ambos con anticipos significativos el 40% y el 30% respectivamente, estos dos contratos se realizarán en el mismo periodo de tiempo mes 4, 5, 6 y 7.

Teniendo un saldo a financiar de \$89,500 a lo largo de 4 meses. Con los anticipos se financia parte de los gastos, sin embargo, mientras se realizan los cobros facturados en el primer mes y el desembolso de los clientes es necesario la obtención de una póliza o línea de crédito.

De acuerdo con el manejo de la empresa, en la junta de accionistas se decidió optar por la contratación de una póliza de inversión de \$40,000 con un plazo de 2 años, considerando que las ventas mensuales se mantienen y la proyección de ejecución de contratos.

Con esta póliza de inversión que figura como garantía para la Línea de crédito y debido a la naturaleza variable de los gastos antes descritos, se solicitará al banco un acceso a fondos según sea necesario, hasta un límite de \$40,000.

Financiación largo plazo

Como lo indica el objetivo, de acuerdo con lo decidido por la junta de accionistas se establece que se realizará la solicitud para acceder a un financiamiento a largo plazo para adquirir un bien inmueble, para el cálculo del valor se detalla en la Tabla 9.

Tabla 9 Proyecto de Construcción

ITEM	ÁREA (m2)	USD/m2	TOTAL
TERRENO	300	\$80	\$24,000
CONSTRUCCIÓN BODEGA	50	\$650	\$32,500
CONSTRUCCIÓN OFICINA	50	\$450	\$22,500
TOTAL, CAPITAL PRINCIPAL			\$79,000

Nota: Fuente Autor

Para la consecución de la empresa se analiza un préstamo a largo plazo basado en el sistema de amortización francés aplicado al capital calculado en la tabla 9 de \$79,000 con el interés anual del 22.05%¹ y plazo de cinco años, además se incluye un año de carencia. Este monto permite a la empresa cumplir las obligaciones de manera oportuna, con esto se logra la sostenibilidad en el tiempo y crecimiento continuo.

Plan de Inversiones

AllSpace Innovation Cía. Ltda., considera el incremento acelerado del mercado en la domótica, el entorno empresarial en crecimiento, un ambiente de negocios cambiante, como una oportunidad para mantener un éxito constante. Este esquema de inversión va a asignar los recursos financieros para alcanzar los objetivos planteados por AllSpace Innovation Cía. Ltda.,

¹ Banco Pichincha – Tarifario de servicios bancarios, Agosto 2024

una compañía en crecimiento en la automatización de propiedades, nuestro concepto se enfoca en capitalizar un sector relativamente poco explorado, pero con gran potencial de proporcionar sistemas a medida y de alta calidad. Este plan describe las necesidades de inversión, la distribución de recursos y las estrategias de financiamiento, para la adquisición de infraestructura esencial, con el fin de mejorar nuestras operaciones para alcanzar los objetivos financieros a corto, mediano y largo plazo para establecer a la empresa que sea reconocida en el sector de la domótica.

Tabla 10 Activos Fijos

Activos Fijos	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
INFRAESTRUCTURA	\$ 20.000,00	1	\$ 20.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS			
Multímetros	\$ 85,00	3	\$ 255,00
Probador de cableado	\$ 40,00	3	\$ 120,00
Termómetros infrarrojos	\$ 90,00	3	\$ 270,00
Taladro eléctrico	\$ 300,00	3	\$ 900,00
Routers y switches	\$ 450,00	3	\$ 1.350,00
Cámaras termográficas	\$ 2.000,00	2	\$ 4.000,00
Herramientas menores	\$ 80,00	2	\$ 160,00
UPS	\$ 500,00	2	\$ 1.000,00
VEHÍCULOS			
Camioneta doble cabina	\$ 35.000,00	1	\$ 35.000,00
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorio ejecutivo	\$ 200,00	1	\$ 200,00
Sillón ejecutivo	\$ 180,00	1	\$ 180,00

Mesa de reuniones	\$ 420,00	1	\$ 420,00
Archivador	\$ 200,00	1	\$ 200,00
Equipo de cómputo	\$ 1.250,00	2	\$ 2.500,00
TOTAL			\$ 66.555,00

Nota: Fuente Autor

Tabla 11 Activos Diferidos

Activos diferidos (concepto)	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Constitución legal	Servicio	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Asistencia técnica	Servicio	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Publicidad y mercadeo	Campaña	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Estudio de mercado	Servicio	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
TOTAL				\$ 12.000,00

Nota: Fuente Autor

Tabla 12 Capital de Trabajo

Detalle	Valor mensual
GASTOS DE PRODUCCIÓN	
Mano de obra directa	\$ 2.025,20
Mano de obra indirecta	\$ 250,25
Uniformes	\$ 300,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Gerente General	\$ 2.000,00
Secretaria	\$ 600,00
Bodeguero	\$ 600,00

Suministros y materiales de oficina	\$ 120,00
Técnico de planta	\$ 1.755,00
GASTOS DE VENTAS	
Publicidad	\$ 110,00
OTROS GASTOS	
Arriendo	\$ 500,00
Servicios públicos	\$ 100,00
Suministros de limpieza	\$ 30,00
Personal de limpieza	\$ 230,00
Total capital de trabajo	\$ 9.620,45

Nota: Fuente Autor

Tabla 13 Resumen de inversiones

Tipo de Inversión	Unidad	Monto/anual
Inversión fija	Anual	\$ 66.555,00
Inversión diferida	Anual	\$ 12.000,00
Capital de trabajo	Anual	\$ 115.445,40
Total Inversión		\$ 194.000,40

Nota: Fuente Autor

Tabla 14 Financiamiento Total

Recursos	%Financiamiento	Monto
Propios		\$ 75.000,00
Préstamo bancario Largo Plazo		\$ 79.000,00
Linea de Credito Corto Plazo		\$ 40.000,00

Total	100%	\$ 194.000,00
--------------	------	---------------

Nota: Fuente Autor

Tabla 15 Ventas Anuales

Año	2025	2026	2027	2028	2029
Proyectos departamentos/casa	5	6	7	7	7
Proyectos edificaciones	2	2	3	2	2
Precio de venta departamento	\$ 2.000,00	\$ 2.110,00	\$ 2.207,06	\$ 2.308,58	\$ 2.414,78
Precio de venta edifi.	\$ 28.000,00	\$ 29.568,00	\$ 30.928,13	\$ 32.350,82	\$ 33.838,96
Ingresos al año	\$ 66.000,00	\$ 71.796,00	\$108.233,80	\$ 80.861,74	\$ 84.581,38

Nota: Fuente Autor

Valor Actual Neto (Van), Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) y Plazo de Recuperación (PAYBACK)

En el análisis financiero de la empresa **AllSpace Innovation Cía. Ltda.**, los indicadores **Valor Actual Neto (VAN)** y **Tasa Interna de Retorno (TIR)** juegan un papel crucial en la evaluación de la viabilidad del proyecto, adicional, el plazo de recuperación nos indicará el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial, brindando una perspectiva sobre el período de riesgo y la liquidez del proyecto. Estas métricas son fundamentales para asegurar que la expansión sea financieramente viable y alineada con nuestros objetivos estratégicos.

Tabla 16 Cálculo VAN, Pay Back, TIR

Inversión	\$ 194.000
Inversión fija	\$ 66.555
Inversión diferida	\$ 12.000
Capital de trabajo	\$ 115.445

APORTACIÓN SOCIOS	\$75.000
DIVIDENDO (Ke)	10%
FINANCIACIÓN AJENA	\$ 119.000
PRÉSTAMO	\$ 9.000
i	22,05%
PÓLIZA CRÉDITO	\$ 40.000
i	\$16,82%
t	25%
COSTE MEDIO FINANCIACIÓN AJENA (Kd)	20,29%

$$D = (\text{FinanciacionAjena}) / \text{Inversion}$$

$$D = \frac{119000}{194000} = 61\%$$

$$E = (\text{AportacionSocios}) / \text{Inversion}$$

$$E = \frac{75000}{194000} = 39\%$$

$$V = D + E$$

$$V = 61\% + 39\% = 100\%$$

$$WACC = kd \cdot (1 - t) \cdot \left(\frac{D}{V}\right) + ke \cdot \left(\frac{E}{V}\right)$$

WACC	13,20%
-------------	---------------

	CASH FLOWS		(1+i)^-t				
AÑO	SALIDAS	ENTRADAS	T.A.	C.F. ACTUALIZADO	C.F. ACUMULADO		
0	-194000,4		1	-194000,40	-194000,40		
1		66000,00	0,8834	58303,20	-135697,20		
2		71796,00	0,7804	56026,98	-79670,21		
3		108233,80	0,6894	74611,95	-5058,27		
4		80861,74	0,6090	49242,15	44183,88	PAYBACK	
5		84581,38	0,5380	45500,61	89684,49	VAN	
		TIR FÓRMULA FINANCIERA					
		29,90%					

Nota: Fuente Autor

$$\text{Tiempo de retorno} = 3 + \frac{\text{Valor acumulado en el año 3} \times (\text{año 4} - \text{año 3})}{(\text{Valor acumulado en el año 4} - \text{Valor acumulado en el año 3})}$$

TIEMPO DE RETORNO = 3,10 años

La inversión se empieza a recuperar a partir de 3.10 años (3 años, 1 mes, 6 días)

TIEMPO DE RETORNO = 3 años 1 mes 6 días

3.8 Análisis De Mercado

La domótica, entendida como la automatización de la vivienda o edificios a través de sistemas tecnológicos que permiten controlar diferentes aspectos como la iluminación, la seguridad, la climatización, entre otros, ha mostrado un crecimiento progresivo a nivel global. En Ecuador, y en particular en la ciudad de Quito, aún se encuentra en sus etapas iniciales, lo que representa una oportunidad para emprendedores interesados en introducir soluciones innovadoras y mejorar la calidad de vida de los habitantes a través de la tecnología. Este análisis tiene como objetivo evaluar la viabilidad de crear una empresa de domótica en Quito

Tamaño y Proyección (Statista, 2024)

- Valor actual: Entre 5 y 8 millones de dólares, concentrado en Quito y Guayaquil.
- Crecimiento esperado: Un aumento anual estimado del 11%, alcanzando hasta 15 millones de dólares en cinco años.

Factores importantes

- Mayor conectividad: El avance en internet facilita la adopción de dispositivos inteligentes.
- Sostenibilidad: Crece el interés por sistemas que ahorren energía, como iluminación y climatización automatizadas.
- Seguridad: La demanda de cámaras y alarmas inteligentes es alta en ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca.

Tendencias

- Integración total: Control de múltiples dispositivos desde una sola aplicación o asistente de voz.
- Facilidad de uso: Interfaces intuitivas y soluciones accesibles para el usuario promedio.

Este mercado combina la tecnología con necesidades actuales, perfilándose como una oportunidad clave para la innovación y el desarrollo.

3.9 Análisis De La Competencia

Este informe analiza de manera integral el entorno competitivo de All Space Innovation, contrastándola con tres empresas clave del sector de Quito: Intelighome Cía. Ltda., Ingeniería Domótica ISDEE Cía. Ltda., y Velásquez Silva VSConstructora & Domótica S.A. La evaluación incluye aspectos estratégicos, financieros y de percepción del cliente.

El análisis de competencias es una herramienta estratégica fundamental para entender el entorno competitivo y posicionar a AllSpace Innovation Cía. Ltda., en el mercado de la domótica y la tecnología IoT, en la ciudad de Quito.

Por medio de este podremos identificar y evaluar a los principales competidores directos e indirectos existentes en el mercado local, sobre todo en la ciudad de Quito, Nuestra técnica de investigación utilizada es la recopilando información relevante obtenida de canales electrónicos regulatorios sobre productos y servicios, estrategias y desempeño financiero para ofrecer recomendaciones que fortalezcan la propuesta de valor de AllSpace Innovation Cía. Ltda.

En este contexto, se ha realizado un estudio comparativo con tres empresas clave del sector, competidores de manera directa y de las entidades de factor indirecto, estas se la identifican a continuación:

Identificación de Competidores

Competidores Directos

- **Intelligenhome Cía. Ltda.:** Especializada en sistemas de seguridad y automatización del hogar.
- **Ingeniería Domótica ISDEE Cía. Ltda.:** Ofrece soluciones integrales en domótica y tecnología IoT.

Competidores Indirectos

- **Velásquez Silva VSConstructora & Domótica S.A.:** Su enfoque principal es la construcción, con servicios complementarios en automatización.
- **Empresas privadas.:** Empresas que brindan servicios de Tecnología y Telecomunicaciones y que manejan como valor agregado a sus productos la línea de Servicios en Domótica.
- **Tiendas minoristas.:** Almacenes de dispositivos IoT sin instalación personalizada (p. ej., cadenas de electrónica).

Tabla 17 Matriz de Competencias

Aspecto	AllSpace Innovation	Intelligenhome	ISDEE	VSCconstructora & Domótica
Innovación tecnológica	Alta: IoT, sostenibilidad	Media: Seguridad estándar	Alta: IoT avanzado	Baja: Domótica básica
Modelo de negocio	Servicios integrales	Venta de productos	Soluciones integrales con soporte	Construcción + automatización
Precios	Competitivos	Moderados	Altos	Variables según proyecto
Soporte postventa	Completo	Limitado	Integral	Escaso
Posicionamiento digital	En desarrollo	Básico	Sólido	Bajo
Mercado objetivo	Residencial y comercial	Residencial	Empresas y grandes proyectos	Proyectos constructivos

Nota: Fuente Autor

Análisis de Estrategias Innovadoras

Tabla 18 Análisis de Estrategias

Empresa	Estrategias Actuales	Propuesta Innovadora para AllSpace Innovation
Intelligenhome	Enfoque en dispositivos de seguridad.	Crear paquetes combinados de seguridad + domótica avanzada.
ISDEE	Tecnología IoT avanzada, alto costo.	Desarrollar soluciones modulares accesibles para pequeñas empresas.

VSCconstructora	Automatización complementaria en obras.	Ofrecer servicios de domótica como diferenciador en construcción.
------------------------	---	---

Nota: Fuente Autor

Recopilación de Información de Competidores

- **Intelligenhome:**
 - Enfocada en sistemas de seguridad.
 - Presencia sólida en el mercado desde 2012.
- **ISDEE:**
 - Ofrece soluciones tecnológicas avanzadas.
 - Reconocida por su innovación en tecnología IoT.
- **VSCconstructora & Domótica:**
 - Amplia experiencia en construcción.
 - Domótica como servicio secundario.

Análisis del Contenido y Precios de los Competidores

Contenido Digital

- **Intelligenhome:** Página web básica, con énfasis en productos de seguridad.
- **ISDEE:** Estrategia digital sólida, contenido técnico y educativo.
- **VSCconstructora:** Enfoque limitado en domótica, centrado en construcción.

Precios

Tabla 19 Valores por empresa

Empresa	Precio Promedio por Proyecto (USD)
Intelligenhome	3,000 - 5,000
ISDEE	5,000 - 8,000

VSCconstructora	Variable, según proyecto constructivo
------------------------	---------------------------------------

Nota: Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2024.

Análisis de SEO y Estrategias Digitales

Tabla 20 Análisis de SEO y Estrategias digitales

Empresa	Palabras clave más usadas	Rango en búsquedas locales
Intelligenhome	"Seguridad para el hogar", "Alarmas Quito"	Media
ISDEE	"Automatización IoT", "Tecnología integral"	Alta
VSCconstructora	"Construcción Quito", "Edificios inteligentes"	Baja

Nota: Fuente Autor

Fortalezas y Debilidades

Tabla 21 Fortaleza y Debilidades de las Empresas

Empresa	Fortalezas	Debilidades
AllSpace Innovation	Soluciones personalizadas, enfoque holístico	Nueva en el mercado
Intelligenhome	Trayectoria, enfoque en seguridad	Sin soporte técnico ni instalación
ISDEE	Tecnología avanzada, innovación	Precios elevados
VSCconstructora	Experiencia constructiva	Falta de especialización en domótica

Nota: Fuente Autor

Opinión de los Consumidores

Fuentes

- **Reseñas en redes sociales:**
 - **Intelligenhome:** Atención limitada.
 - **ISDEE:** Opiniones positivas por innovación, críticas por costos.
 - **VSConstructora:** Clientes satisfechos en construcción, domótica secundaria.

Análisis Financiero y Tendencias

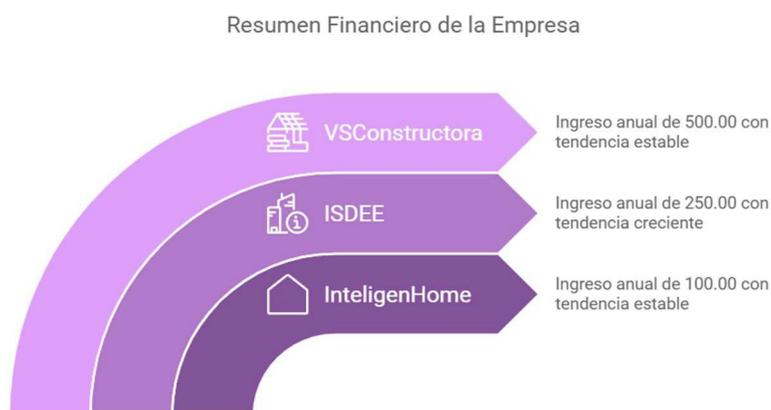


Ilustración 3, Ingresos Anuales de Empresas;

CAPITULO 4: ANÁLISIS DE RESULTADOS

- El VAN positivo (\$ 89,694.08) confirma que el proyecto genera beneficios financieros, superando los costos de capital (WACC=13.20%).
- La TIR de 29.90% indica un margen significativo sobre el costo del capital, posicionando el proyecto como altamente rentable.
- El Payback en 3.10 años demuestra un retorno de inversión rápido, lo que favorece la liquidez del proyecto y minimiza el riesgo financiero.
- La sostenibilidad y ciberseguridad, destacadas como fortalezas, apoyan la percepción de valor agregado en el mercado, justificando los retornos proyectados.

- Formar alianzas estratégicas permite gestionar los recursos financieros, mientras que al diversificar nuestros servicios se logra disminuir la exposición a posibles riesgos, genera un buen incremento de la rentabilidad sumado a un ingreso constante.
- La sostenibilidad se presenta como un valor diferencial importante que atrae a consumidores conscientes y facilita el acceso a segmentos de mercado que priorizan alternativas respetuosas con el medio ambiente.
- Enfocarse en soluciones personalizadas en los hogares y oficinas busca también construcciones sostenibles que potencian los beneficios, además que responde a las tendencias crecientes del mercado.
- La capacitación técnica y la mejora en la formación de los instaladores son claves para asegurar la calidad del servicio y minimizar costos relacionados con errores o insatisfacción de los clientes.
- La ausencia de una plataforma digital limita tanto la experiencia del cliente como la eficiencia operativa. Invertir en herramientas tecnológicas aumentará la competitividad del negocio.
- La incorporación de innovación tecnológica puede garantizar una posición diferenciada en el mercado y mejorar los resultados financieros a mediano y largo plazo.
- Dependrer exclusivamente de un único mercado es un factor de riesgo que debe enfrentarse mediante la diversificación de servicios o la exploración de nuevos sectores, asegurando ingresos estables frente a cambios económicos o regulatorios.
- Las preocupaciones de los clientes respecto a la privacidad y seguridad en la domótica podrían convertirse en un obstáculo. Esto requiere estrategias de comunicación claras y garantías específicas.
- Amenazas como la desconfianza del cliente y la concentración del mercado pueden ser mitigadas con un posicionamiento sólido como referente en seguridad y sostenibilidad, aprovechando las fortalezas ya existentes.

CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- El plan de implementación para AllSpace Innovation Cía. Ltda., genera un ingreso ágil al mercado de la construcción con solución de domótica en Quito, aprovechando la creciente demanda de hogares y espacios inteligentes para diferenciarse rápidamente de los competidores a través de un servicio personalizado y soporte postventa de calidad.
- La estructura del plan asegura que los procesos de reclutamiento, formación y establecimiento de convenios estratégicos se complete de manera eficaz lo que genera una base sólida para el crecimiento y éxito continuo de la empresa.
- La campaña de marketing digital permitirá a AllSpace Innovation Cía. Ltda., sentar las bases para una expansión futura a otras ciudades y segmentos de mercado.
- El compromiso, la personalización, sostenibilidad y servicio de soporte técnico postventa de alta calidad, coloca a la empresa AllSpace Innovation Cía. Ltda., como un competidor destacado con una base sólida con potencial para liderar el mercado de la domótica, ya que se ha incrementado la demanda de soluciones tecnológicas en la ciudad de Quito.
- El análisis efectuado demuestra la viabilidad técnica, así como económica del proyecto, respaldada por una estructura de costos bien definidos y el soporte de la infraestructura tecnológica disponible en la zona.

5.2 RECOMENDACIONES

- Consolidar la estrategia de marketing y aumentar la inversión de campañas digitales de contenido educativo para incentivar la acogida de sistemas inteligentes domóticos, aprovechando técnicas de marketing con influencers y colaboraciones de expertos para aumentar la visibilidad y atracción de clientes.
- Optimizar el Servicio técnico Postventa, incluyendo encuestas de satisfacción y seguimiento continuo después de la instalación, facilitando la identificación de las áreas de mejora y fidelizar una alta retención de clientes, con la visión de fortalecer la reputación e imagen de la empresa como un proveedor confiable y orientado al cliente.
- Es importante planificar la introducción de actualizaciones tecnológicas y nuevas características, tal como la inteligencia artificial con el compromiso de innovación continua y escalabilidad para garantizar que la empresa pueda adaptarse y crecer conforme evoluciona la demanda del mercado.
- Para garantizar la integridad y confidencialidad de los datos de los clientes, es necesario aplicar medidas de seguridad que protejan la información de los clientes y ayuden a generar confianza sobre los sistemas domóticos ofertados.
- Incentivar convenios estratégicos con constructoras e inmobiliarias, además de implementar campañas educativas que fomenten la aceptación de soluciones domóticas, con el propósito de situar a AllSpace Innovation como referente en tecnología e innovación sostenible.

BIBLIOGRAFIA

El Telégrafo. (2019, octubre 19). Tecnología inteligente mejora seguridades en los hogares ecuatorianos. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/tecnologia/1/tecnologia-inteligente-seguridades>

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). Encuesta de edificaciones trimestral. Recuperado de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/esed-encuesta-edificaciones-trimestral/>

(2024). Mercado de viviendas inteligentes en Ecuador. Departamento de Investigación de Statista. Recuperado de <https://www.statista.com>

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2023). Proyecciones de hogares en áreas metropolitanas de Ecuador. INEC Ecuador. Recuperado de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec>

Cámara de la Construcción de Quito. (2023). Tendencias en construcción y adopción de tecnología en Ecuador, Quito: Cámara de la Construcción. Recuperado de <https://www.construccionquito.org.ec>

Hitpass, B. (2014). Business process management (3ra Edición ed.).

<https://ricardogoveacom.wordpress.com/2017/04/11/arquitectura-de-procesos/>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (n.d.). *Directorio de compañías*. Recuperado el 28 de noviembre de 2024, de <https://mercadodevalores.supercias.gob.ec/reportes/directorioCompanias.jsf>