



POSGRADOS

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

RPC-SO-37-No.696-2017

OPCIÓN DE
TITULACIÓN:

PROYECTO DE DESARROLLO

TEMA:

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DEDICADA A OFRECER ESPACIOS DE COWORKING
EN LA CIUDAD DE QUITO AÑO 2019

AUTOR:

MAURICIO RENE MILLACAN MEDINA

DIRECTOR:

GUILLERMO ELIECER VACA TERAN

QUITO - ECUADOR
2020

Autor:***Mauricio René Millacán Medina***

Ingeniero en Petróleos

Candidato a Magíster en Administración de Empresas, Mención Gestión de Proyectos por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito

millakan@hotmail.com**Dirigido por:*****Guillermo Eliecer Vaca Terán***

Magíster en Desarrollo Local con mención en Formulación y Evaluación de Proyectos de Desarrollo Endógeno

Economista

Docente Universidad Politécnica Salesiana–Sede Quito

nperalta@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

©2020 Universidad Politécnica Salesiana.

QUITO–ECUADOR–SUDAMÉRICA

MILLACÁN MEDINA MAURICIO RENÉ

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER ESPACIOS DE COWORKING EN LA CIUDAD DE QUITO AÑO 2019

RESUMEN

Este estudio centró su atención en la evaluación de la factibilidad de crear una empresa dedicada a la actividad de Coworking, como una alternativa de aporte a la generación, crecimiento y fortalecimiento de emprendedores y trabajadores independientes en la ciudad de Quito. Para esto, se llevó a cabo una investigación de tipo descriptiva, cuali-cuantitativa y transversal, mediante la modalidad de investigación de mercado. Se estableció una demanda no satisfecha aproximada de 518.622 trabajadores independientes, de la cual se cubrirá entre el 0,3% y el 0,4% en un período de ejecución del negocio de 5 años. Mediante al análisis de localización se estimó que el mejor sitio para ubicar el proyecto es el centro norte, en el sector de la Mariscal. En el ámbito organizacional el proyecto requiere un equipo de trabajo compuesto por el gerente general, contador externo, asistentes de atención al cliente, asesor jurídico, asesor técnico-administrativo y personal auxiliar para limpieza, conserjería y mensajería. En el ámbito financiero se estimó una inversión de USD 58,475.88, de la que un 55% será aportada por los inversionistas. Luego de estimar los resultados futuros, se obtuvo un VAN de USD 48,218.45 y una TIR de 53,6%, cifras que confirmaron la factibilidad de aplicar el proyecto.

Palabras clave: Coworking, Plan de negocios, Factibilidad, Estudio de mercado, Estudio técnico

ABSTRACT

This study focused its attention on the evaluation of the feasibility of creating a company dedicated to the activity of Coworking, as an alternative contribution to the generation, growth and development of prisoners and independent workers in the city of Quito. For this, a descriptive, qualitative-quantitative and cross-sectional investigation was carried out through the market study modality. It was established that he was not satisfied with some 518,622 independent workers, from which 0.3% to 0.4% will be covered in the first 5 years of business execution. Using the location analysis, it is estimated that the best place to locate the project is the north center, in the Mariscal sector. In the organizational field, the project requires a work team composed of the general manager, external accountant, customer service assistants, legal advisor, technical-administrative advisor and auxiliary cleaning, concierge and messenger personnel. In financial terms, a reversal of USD 56,475.88 is estimated, of which investors will make 55%. After estimating future results, they obtained a Net Present Value of USD 48,218.45 and an Internal Rate of Return of 53.6%, figures that confirmed the feasibility of applying the project.

Keywords: Coworking, Business plan, Feasibility, Market study, Technical study

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	IV
LISTA DE TABLAS.....	VIII
LISTA DE FIGURAS	IX
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Determinación de la problemática.....	3
1.2 Formulación del Problema	4
1.3 Justificación teórica	4
1.4 Justificación práctica.....	5
1.5 Objetivos	5
1.5.1 Objetivo general.....	5
1.5.2 Objetivos Específicos	5
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	7
2.1 Marco conceptual	7
2.2 Bases teóricas.....	8
2.2.1 El Coworking	8
2.2.1.1 Características del coworking.....	9
2.2.1.2 Tipos de Coworking.....	10
2.2.1.3 Mercado objetivo del coworking	11
2.2.2 Emprendimiento.....	12
2.2.3 Plan de negocios	13
2.3 Análisis de las metodologías existentes	14
CAPÍTULO III. MATERIALES Y METODOLOGÍA	15
3.1 Unidad de análisis.....	15
3.2 Población.....	15
3.3 Tamaño de muestra	16
3.4 Métodos	17

3.4	Información necesaria para el proyecto	17
3.6	Técnicas de recopilación de información	18
3.8	Proceso de análisis de la información	18
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....		19
4.1	ESTUDIO DE MERCADO	19
4.1.1	Identificación del bien o servicio.....	19
4.1.2	Aplicación de la encuesta/entrevista	19
4.2	LA DEMANDA	23
4.2.1	Variables	23
4.2.2	Cálculo de la demanda	24
4.2.3	Proyección de la demanda	24
4.3	LA OFERTA.....	25
4.3.1	Listado de competidores	25
4.3.2	Cálculo de la oferta	25
4.3.3	Proyección de la oferta.....	26
4.3.4	Determinación de la demanda insatisfecha	26
4.3.5	Determinación del mercado objetivo.	27
4.4	LOS PRECIOS.....	27
4.4.1	Precios del mercado.....	27
4.5	LA COMERCIALIZACIÓN.....	28
4.5.1	Canales de comercialización.....	28
4.5.2	Promoción y publicidad	28
4.6	ESTUDIO TÉCNICO	28
4.6.1	Estudio del Tamaño.....	28
4.6.1.1	Capacidad del proyecto	28
4.6.1.2	Factores que condicionan el tamaño del proyecto	29
4.6.1.3	Tamaño óptimo del proyecto.....	29

4.6.2	Estudio de Localización	31
4.6.2.1	Definir la proximidad y disponibilidad del mercado y las materias primas 31	
4.6.2.2	Medios de transporte	32
4.6.2.3	Disponibilidad de servicios públicos	32
4.6.2.4	Definición de la mano de obra que requiere el proyecto	32
4.6.2.5	Análisis de micro localización.....	33
4.6.2.6	Factores locacionales	33
4.6.2.7	Otros factores locacionales	34
4.6.3	Ingeniería del Proyecto	34
4.6.3.1	Proceso de servicio	35
4.6.3.2	Flujogramas del proceso de servicio	37
4.6.4	Análisis Organizacional	38
4.6.4.1	Visión	38
4.6.4.2	Misión.....	39
4.6.4.3	Objetivos estratégicos	39
4.6.4.4	Políticas.....	40
4.6.4.5	Organigrama estructural	41
4.6.4.6	Estructura funcional y operativa	42
4.6.5	ANÁLISIS LEGAL.....	43
4.6.5.1	Marco Legal vigente y relativo al Proyecto.....	43
4.7	ESTUDIO ECONÓMICO	45
4.7.1	Estudio Financiero	45
4.7.1.1	Presupuesto de inversiones	46
4.7.1.2	Costos del proyecto.....	47
4.8	EVALUACIÓN ECONÓMICA	47
4.8.1	Flujo de fondos y evaluación financiera VAN, TIR.....	49

5. CONCLUSIONES	51
6. RECOMENDACIONES	52
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	53
ANEXOS.....	56
Anexo 1. Cuestionario de encuesta	56
Anexo 2. Tablas de frecuencias	59
Anexo 3. Capacidad del proyecto	64
Anexo 4. Localización del proyecto.....	65
Anexo 5. Cálculo de ingresos.....	66
Anexo 6. Bienes requeridos	67
Anexo 7. Inversión y financiamiento	69
Anexo 8. Cálculo de egresos	70
Anexo 9. Evaluación financiera.....	72

LISTA DE TABLAS

<i>Tabla 1. Población</i>	15
<i>Tabla 2. Dimensiones, indicadores y necesidades de información</i>	17
<i>Tabla 3. Servicios</i>	19
<i>Tabla 4. Cálculo de la demanda potencial</i>	24
<i>Tabla 5. Proyección de la demanda</i>	24
<i>Tabla 6. Cálculo de la oferta</i>	26
<i>Tabla 7. Proyección de la oferta</i>	26
<i>Tabla 8. Cálculo de la demanda insatisfecha</i>	26
<i>Tabla 9. Precios referenciales de competidores</i>	27
<i>Tabla 10. Capacidad del proyecto en horas de servicios</i>	29
<i>Tabla 11. Oferta del proyecto en horas anuales</i>	29
<i>Tabla 12. Cobertura del proyecto en horas anuales</i>	30
<i>Tabla 13. Matriz de localización</i>	33
<i>Tabla 14. Descripción del proceso de servicio</i>	35
<i>Tabla 15. Ingresos primer año</i>	45
<i>Tabla 16. Proyección de ingresos</i>	46
<i>Tabla 17. Inversiones del proyecto</i>	46
<i>Tabla 18. Proyección de egresos del proyecto</i>	47
<i>Tabla 19. Proyección de resultados</i>	48
<i>Tabla 20. Flujo de efectivo</i>	49
<i>Tabla 21. Cálculo del VAN y la TIR</i>	49

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1. Edad y género</i>	20
<i>Figura 2. Nivel de ingresos mensual, y actividad</i>	20
<i>Figura 3. Conoce cómo funciona el coworking, y necesidades frecuentes</i>	20
<i>Figura 4. Interés de contar con un espacio de coworking y horas de uso</i>	21
<i>Figura 5. Sector donde le interesaría que se encuentre la empresa</i>	21
<i>Figura 6. Aspectos importantes</i>	21
<i>Figura 7. Servicios de interés y valor que pagaría por el servicio</i>	22
<i>Figura 8. Conocimiento de otros servicios de coworking</i>	22
<i>Figura 9. Horas de uso otros servicios coworking y satisfacción cliente</i>	22
<i>Figura 10. Diseño del proyecto</i>	31
<i>Figura 11. Flujograma del proceso</i>	37
<i>Figura 12. Organigrama estructural propuesto</i>	42
<i>Figura 13. Organigrama funcional propuesto</i>	43
<i>Figura 14. Pasos para la constitución legal de la empresa</i>	44
<i>Figura 15. Punto de equilibrio para el primer año</i>	48
<i>Figura 16. Gráfica de la TIR del proyecto</i>	50

CAPÍTULO I.

INTRODUCCIÓN

El ser humano siempre ha tenido una fuerte tendencia social, es así que desde sus inicios se ha juntado en grupos de convivencia y trabajo. De hecho, cada vez más se observa en la economía actual casos de interacciones humanas con objetivos laborales y de negocios. Esto ha sido posible gracias a los avances en el campo de las tecnologías de la información y la comunicación, que han incrementado la productividad laboral. Hoy en día una persona, es capaz de comunicarse y coordinar actividades en distintos sitios, ciudades o países, desde un computador o teléfono celular conectado a la red, lo que años atrás hubiera requerido de altos recursos para movilización y comunicación.

Estos cambios tecnológicos han generado una evolución en la forma cotidiana de trabajo de algunas personas, es así que desde hace algunos años funcionan espacios colaborativos, en los interactúan de manera física y/o laboral personas independientes y emprendedores. De acuerdo con Pérez (2014) el “Coworking” se venía acercando a su forma actual, hasta que en California, Estados Unidos, se abrió en el año 2005 un espacio de trabajo cooperativo. En el año 2007 se popularizó en varios países de Europa. Esta práctica es cada vez más utilizada por trabajadores independientes y de múltiples campos de trabajo, para llevar a cabo su oficio en el mismo espacio físico.

Esta tendencia laboral también es el resultado de la disminución de plazas de empleo en grandes empresas, las cuales buscan contar con plantillas reducidas y externalizan algunas actividades de apoyo. Hoy en día se puede encontrar a personas trabajando desde un sitio físico, con clientes en diferentes ciudades y países. De esta manera pequeños equipos de profesionales pueden competir con grandes compañías gracias a la tecnología. Por estos cambios, y por las necesidades de las nuevas microempresas y emprendedores solitarios, se generó una expansión del concepto de coworking, el cual responde a una necesidad no cubierta hasta hace pocos años por el mercado.

Si bien muchas personas trabajan desde su hogar conectados por medio de la Internet, (homeworking), el Coworking presenta una infraestructura más adecuada, pues dispone de

una infraestructura equipada para negociar con el cliente, es decir, un lugar que permite separar el trabajo del contexto personal. Así también esta modalidad innovadora constituye un lugar donde el profesional pueda relacionarse con otros que aporten directa o indirectamente a su proyecto de emprendimiento.

Adicionalmente, el factor económico es esencial clave en el éxito actual de las empresas. Ante tanta competencia, y bajo los efectos nocivos de una crisis económica internacional, la búsqueda de ahorro y de eficiencia de costos se ha vuelto primordial. Esto, unido a la sinergia profesional, aporta al éxito de emprendedores y de trabajadores independientes en cualquier parte del mundo según Jarne (2016).

Para entender la oportunidad del Coworking como negocio de tendencia actual, se revisó que, desde su aparición, esta modalidad ha tenido un crecimiento importante en varios países del mundo, por sus características y beneficios para los trabajadores colaborativos. De acuerdo con Pérez (2014) en octubre de 2012 se proyectaba un crecimiento de espacios de 2.000 a más de 12.000 en 2018; sin embargo, la encuesta de Coworking Global de 2017 de la empresa Deskmag, estima que para fines de 2017 existían 13800 espacios de coworking a nivel mundial. El promedio de crecimiento de usuarios de estos espacios fue de aproximadamente 68% anual durante el período 2014 - 2017. El 74% de los “Coworkers” estiman permanecer en su espacio de Coworking como mínimo un año, ya que toman esta modalidad como beneficiosa para su desarrollo personal y profesional. Esta encuesta Global de Coworking estima que para el 2018 el 67% de los actuales espacios de Coworking planeen llevar a cabo algún tipo de expansión, bien sea ampliar el espacio actual, mudarse a uno más grande o abrir otra sede. (Deskmag, 2017).

De acuerdo con Terceros (2016) en la ciudad de Quito existían un total de 33 espacios de Coworking en la capital al año 2016, de los cuales un 60% se enfocan principalmente en el mercado tecnológico y los demás están dispersos entre rubros varios como Diseño, Audiovisuales, Marketing y Finanzas.

En Ecuador existen cada vez más emprendedores de proyectos y negocios nuevos, es así que, de acuerdo con datos del GEM, el país incrementó de 15,8% en 2009 hasta el 31,8% en 2016, en cuanto a su indicador de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) (VISTAZO, 2017). Además, según datos del informe ejecutivo de la GEM para 2017-2018, Ecuador

muestra el potencial para que la mitad de la población inicie un proyecto de emprendimiento hasta 2020 (GEM, 2017, pág. 97).

A esto debe sumarse el hecho de que cada vez habrá en el mundo más trabajadores independientes. Según Stephane Kasriel, director de la plataforma global para profesionales independientes, la tendencia es que en 10 años cambie totalmente el mercado laboral, porque “la gente quiere libertad y flexibilidad, quieren ser los dueños de su destino” (Chacón, 2018).

Estos datos muestran una clara tendencia del crecimiento de nuevos negocios y servicios de profesionales independientes que requieren de espacios para iniciar sus labores, por lo que se denota una oportunidad importante para que existan más opciones de Coworking en la ciudad de Quito, debido a que los espacios colaborativos constituyen una manera idónea de iniciar un proyecto con bajos costos y contando con una infraestructura completa.

1.1 Determinación de la problemática

Dada la tendencia del Coworking en la ciudad de Quito, se torna oportuno el plantear opciones que sean una competencia para las actuales, y de esta manera permitan mejorar los precios del mercado local, ofertando los servicios básicos que la mayoría de emprendedores y trabajadores independientes requieren para empezar, o para su cotidiano desenvolvimiento laboral.

Es importante comprender que el desarrollo de la modalidad de coworking en el último lustro, ha impulsado la apertura de un gran número de espacios arrendados que ofrecen las comodidades de una oficina, a un costo bajo, sin embargo, existen también alternativas no enfocadas netamente al lucro, sino también con un sentido social que tiende a beneficiar a los emprendedores de la comunidad. De esta forma estos espacios se tornan en incubadoras de negocios, promoviendo la innovación y el desarrollo social y laboral.

En ese sentido, la presente propuesta pretende añadir una opción al mercado de Coworking actual de Quito, para abastecer a la creciente demanda de espacios colaborativos para los profesionales jóvenes independientes, así como también para los emprendedores que tengan la necesidad de iniciar con sus servicios optimizando costos por infraestructura. La propuesta

considerará ingresar al mercado de los actuales competidores con estrategias adecuadas entre las que se encuentran precios accesibles, pero también de brindar los servicios que se acoplen a las necesidades del mercado potencial identificado de manera adecuada.

1.2 Formulación del Problema

La formulación de la problemática se resume en la siguiente pregunta:

- ¿Es factible la creación de una empresa dedicada a ofrecer espacios de coworking a emprendedores y trabajadores independientes en la ciudad de Quito en el año 2019?

A su vez, se sistematiza esta interrogante en las siguientes formulaciones:

- ¿Cuál es la demanda de mercado y las preferencias del cliente que la empresa puede abarcar tomando en cuenta la demanda y la oferta actual?
- ¿Cuáles son los aspectos técnicos requeridos para el funcionamiento de este proyecto?
- ¿Cómo debería estructurarse organizacionalmente una empresa de coworking?
- ¿Cuál es la factibilidad y rentabilidad financiera del proyecto?

1.3 Justificación teórica

El Coworking está tomando fuerza a nivel mundial y también local. Por esto, el presente estudio se concentrará en verificar qué características debe considerar un negocio de esta índole, para proveer un servicio de calidad a su mercado objetivo, generando rentabilidad para sus inversionistas, y aportando a la creación y fortalecimiento de más emprendimientos, y trabajadores independientes en la ciudad capital.

Al abordar este tema el estudio revisará con mayor profundidad los beneficios del Coworking, su acoplamiento real a las necesidades de la sociedad laboral quiteña, y servirá como referente para futuras investigaciones sobre modalidades de trabajo que aporten al inicio de emprendimientos. Además, el estudio constituirá un referente académico para futuras investigaciones que aborden el coworking en la ciudad de Quito.

1.4 Justificación práctica

Además de efectuarse el estudio del mercado de trabajadores independientes en Quito, se analizará la manera en la que este planteamiento puede satisfacer las necesidades de emprendedores y trabajadores independientes locales, ofreciendo los servicios básicos de infraestructura, así como otros que se identifiquen en la investigación de campo, a precios accesibles para ingresar al mercado, pero también para generar la rentabilidad del negocio.

Finalmente, el estudio se centrará en el aporte que puede brindarse a los emprendedores y trabajadores independientes, como soporte para su inicio y/o fortalecimiento, y de esta manera contribuir con el desarrollo local de la urbe, y por tanto en la economía del país.

Los beneficiarios de este proyecto serán los emprendedores que contarán con un espacio de trabajo equipado con una inversión mínima. Se promueve con esto diversas formas de desarrollo laboral y crecimiento empresarial.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

- Evaluar la factibilidad de crear una empresa dedicada a la actividad de Coworking, como una alternativa de aporte a la generación, crecimiento y fortalecimiento de emprendedores y trabajadores independientes de la ciudad de Quito en el año 2019.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Determinar el volumen de mercado y las preferencias del cliente que la empresa puede abarcar mediante una investigación de mercado.
- Establecer los elementos, recursos y procesos necesarios para el funcionamiento del proyecto mediante un estudio técnico y organizacional.

- Determinar la factibilidad y rentabilidad del negocio a través de un estudio económico y una evaluación financiera.

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

2.1 Marco conceptual

Coworking: Término inglés que se puede traducir como ‘co-trabajo’, e “implica compartir el mismo lugar de trabajo por parte de diferentes trabajadores individuales y/o pertenecientes a organizaciones diversas” (Mella, Nuñez, & Moreno, 2016, pág. 135).

Coworker: Se entiende por coworker (se puede traducir como colaborador) a toda persona, sea emprendedor o profesional, que labora bajo el modelo de coworking. (Schuermann, 2014)

Emprendimiento: Se entiende como “un proceso dinámico de visión, cambio y creación, el cuál debe ir acompañado de una alta dosis de pasión y energía, para crear e implementar nuevas ideas y soluciones” (Parra, Rubio, & López, 2017, pág. 25).

Freelancer: Quien ejerce una actividad económica en modalidad de freelance. El freelance se refiere “al trabajo que realizan personas sin tener contacto ni vínculo directo con la empresa” (Lerea, 2015, pág. 244).

Homeworking: Se refiere a ejercer una actividad económica desde el propio hogar.

Marketing: Según Tabra y Lavanda (2005) es “la técnica de gestión empresarial a través de la cual al empresa pretende ofrecer un beneficio, aprovechando las oportunidades que ofrecen los mercados y haciendo frente a la competencia” (2005, pág. 139).

Mercado objetivo: Se refiere al “mercado potencial de consumidores o usuarios definido para un área geográfica, segmento de edad, comunidad, producto o servicio en base a datos demográficos, de ingresos, actividad económica (nivel Macro) y análisis del contexto social y comunitario (nivel Mega)” (Bernárdez, 2008, pág. 392).

Tasa interna de retorno: Para Mondino y Pendas (2007) la Tasa interna de Retorno, o TIR, “será la tasa de descuento, que iguala el valor actual de los flujos de dinero con signo negativo (salidas de caja) con el valor actual de los flujos de dinero con signo positivo (entradas de caja)”.

Tasa mínima aceptable: González (2017) señala que la esta tasa refleja el costo de oportunidad, es decir, resume “la rentabilidad a la que se renuncia al invertir en el proyecto en lugar de invertir en títulos”.

Valor actual neto: Se trata del monto resultante de “la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado, de las inversiones y otros egresos de efectivo” (Jiménez, Espinoza, & Fonseca, 2007, pág. 81).

2.2 Bases teóricas

2.2.1 *El Coworking*

El coworking, término proveniente del inglés que puede traducirse como trabajo colaborativo, consiste en una modalidad de trabajo en la cual cada individuo, de forma independiente laboralmente, comparte un espacio común, sus recursos y servicios básicos (agua, teléfono, internet, e inclusive servicios de back office) con otros individuos. Esto permite que emprendedores y profesionales puedan impulsar negocios con una inversión mínima pues se trata de espacios arrendados en los que los costos y gastos son cubiertos por todos los contratantes.

Gutiérrez y Freire (2013) lo definen como una manera innovadora de laborar que facilita a distintos trabajadores, cada uno independiente y de áreas multidisciplinarias, compartir una oficina o espacio de trabajo en el que prima un ambiente informal. En esto radica gran parte del valor del coworking según los autores, pues esta estructura ayuda a promover colaboraciones entre profesionales, intercambiar experiencias o desarrollar proyectos colectivos.

Para Kshetri (2018) el coworking consiste en “una comunidad de individuos con pensamientos similar que trabajan juntos en el mismo espacio para colaborar y crecer”, y señala además que este tipo de modalidad permite a quienes acuden, contar con un escritorio para laborar e inclusive una oficina de uso exclusivo. Estos espacios se rentan según las necesidades de cada emprendedor y profesional.

2.2.1.1 Características del coworking

Según Mella, Nuñez, & Moreno (2016, pág. 135) la modalidad de coworking se caracteriza por que se implementan espacios de trabajo en los que diferentes trabajadores independientes o de diversas organizaciones trabajan juntos aunque cada uno enfocado en su propia labor. De acuerdo con estos autores este tipo de servicio es una evolución de los denominados “cibercafés” (lugares donde se alquila servicio de internet y se ofrece servicio de cafetería).

Las ventajas de este servicio es que los trabajadores independientes pueden manejarse de forma flexible con ordenadores portátiles, e inclusive trasladándose a diversas localidades sin ver afectado su labor, pues “el carácter flexible y práctico de este tipo de espacios permite establecer un lugar permanente de trabajo, sin ataduras asociadas a contratos por servicios y suministros, dónde la permanencia mínima puede cambiarse con facilidad” (Mella, Nuñez, & Moreno, 2016, pág. 135).

Por su parte, Álvarez (2013) menciona varias características del coworking, entre las que destacan:

- **Bajo costo:** Para el *coworker* se anula la inversión necesaria para arrendar y equipar una oficina, en contrapartida, solo destina un monto pequeño eventual por las horas que utilizará el espacio de trabajo. En este punto la tecnología de almacenamiento en la nube ha facilitado que una persona pueda almacenar y retomar su trabajo desde cualquier computador.
- **Ubicación:** De manera común los sitios que ofrecen trabajo colaborativo se ubican en sectores de alto movimiento comercial, cercanos a paradas de autobuses y fácilmente accesibles.

- **Conectividad:** Se trata de espacios equipados con tecnología diversa, desde equipos de computación, a internet, impresoras, salas de videochat y otras. Pero también promueven una conectividad entre profesionales que comparten el mismo espacio de trabajo, creando redes de contactos que pueden apoyar el progreso individual y colectivo de estos trabajadores.
- **Asistencia:** Dependiendo del servicio de coworking, esta asistencia puede abarcar desde aspectos técnicos, a asesoramiento administrativo, legal o financiero.

Para Gutierrez y Freire (2013) el coworking supera la rigidez de los modelos y estructuras organizacionales tradicionales, en las que prima la jerarquía, la verticalidad y una limitada respuesta a la adaptación de los requerimientos o demandas de la “sociedad red”, que son permeabilidad y conectividad. Por el contrario, los espacios de coworking son dinámicos, flexibles, y estacan la conectividad continua entre colectivos de personas.

2.2.1.2 Tipos de Coworking

De acuerdo con Schuermann (2014) los espacios de coworking han dado paso a diversos tipos, entre los cuales se reconocen principalmente cinco: Espacio de coworking de gran tamaño para una comunidad mediana, Espacio de coworking pequeños, Espacio de coworking impulsado por empresas, Espacio de coworking relacionados con la universidad y Espacio de coworking emergente.

- **Espacio de coworking de gran tamaño para una comunidad mediana:** Son espacios que ofrecen capacidad hasta para 40 coworkers simultáneos, y se definen por su espacio sin tener un enfoque específico por sector, industria, u orientación estratégica.
- **Espacio de coworking pequeños:** Se trata de espacios colaborativos que pueden tener hasta 10 estaciones de trabajo, suelen tener una atmósfera muy informal

- Espacio de coworking impulsado por empresas: Espacios que suelen integrarse casi por completo por trabajadores de una empresa, a los que se pueden sumar empleados de empresas asociadas o empleados independientes. Suelen ser una iniciativa de la empresa que pretende desarrollar equipos organizacionales, de investigación, desarrollo o innovación, y suelen enfocarse en sectores específicos.
- Espacio de coworking relacionados con la universidad: espacios que permiten a los estudiantes universitarios generar contextos para la praxis (poner en práctica la teoría aprendida) para llevar a cabo proyectos reales.
- Espacio de coworking emergente: Son espacios de coworking temporales, pueden servir como laboratorio de pruebas para un futuro y permanente espacio de coworking o pueden ser abiertos por empresas para proyectos específicos.

Estos diversos espacios responden a distintas necesidades de la población, pero en su conformación existen factores comunes, sobre todo la factibilidad para los usuarios de invertir una cantidad baja de capital para acceder a un espacio equipado, donde se genera un ambiente profesional además de permitir al trabajador fortalecer sus contactos. Vale señalar además, que este tipo de trabajo permite superar el aislamiento que se genera en quienes trabajan en casa, independientes y pequeños empresarios, según Mella, Nuñez, & Moreno (2016, pág. 135).

2.2.1.3 Mercado objetivo del coworking

De acuerdo con Schuermann (2014) las empresas de coworking trabajan para un mercado compuesto por personas “jóvenes, creativas y llenas de ideas, independientemente de su origen” (pág. 37). De forma más precisa, los coworkers (como se denomina a quienes laboran bajo este modelo) se componen principalmente por trabajadores independientes y emprendedores, en segundo lugar, por empleados de corporaciones y en tercero, por emprendedores con empleo. Uno de los aspectos comunes en todos estos segmentos, es un alto nivel de educación. Se encuentran principalmente en edades entre 25 y 39 años, con dos terceras partes de hombres y una tercera parte de mujeres.

En cuanto a los sectores que demandan con mayor intensidad los espacios de coworking en primer lugar están los desarrolladores o programadores web, le siguen los diseñadores gráficos y webdesigner, posteriormente las actividades de consultoría, y asesores en temas de marketing. Casi la mitad comprende a personas que solían trabajar en casa, y una cuarta parte en una oficina tradicional según Schuermann (2014).

De acuerdo con González, y otros (2017) el coworking se direcciona a un tipo específico de clientes, que suelen reflejar características comunes pues sus intereses se centran en el emprendimiento y el trabajo independiente. Estos autores destacan como aspectos del perfil de estos clientes a: ser emprendedores, empáticos con capacidad para observar el mundo desde diversas perspectivas, pensamiento integrador para plantear escenarios diversos ante problemas existentes, optimistas y abiertos a experimentar.

2.2.2 *Emprendimiento*

De acuerdo con Rencoret (2015) el término emprendimiento se suele utilizar para describir la actividad que lleva a cabo un individuo, de forma libre, y con un enfoque hacia el desarrollo empresarial, sin embargo suele concebirse erróneamente a esta actividad con una operación sin compromisos, dependencias o entornos lo que lleva generalmente al fracaso. Por tanto, Rencoret (2015) lo define como “la actividad humana que permite iniciar un desarrollo de características diferentes a lo preexistente”.

El término posee muchas acepciones, según el enfoque que le dan distintos autores. Para Parra, Rubio y López (2017) se define como “en proceso dinámico de visión, cambio y creación”; para Vázquez (2016) el término no se limita a individuos que buscan crear un negocio, sino también a empresas, por tanto se define como la capacidad y actitud para impulsar y lograr cambios o proyectos nuevos. En todo caso, el emprendimiento es un proyecto que tiene lugar a partir de una idea y ante la cual existe el interés y deseo pro hacerlo realidad, aun cuando se trate de algo que no se común, por lo mismo se suele relacionar al emprendimiento con proyectos innovadores.

Por las características mencionadas es claro que el emprendimiento es tal, solamente porque existe el emprendedor. Para Parra, Rubio y López (2017) un emprendedor es toda persona que tiene la capacidad de “imaginar una posibilidad futura de empresa dentro de una estructura de macro fuerzas y tendencias, toma las decisiones necesarias para cambiar el futuro en una situación actual, sin restringirse por los recursos que tenga a su disposición” (Parra, Rubio, & López, 2017).

2.2.3 Plan de negocios

Zorita (2015) sugiere que el plan de negocios es un referente para desarrollar un nuevo emprendimiento empresarial, que permite planificar a partir de una idea de negocios con la finalidad de interpretar si puede ser puesta en marcha, y en caso de hacerlo, asegurar las mayores probabilidades de éxito.

Para Velasco (2007) se trata de una herramienta de gestión y análisis que sustenta el inicio de un desarrollo empresarial. El documento contiene las ideas del emprendedor, y la manera en que propone llevarlas a cabo. Además de esto “mediante el plan de negocio se evalúa la calidad del negocio en sí” (Velasco, 2007, pág. 12).

Para Zorita (2015) los apartados que debe tener un plan de negocio son: Resumen ejecutivo, Datos de la propuesta del producto, servicio o negocio, diagnóstico del entorno y del mercado, planeación estratégica; propuesta de mercadotecnia y plan comercial; propuesta técnica u operativa, marco legal y societario, planteamiento organizacional, análisis financiero de rentabilidad, entre otros aspectos.

Eglash (2002) considera que en el plan de negocios existen cuatro pilares fundamentales, los cuales pueden arrojar una viabilidad positiva o rechazar el proyecto. Para que el proyecto sea exitoso debe ser factible en estos cuatro ámbitos, los cuales son: investigación de mercado, estudio técnico, organizacional y análisis financiero.

2.3 Análisis de las metodologías existentes

De acuerdo con Gutiérrez y Freire (2013) una de las metodologías asociadas al coworking es el *Lean Startup*. En español, *Lean* se traduce como apoyo, y *startup* como inicio o empezar; por tanto, se entendería como un apoyo para iniciar algo. Esta metodología tiene por finalidad el desarrollo de productos o ideas de negocio. Esto debido a que se centra en el desarrollo de oportunidades de negocio reduciendo las fallas o errores para mejorar las probabilidades de éxito.

La modalidad de coworking es netamente un espacio de posibilidades para nuevos emprendimientos, por tanto, la mayoría de clientes son trabajadores independientes que buscan salir adelante. Este enfoque *Lean Startup* implica que los proveedores de coworking no se limiten a la pasividad de ofrecer un espacio alquilado, sino que se integren en el apoyo integral a estos colaboradores, puesto que el éxito de su actividad implicaría también que los clientes se mantendrán como tales por mayor tiempo.

No obstante, Llamas, Mazadiego y Storch (2017) consideran que el coworking es en sí una metodología de desarrollo de proyectos. Para estos autores este modelo de negocio apunta a desarrollar la innovación y las capacidades profesionales por la interacción que se produce entre expertos, y por el conocimiento y experiencia que estos poseen.

CAPÍTULO III.

MATERIALES Y METODOLOGÍA

La metodología puede entenderse “como el conjunto de aspectos operativos del proceso investigativo” (Bernal, 2006, pág. 55), es decir, la descripción de los parámetros bajo los cuales se ejecutó la investigación de campo, en este caso, bajo una modalidad de estudio de mercado. Además, el estudio puede considerarse como descriptivo, cuali-cuantitativo y transversal.

3.1 Unidad de análisis

De acuerdo con Bernal (2006) la unidad de análisis es el cómo o el qué de la investigación, es decir, son aquellos que están relacionados con el negocio. Para el proyecto la unidad de análisis fueron todos los profesionales, emprendedores o trabajadores independientes que necesitan un espacio de trabajo equipado. Se trata de clientes emprendedores, del sector norte de Quito, con negocios propios o en búsqueda de aplicar sus profesiones de manera independiente.

3.2 Población

Para poder determinar el segmento de mercado más atractivo, se necesitó información sobre una población amplia, por lo mismo, se tomó en cuenta a la población de Quito, durante el año 2019, tanto hombres como mujeres, de entre 20 y 55 años:

Tabla 1. Población

	POBLACIÓN DE QUITO (2019)	2735987
Grupos de edad	Porcentaje	
De 20 a 24 años	9,6%	262731
De 25 a 29 años	9,4%	256181
De 30 a 34 años	8,1%	222804
De 35 a 39 años	7,1%	193439
De 40 a 44 años	6,1%	165822
De 45 a 49 años	5,7%	154820
De 50 a 54 años	4,5%	124237
	Total	1380034

Fuente: (INEC, 2010), (INEC, 2018)

Según los datos del INEC (2018) la población del cantón Quito es de 2'735987 personas, y la población de entre 20 a 54 años es de 1'380034 personas.

3.3 Tamaño de muestra

La muestra se calculó mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times z^2 \times p \times q}{e^2 \times (N - 1) + z^2 \times p \times q}$$

Donde:

N es el tamaño de la población, 1'380.034 personas

e es el error de muestreo, estimado en el 5%

z es el valor z correspondiente a un error del 5% y una confianza del 95%, igual a 1.96

p, es la probabilidad de éxito u ocurrencia, en este caso se trabajó con un valor estándar de 0,50.

q, es la probabilidad de fracaso o no ocurrencia, es complementario a "p" (q=1-p), por tanto, es 0,50.

$$n = \frac{1380034 \times 1,96^2 \times 0,50 \times 0,50}{0,05^2 \times (1380034 - 1) + 1,96^2 \times 0,50 \times 0,50}$$

$$n = \frac{1325335,95}{3450,08 + 3,8415}$$

$$n = \frac{1325335,95}{3451,043} = 384,04 \approx 384 \text{ sujetos}$$

Según la muestra se requirió encuestad a 384 sujetos.

3.4 Métodos

El método aplicado fue el analítico sintético. De acuerdo con Bernal (2006, pág. 57) este método “estudio los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual (análisis), y luego se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis)”.

Para el estudio el análisis se desarrolló en todos los capítulos, pues se describieron los aspectos necesarios para determinar el entorno de la empresa, el mercado, los aspectos técnicos y la organización. Con todos estos datos se consolidó la información para realizar el análisis financiero y sintetizar la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

3.4 Información necesaria para el proyecto

Las necesidades de información describen los datos que se requerirán para la implementación del proyecto, y determinaron el tipo de técnicas aplicadas:

Tabla 2. Dimensiones, indicadores y necesidades de información

Dimensiones	Indicadores	Necesidades de información	Fuentes
Entorno empresarial	Oportunidades y Amenazas del entorno	Información del entorno político, económico, social y tecnológico Información sobre rivales, proveedores, clientes, servicios sustitutos y posibles ingresos	Bases de datos INEC, Banco Central del Ecuador Censo Nacional Económico, proyectos, planes de negocio en servicios similares
	Fortalezas y Debilidades del proyecto	Aspectos a favor del proyecto Aspectos en contra del proyecto	Planes de negocio en servicios similares
Mercado	Segmentos de mercado	Edad Género Nivel de estudios Ocupación Nivel de ingresos	Clientes potenciales

Dimensiones	Indicadores	Necesidades de información	Fuentes
	Interés en el servicio	Poseen oficina o lugar de trabajo Necesitan oficina o lugar de trabajo Se interesan en coworking Rango de precios dispuestos a pagar	Clientes potenciales
	Demanda insatisfecha	Competidores Utilización de servicio en competidores	Bases de datos, INEC

Fuente: Elaboración propia

3.6 Técnicas de recopilación de información

Para el levantamiento de datos de los clientes potenciales se utilizó como técnica la encuesta, mientras que para el resto de necesidades de información se utilizaron fichas bibliográficas y nemotécnicas.

3.8 Proceso de análisis de la información

Para interpretar los datos se siguieron los siguientes pasos:

- Los datos de las encuestas se tabularán en Microsoft Excel.
- Se importarán los datos a SPSS
- Se calcularán las tablas de frecuencias
- Se generarán las tablas cruzadas
- Se realizará la interpretación cualitativa de los datos cuantitativos.

CAPÍTULO IV.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 ESTUDIO DE MERCADO

Este tipo de estudio se refiere a una investigación destinada a obtener datos referentes al mercado, como las preferencias del cliente, la demanda del producto y la oferta de la competencia, que permitan establecer si el servicio propuesto tendrá aceptación por parte de los clientes.

4.1.1 Identificación del bien o servicio

El servicio sobre el cual se realiza el estudio de mercado se caracteriza por los siguientes aspectos:

Tabla 3. Servicios

Servicio	Coworking
Descripción	Espacios de alquiler compartidos para trabajo de oficina
Beneficios	Espacios amoblados Cubículos equipados con computador Internet wifi disponible Impresora, escáner Salas de reuniones Proyector para presentaciones Asesoría legal y jurídica Asesoría técnica Asesoría administrativa

Fuente: Elaboración propia

4.1.2 Aplicación de la encuesta/entrevista

Los resultados de la encuesta en forma de tablas estadísticas de frecuencias se encuentran en el Anexo 2. A continuación, se presentan los gráficos estadísticos de los resultados obtenidos:

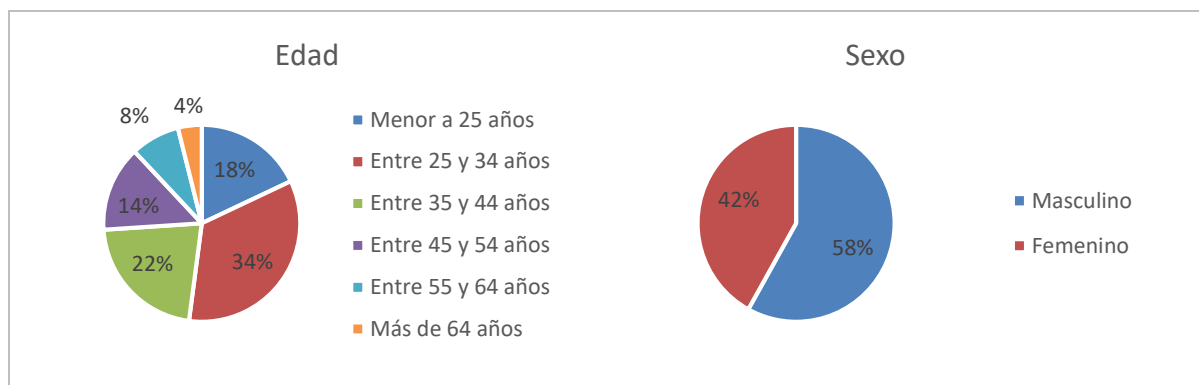


Figura 1. Edad y género

Fuente: Encuesta a clientes potenciales

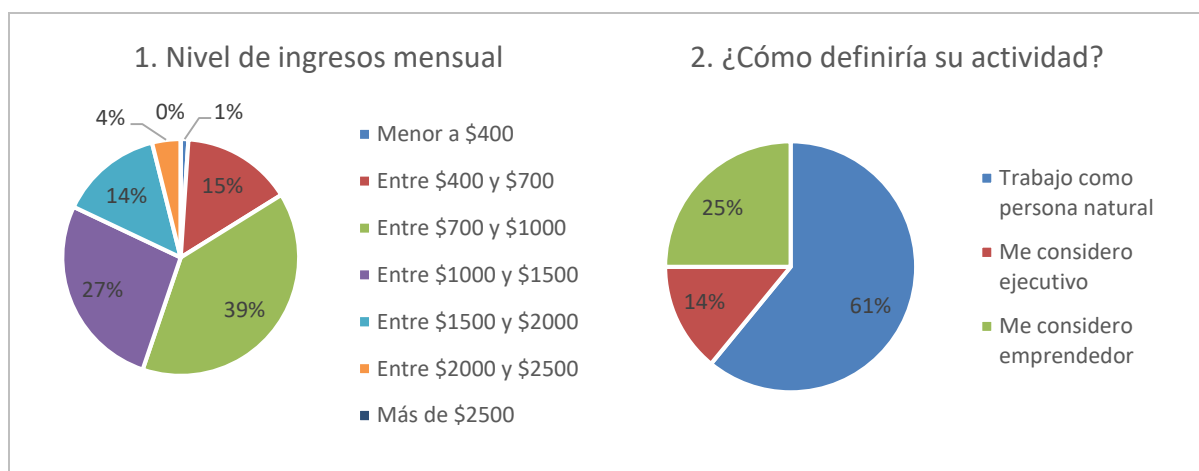


Figura 2. Nivel de ingresos mensual, y actividad

Fuente: Encuesta a clientes potenciales

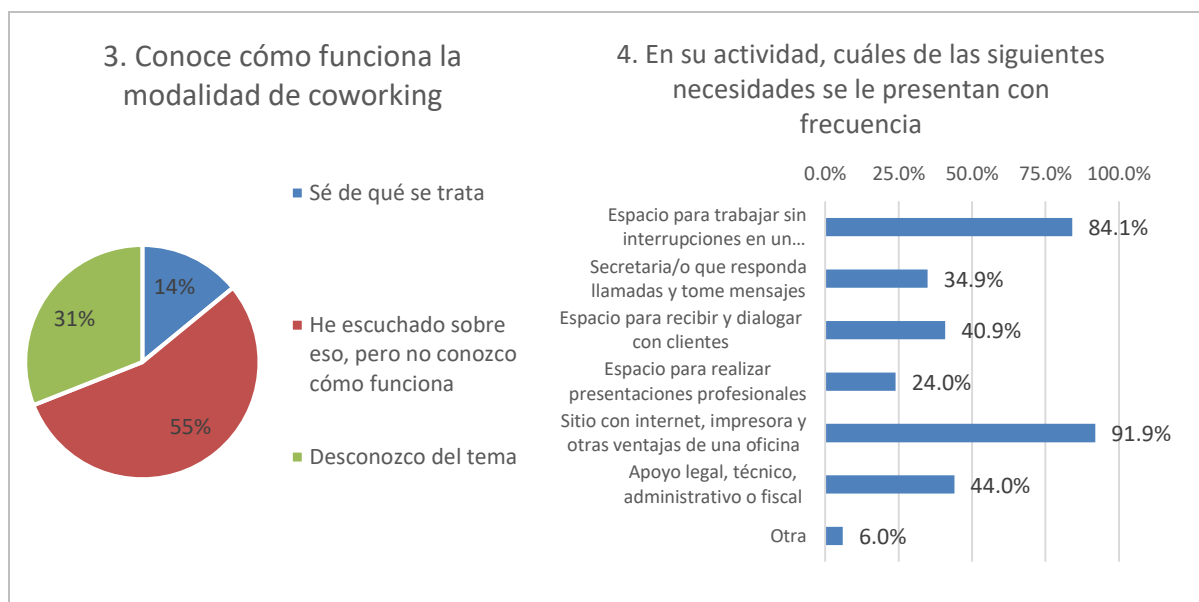


Figura 3. Conoce cómo funciona el coworking, y necesidades frecuentes

Fuente: Encuesta a clientes potenciales

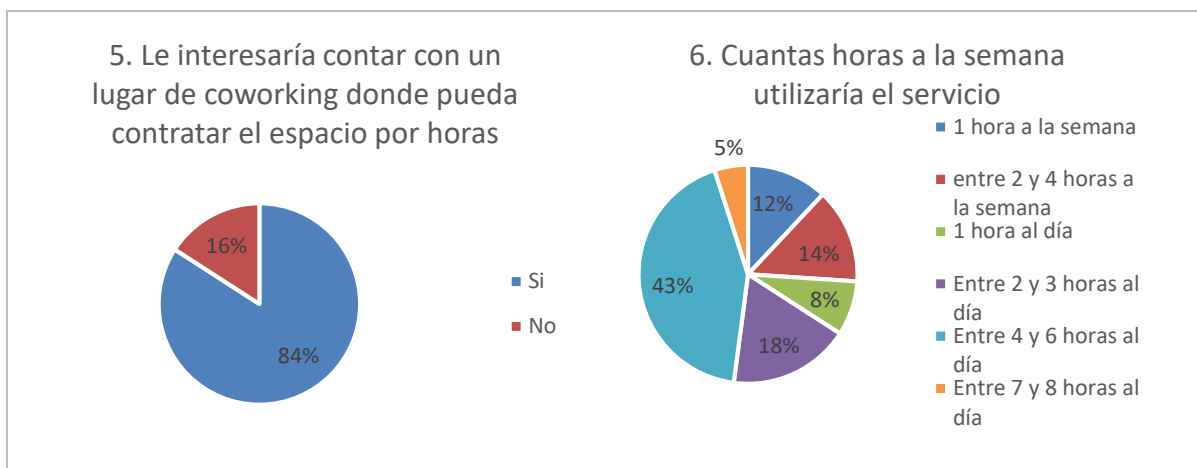


Figura 4. Interés de contar con un espacio de coworking y horas de uso

Fuente: Encuesta a clientes potenciales

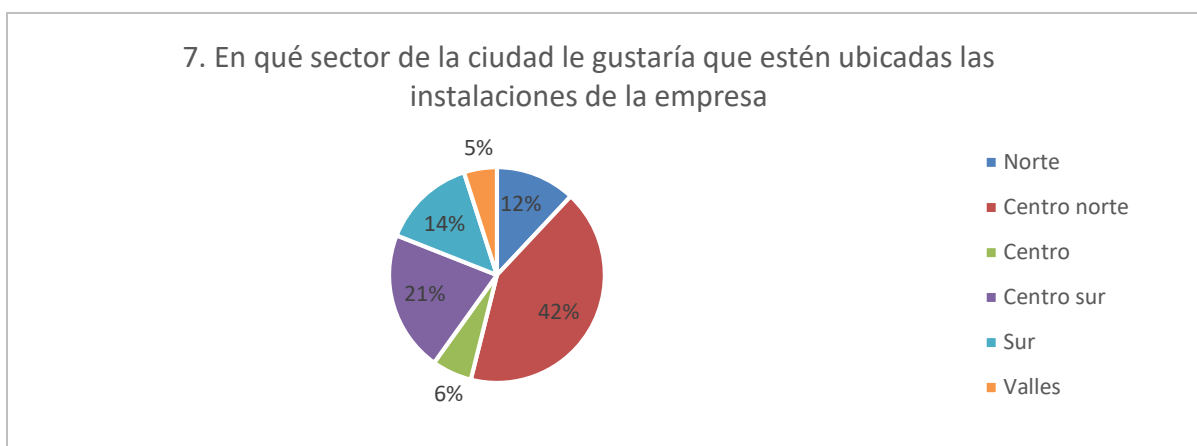


Figura 5. Sector donde le interesaría que se encuentre la empresa

Fuente: Encuesta a clientes potenciales

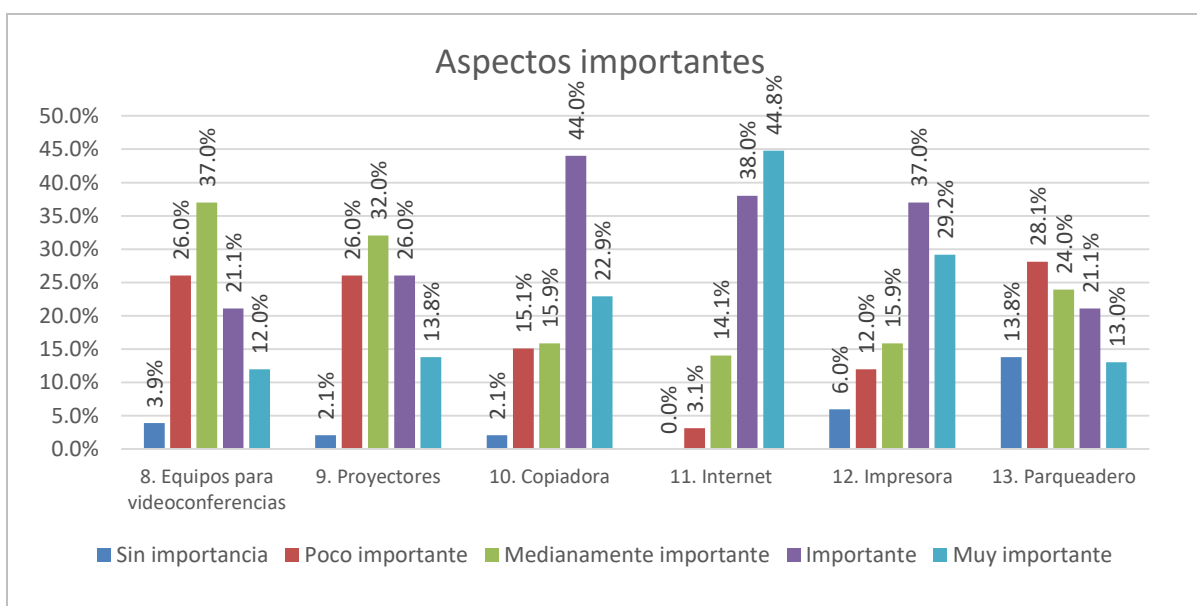


Figura 6. Aspectos importantes

Fuente: Encuesta a clientes potenciales

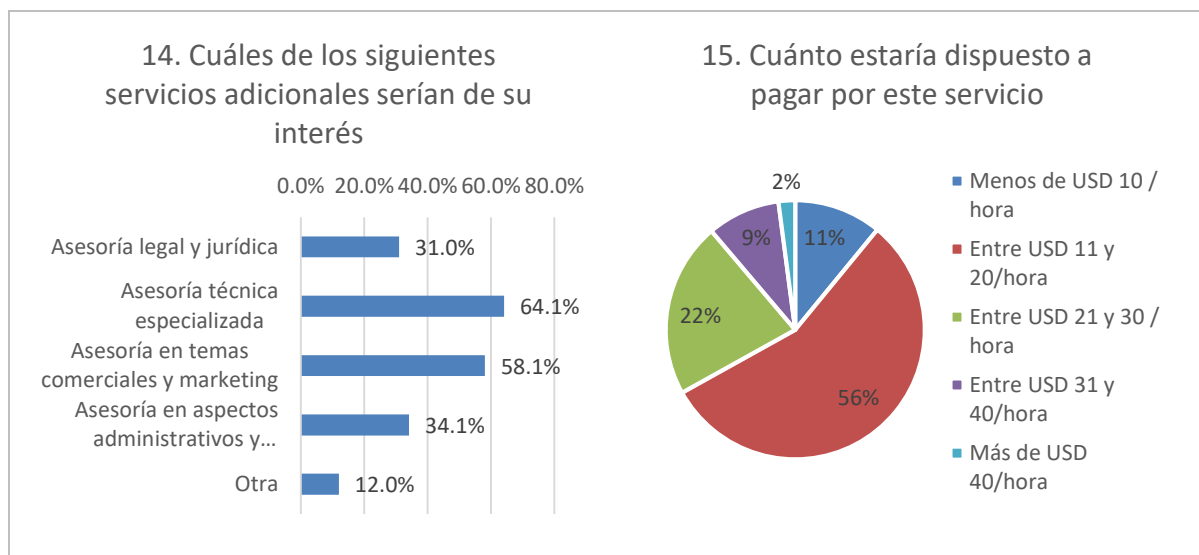


Figura 7. Servicios de interés y valor que pagaría por el servicio

Fuente: Encuesta a clientes potenciales

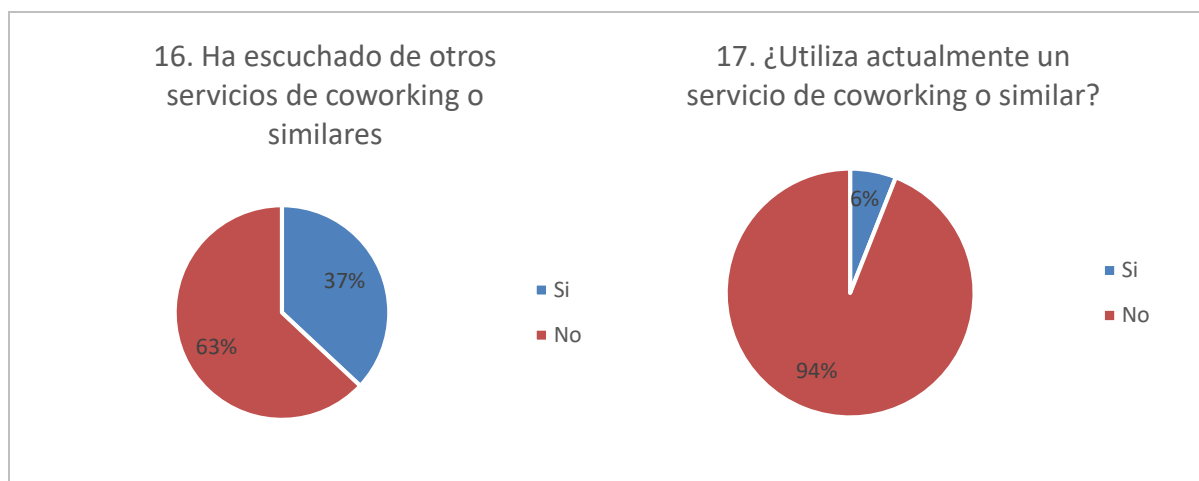


Figura 8. Conocimiento de otros servicios de coworking

Fuente: Encuesta a clientes potenciales

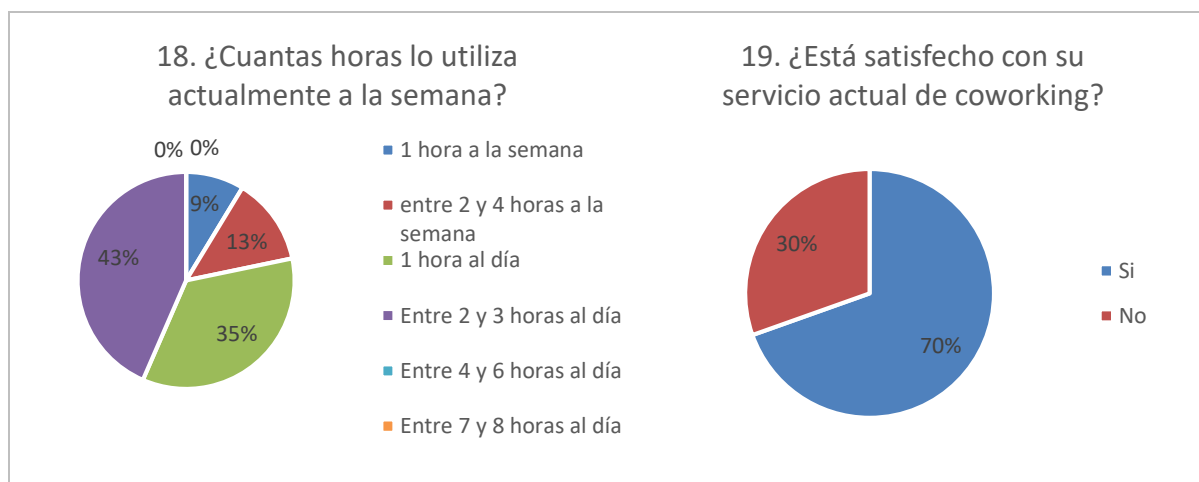


Figura 9. Horas de uso otros servicios coworking y satisfacción cliente

Fuente: Encuesta a clientes potenciales

Según las encuestas, se llegó a los siguientes hallazgos:

- La mayor parte de clientes potenciales tiene entre 25 y 44 años.
- La mayor parte de los encuestados, el 58%, es de sexo masculino.
- El nivel de ingresos mensual es de 700 a 1000 en la mayoría de casos.
- La mayor parte de los encuestados trabaja como persona natural.
- Poco más de la mitad de encuestados ha escuchado sobre el coworking pero no conoce cómo funciona.
- Las principales necesidades son contar con un espacio para trabajar sin interrupciones en un escritorio, y sitio con internet, impresora y otras ventajas en una oficina.
- Al 84% de encuestados le gustaría contar con un lugar de coworking.
- El 43% utilizaría entre 4 y 6 horas al día el servicio, siguiéndole un 18% que lo haría entre 2 y 3 horas diarias.
- Al 42% le gustaría que la empresa se encuentra en el sector centro norte de la ciudad.
- Los aspectos más importantes para los clientes encuestados son contar con internet, copiadora e impresora.
- En cuanto a servicios de mayor interés está la asesoría técnica especializada y la asesoría en temas comerciales y de marketing.
- El 56% dice que pagaría entre 11 y 20 dólares la hora.
- El 63% ha escuchado de otros servicios de coworking pero solo el 6% de encuestados dice haber utilizado o utiliza actualmente este tipo de servicios.
- La mayoría de los usuarios que utilizan actualmente un servicio de coworking dice utilizar actualmente estos servicios entre 2 y 3 horas diarias.
- El 70% de quienes utilizan actualmente un servicio de coworking están satisfechos con el mismo.

4.2 LA DEMANDA

4.2.1 Variables

Para el cálculo de la demanda se utilizarán las siguientes variables:

- Población de Quito, año 2019, entre 20 y 55 años.
- Tasa de intención de emprendimiento
- Porcentaje de Interés en utilizar el servicio

4.2.2 Cálculo de la demanda

Según los datos de la tabla 1, la población objetivo se encuentra entre los 20 y 54 años de edad, que suman para el año 2019, un total de 1'380034 personas. No obstante, para el negocio es de interés aquellas personas que laboran de forma independiente, por lo que se tomará en cuenta la tasa de intención de emprendimiento para el Ecuador según el Global Entrepreneurship Monitor (2017), la cual refleja la probabilidad de surgimiento nuevos emprendedores. Para el año 2017 esta tasa se ubicó en 48,18%. Además, se considera el 84% de interés de los encuestados en contratar el espacio de coworking según los datos de la figura 4:

Tabla 4. Cálculo de la demanda potencial

Población Quito 2019 (20 a 54 años)		1380034
Tasa de intención de emprendimiento	48,18%	664900
Interés en el servicio	84%	558516
Demanda potencial en cantidad de usuarios		558516

Fuente Elaboración propia

4.2.3 Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda no se cuenta con datos históricos, por lo que se aplicó una proyección mediante la tasa de crecimiento poblacional para Quito según el INEC, para el cálculo de la demanda futura:

Tabla 5. Proyección de la demanda

	Año	Demanda	Tasa de crecimiento poblacional
0	2019	558516	1,51%
1	2020	566950	1,51%
2	2021	575511	1,51%
3	2022	584201	1,51%
4	2023	593022	1,51%
5	2024	601977	1,51%

Fuente: Elaboración propia

4.3 LA OFERTA

Para el cálculo de la oferta se ha considerado los negocios que actualmente ofrecen servicios de coworking en Quito, sin embargo, ante la ausencia de datos cuantitativos sobre su oferta, se utilizó la pregunta 17 para estimar, dentro de la misma muestra, cuantas personas ocupan actualmente un servicio de coworking.

4.3.1 Listado de competidores

Entre las empresas que ofrecen servicios de coworking en Quito, se encontraron las siguientes:

- WorkQ
- Bussiness Flex
- The Roof Coworking
- Office Share
- Business Center
- Impaqto
- Innovacenter
- OfficeHelp
- Coworkinn
- Coworking Personalizalo.net

Un punto a señalar es que la mayor parte de los servicios de coworking actuales se manejan bajo paquetes mensuales y no un pago por hora. Además, este modelo de negocio implica que estas entidades manejen una cartera de clientes de entre 50 y 80 clientes rotativos mensuales según el tamaño de las mismas (por ejemplo, OfficeHelp menciona en su sitio web tener 69 clientes rotativos, WorQ señala tener 30 clientes).

4.3.2 Cálculo de la oferta

De acuerdo con la pregunta 17, el 6% de encuestados utiliza actualmente un servicio de coworking:

Tabla 6. Cálculo de la oferta

Población		1380034
Tasa de intención de emprendimiento	48,18%	664900
Clientes actuales de Coworking	6%	39894
Oferta en cantidad de usuarios		39894

Fuente: Elaboración propia

4.3.3 Proyección de la oferta

No se tienen datos históricos sobre la oferta, por tanto, la proyección de la misma se la realizará mediante la tasa de crecimiento empresarial. Esta tasa se obtiene a partir de la cantidad de empresas anuales y la variación de las mismas según los datos del INEC. Para el año 2019 la tasa de crecimiento empresarial es de 0,40%.

Tabla 7. Proyección de la oferta

Año	Oferta	Tasa de crecimiento empresarial
2019	39894	0,40%
2020	40055	0,40%
2021	40217	0,40%
2022	40379	0,40%
2023	40542	0,40%
2024	40706	0,40%

Fuente: Elaboración propia

4.3.4 Determinación de la demanda insatisfecha

Tabla 8. Cálculo de la demanda insatisfecha

Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
558516	39894	518622
566950	40055	526895
575511	40217	535294
584201	40379	543822
593022	40542	552480
601977	40706	561271

Fuente: Elaboración propia

4.3.5 Determinación del mercado objetivo.

Según los datos de la encuesta, se pudo definir el mercado objetivo bajo los siguientes parámetros:

- Clientes hombres y mujeres
- De entre 25 y 44 años
- Con ingresos mensuales de entre \$ 700 a \$ 1500.
- Con actividad como independiente.

4.4 LOS PRECIOS

4.4.1 Precios del mercado

Los precios actuales son muy variables, como también lo son los paquetes ofrecidos por la competencia. Así, se pueden señalar los siguientes valores:

Tabla 9. Precios referenciales de competidores

Empresa	Precios
CoWorking Personalizalo.net	Pase diario 8 horas : \$ 10,00 Paquete oficina 4 personas, 160 horas /mes: \$ 249,00 Plantemporal 80 horas / mes \$ 59,00
CoWorkInn	220 horas al mes, 2 personas: \$ 159,00 flex \$ 219,00 premium 160 horas al mes, \$ 129,00 flex; \$ 189,00 premium 80 horas al mes \$ 89,00 flex, \$ 119,00 premium 8 horas un día \$ 19,00
WorkQ	160 horas coworking, \$ 190 80 horas coworking, \$ 120,00 40 horas \$ 80,00

Además, existen servicios de oficinas privada de alquiler en BusinessFlex y Business Center, que oscilant entre \$ 5,00 /hora a \$ 9,00 / hora.

4.5 LA COMERCIALIZACIÓN

4.5.1 *Canales de comercialización*

- Venta directa en las instalaciones de la empresa
- Venta vía telefónica, Whatsapp
- Venta vía internet mediante contacto al sitio web empresarial
- Venta mediante representante empresarial que visite a estudiantes de último año en instituciones de educación superior

4.5.2 *Promoción y publicidad*

- Sitio web empresarial
- Perfil en redes sociales
 - Twitter
 - Instagram
 - Facebook
- Publicidad en línea

4.6 ESTUDIO TÉCNICO

La parte técnica del proyecto presenta los aspectos operativos que permitirán iniciar sus operaciones, entre los que cuentan el tamaño, la localización, el proceso de servicio, el análisis organizacional que implica el direccionamiento estratégico de la empresa a crearse, y un estudio legal para tal efecto.

4.6.1 *Estudio del Tamaño*

Para calcular el tamaño óptimo del proyecto se consideraron 3 elementos: la demanda potencial insatisfecha, la posibilidad de tener un espacio suficientemente grande para proveer el servicio; y también la disponibilidad de capital para iniciar las operaciones.

4.6.1.1 *Capacidad del proyecto*

De acuerdo a los servicios establecidos para el proyecto, en el Anexo 3 se desglosan las cantidades de espacios y el número máximo de horas que se podrían otorgar para cada uno, en base a un horario de lunes a sábado. Datos que se consolidan en 71.040 horas anuales, como se observa a continuación:

Tabla 10. Capacidad del proyecto en horas de servicios

Descripción	Horas semana	Horas mes	Horas Año
Cubículos pequeños	888	3.552	42.624
Estaciones aisladas	444	1.776	21.312
Oficinas privadas	148	592	7.104
Salas reuniones	148	592	7.104
Sala de trabajo	74	296	3.552
Asesor legal	45	180	2.160
Asesor técnico	45	180	2.160
Asesor administrativo	45	180	2.160
Horas al año	1.480	5.920	71.040

4.6.1.2 Factores que condicionan el tamaño del proyecto

Con el fin de determinar el tamaño óptimo del proyecto, se consideraron diversos aspectos, entre los que destacan:

- La demanda potencial de personas que contratarían el servicio, considerando la tabulación de la encuesta aplicada.
- El tamaño de las oficinas de los edificios de la zona Norte de Quito, en los que se podría iniciar las operaciones del proyecto.
- La capacidad de inversión que tendrían los socios del proyecto.
- La posibilidad de obtener financiamiento de entidades bancarias o cooperativas.
- La estabilidad económica del país, que afecta en la intensión de emprendimiento de las personas naturales.

4.6.1.3 Tamaño óptimo del proyecto

Con estas consideraciones, se esperaría una ocupación de la capacidad instalada del proyecto entre el 66% y 74% de la capacidad máxima. En el Anexo 3 se incluyen algunos cálculos de utilización de capacidad instalada, en función de las siguientes horas anuales para cada uno de los servicios principales del proyecto:

Tabla 11. Oferta del proyecto en horas anuales

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cubículos pequeños	27.706	28.814	29.966	30.865	31.483
Estaciones aisladas	14.918	15.515	16.136	16.620	16.952
Oficinas privadas	3.907	4.063	4.226	4.353	4.440
Salas reuniones	5.683	5.911	6.147	6.331	6.458
Sala de trabajo	2.842	2.955	3.073	3.166	3.229
Asesor legal	1.296	1.348	1.402	1.444	1.473
Asesor técnico	1.080	1.123	1.168	1.203	1.227
Asesor administrativo	648	674	701	722	736
Horas al año	46.531	48.392	50.328	51.838	52.875

Para establecer la cobertura del proyecto, se tomó como punto de partida a la demanda insatisfecha en horas, considerando los datos de la Tabla 8, multiplicados por 25, cifra que corresponde al promedio de horas de cada posible interesado, de acuerdo a los resultados de la pregunta 6. Luego con esos datos, se pudo vislumbrar la cobertura que dará el proyecto, que oscila entre 0,3% y 0,4% durante los 5 primeros años de su operación.

Tabla 12. Cobertura del proyecto en horas anuales

Año	Demanda insatisfecha en horas	Oferta proyecto en horas	Cobertura en horas
1	13.172.362	46.531	0,35%
2	13.371.265	48.392	0,36%
3	13.573.171	50.328	0,37%
4	13.778.126	51.838	0,38%
5	13.986.176	52.875	0,38%

Para lograr esta capacidad instalada, así como el tamaño óptimo establecido para el proyecto en sus primeros 5 años de operación, se requiere una oficina grande de aproximadamente 210 m², cuyo diseño tentativo podría ser el siguiente:

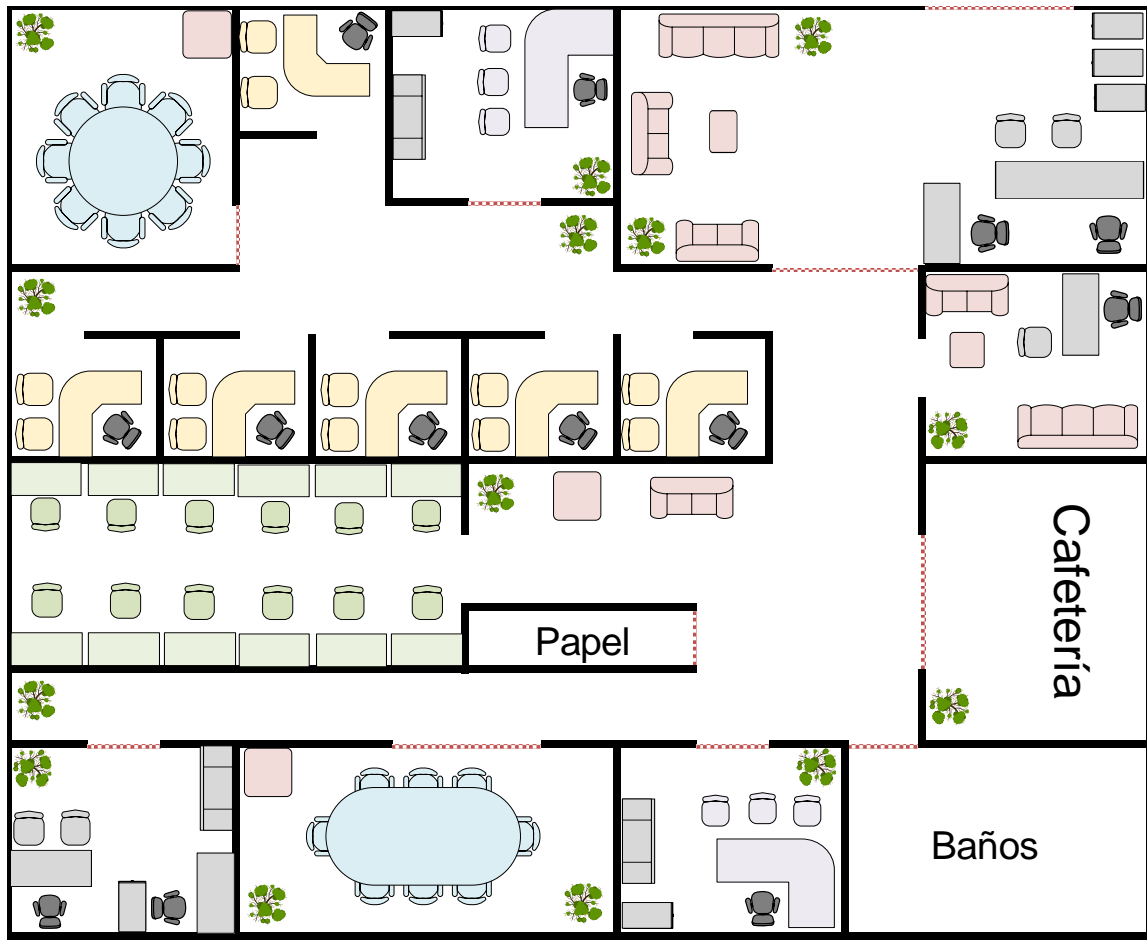


Figura 10. Diseño del proyecto

4.6.2 Estudio de Localización

Este apartado permitirá evidenciar aquellos criterios aplicados para definir una ubicación que sería conveniente para el funcionamiento exitoso del proyecto en sus primeros años. La locación tiene una connotación especial para el éxito de la operación, ya que depende del sitio escogido, así como de la publicidad adecuadamente enfocada, para dar a conocer los servicios de coworking, y tener una utilidad para los futuros clientes.

4.6.2.1 Definir la proximidad y disponibilidad del mercado y las materias primas

En cuanto al mercado, de acuerdo a la información levantada por medio de las encuestas, en los resultados de la pregunta 7 se pudo verificar que más de la mitad de las personas interesadas (54%), prefieren una ubicación del servicio en el sector norte de la urbe capitalina.

Esta ubicación también es beneficiosa para los insumos que se requerirían para brindar el servicio de coworking; que, aunque son pocos, una buena parte de los posibles proveedores cuenta con oficina en el sector norte de la urbe capitalina.

4.6.2.2 Medios de transporte

Otro elemento relevante al momento de escoger la ubicación del proyecto fue el transporte, el que tiene relación directa con las vías de acceso que tendrían los colaboradores, los clientes e incluso proveedores para acceder con facilidad. En ese sentido, se procedió a seleccionar un edificio que esté en una zona cercana a vías de acceso de transporte público, pero que tenga cierto nivel de privacidad.

4.6.2.3 Disponibilidad de servicios públicos

En el sector norte de Quito existe provisión total de los servicios básicos como son: agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, iluminado público, recolección de basura, redes de provisión de línea telefónica fija, e incluso de servicio de internet, que es será un factor de vital importancia para ofrecer un servicio al nivel de lo que requieren los futuros clientes del proyecto.

4.6.2.4 Definición de la mano de obra que requiere el proyecto

De acuerdo al análisis efectuado del personal, se pudo validar la necesidad de contar con 5 personas fijas:

- Gerente general: representante legal y encargado de administrar el proyecto, así como de rendir cuentas ante los propietarios y las entidades de control.
- Asistente: que serán los responsables de tratar directamente con los clientes y gestionar todas sus necesidades, ya sea que estén o no incluidas en los servicios que se proveerá. Así también darán apoyo en todas las actividades administrativas que se requieran por su línea de supervisión directa.
- Auxiliar SSGG: efectuar actividades de limpieza, conserjería y mensajería del proyecto, por lo que tomarán contacto con clientes y con personas externas.

Además a esto, se determinó la necesidad de contar con servicios de apoyo en actividades como la contable y de marketing. Finalmente, se tendrá acceso a dos asesores que trabajen

por demanda con los clientes del proyecto, el uno que deberá tener suficiente experiencia en cuanto a temas legales y jurídicos, y el segundo en temas técnicos, financieros y administrativos de emprendimientos.

4.6.2.5 Análisis de micro localización

La elección de una locación que sea adecuada a la necesidad del proyecto, se eligieron 3 posibles lugares dentro del perímetro Centro norte de Quito:

- Opción 1: sector comprendido desde la Av. Naciones Unidas hacia el norte, entre las Avs. América y 6 de Diciembre.
- Opción 2: sector desde la Av. Orellana hasta la Av. Eloy Alfaro, y de la Av. 10 de Agosto hacia la Av. Amazonas.
- Opción 3: sector de la Mariscal que va desde la Av. Colón hacia la Av. Patria.

Para escoger la opción adecuada se trabajó con 7 factores que fueron comparados para cada locación posible, siendo la segunda aquella que conviene al proyecto, tal como consta en la siguiente Tabla. Se adjunta la referencia de la microlocalización, tomada de *Googlemaps*, como Anexo 4.

Tabla 13. Matriz de localización

Peso	Factor de localización	Opción 1: Quicentro		Opción 2: La Pradera		Opción 3: Mariscal	
		Calif.	Puntaje	Calif.	Puntaje	Calif.	Puntaje
20%	Mercado potencial	3	0,6	3	0,6	2	0,4
10%	Competencia	2	0,2	2	0,2	3	0,3
20%	Locales disponibles	3	0,6	3	0,6	1	0,2
15%	Precios de arriendo	2	0,3	3	0,45	2	0,3
15%	Seguridad zonal	2	0,3	2	0,3	1	0,15
10%	Acceso vial	3	0,3	3	0,3	2	0,2
10%	Aspectos ambientales	2	0,2	2	0,2	2	0,2
100%	TOTAL		2,5		2,65		1,75

En la tabla se puede verificar una calificación de cada factor de 3 a 1, siendo 3 la mejor evaluación en ese elemento. En ese contexto, y considerando los pesos colocados en cada factor, la opción 2 tuvo la mejor puntuación, seguida muy de cerca por la 1.

4.6.2.6 Factores locacionales

Los factores analizados permitieron una corta diferencia entre las dos primeras opciones; sin embargo, la ganadora fue la segunda que se ubica entre la Av. Orellana y Av. Eloy Alfaro, desde Av. 10 de Agosto hasta Av. Amazonas.

- Mercado: el sector ganador se encuentra dentro del marco de varias empresas y emprendedores.
- Competencia: si bien existe competencia en la opción escogida, existe una importante presencia de los interesados en el servicio que ofrecerá el proyecto.
- Disponibilidad de locales: tanto en la opción 1 como en la 2 existen algunos edificios que cumplen características de interés para el proyecto.
- Precios de alquiler: los precios son más bajos en la opción 3, pero las condiciones de los edificios no se alinean a la necesidad del proyecto. Los valores de la opción 1 son más altos que de la 2, por lo que la nota reflejada en la Matriz de localización otorgó mejor puntaje total a esta última.
- Seguridad: tanto la opción 1 como la 2 son relativamente seguras y tienen un importante movimiento comercial y empresarial.
- Vías de acceso: Si bien la ciudad de Quito tiene problemas de tránsito vehicular en algunas horas del día, la opción 3 sería la menos favorecida en cuanto a vías, por estar cerca al centro de la urbe, en donde el tránsito se complica más.

4.6.2.7 Otros factores locacionales

Además de los factores explicados en el punto anterior, se consideraron algunos elementos ambientales de las opciones analizadas, entre los que se incluye: niveles de ruido, iluminación, contaminación del aire, horarios de recolección de basura, entre otros.

En estos elementos tanto la opción 1 como la 2 tuvieron una buena calificación mientras que la opción 3 no presenta características adecuadas para establecer el proyecto en dicha zona.

4.6.3 Ingeniería del Proyecto

Este punto detalla la manera en cómo funcionará el proyecto, que para este caso puntual, trata sobre el servicio de coworking a la población que trabaja de manera independiente, o quiere emprender en el sector centro norte de la ciudad de Quito. Para esto, a continuación se presenta el proceso de servicio.

4.6.3.1 Proceso de servicio

El servicio será el puntal que, junto con la infraestructura, genere la ventaja competitiva respecto de la competencia existente. Por esto, es necesario que el personal que trabaje directamente con el cliente, tenga la formación, pero sobre todo la actitud necesaria para que cada coworker se sienta cómodo, atendido e importante en esta comunidad laboral.

En ese sentido, se ha planteado un proceso que muestra una actitud atenta por parte de los Asistentes del proyecto, quienes cumplen una función de acompañamiento y asistencia a cada uno de los coworkers, sin importar el tiempo que hayan contratado, o incluso el tamaño o precio del espacio utilizado. Esto permitirá que los clientes se sientan atendidos y estén contentos de seleccionar esta opción de trabajo.

Tabla 14. Descripción del proceso de servicio

No.	Responsable	Actividad	Detalle
		Inicio del proceso	
1	Auxiliar SSGG	Limpiar y ordenar el espacio y los muebles	
2	Asistente	Dar bienvenida al cliente	En caso que aplique, entrega mensajes para cliente
3	Cliente	Ingresar a la empresa	
	Cliente	¿Requiere computador?	
4	Cliente	Requerir computador	Requerir Desktop o Laptop
5	Asistente	Entregar un computador	Entregar según disponibilidad
6	Asistente	Registrar servicio para incluir en factura	Desktop p Laptop
7	Cliente	Trabajar en el espacio contratado	Cubículo, Estación u Oficina
	Cliente	¿Requiere bebida?	
8	Cliente	Requerir bebida	Café, té o agua
9	Asistente	Entregar bebida solicitada	Café, té o agua
	Cliente	¿Requiere impresión?	
10	Asistente	Ayudar con la impresión	Impresión, copia o escaneado
11	Asistente	Registrar servicio para incluir en factura	Impresión o copia
12	Cliente	Recibir la impresión solicitada	Impresión, copia o escaneado
	Cliente	¿Requiere asistencia?	
13	Asistente	Asistir a cliente	Llamadas, elaboración de cartas, conexión a internet
14	Cliente	Recibir asistencia solicitada	Llamadas, elaboración de cartas, conexión a internet
	Cliente	¿Requiere entregas?	

No.	Responsable	Actividad	Detalle
15	Asistente	Coordinar entrega	Sobres o paquetes
16	Auxiliar SSGG	Realizar entrega y confirmar a cliente	Transportar sobres o paquetes a su destinatario
17	Cliente	Recibir confirmación de la entrega efectuada	Sobres o paquetes
	Cliente	¿Requiere asesoría?	
18	Asistente	Coordinar con Asesor el apoyo	Legal, jurídico, técnico o administrativo
19	Asesor externo	Otorgar al cliente el asesoramiento requerido	Legal, jurídico, técnico o administrativo
20	Asistente	Registrar servicio para incluir en factura	Legal, jurídico, técnico o administrativo
21	Cliente	Recibir asesoramiento solicitado	Sobres o paquetes
22	Cliente	Salir de la oficina	En caso de haber solicitado PC, devolverlo
23	Asistente	Despedir a cliente	En caso de haber entregado PC, recibirlo
24	Asistente	Recibir mensajes para cliente	
		Fin del proceso	

Es importante aclarar que, si es que el cliente tiene una necesidad diferente a las expuestas dentro del proceso, que se entiende son las recurrentes, el Asistente verificará la posibilidad de atenderla, consultando con el Gerente general, para mantener un estándar de servicio que no afecte al desempeño de los demás coworkers.

4.6.3.2 Flujogramas del proceso de servicio

En función del proceso establecido, el flujograma sería el siguiente:

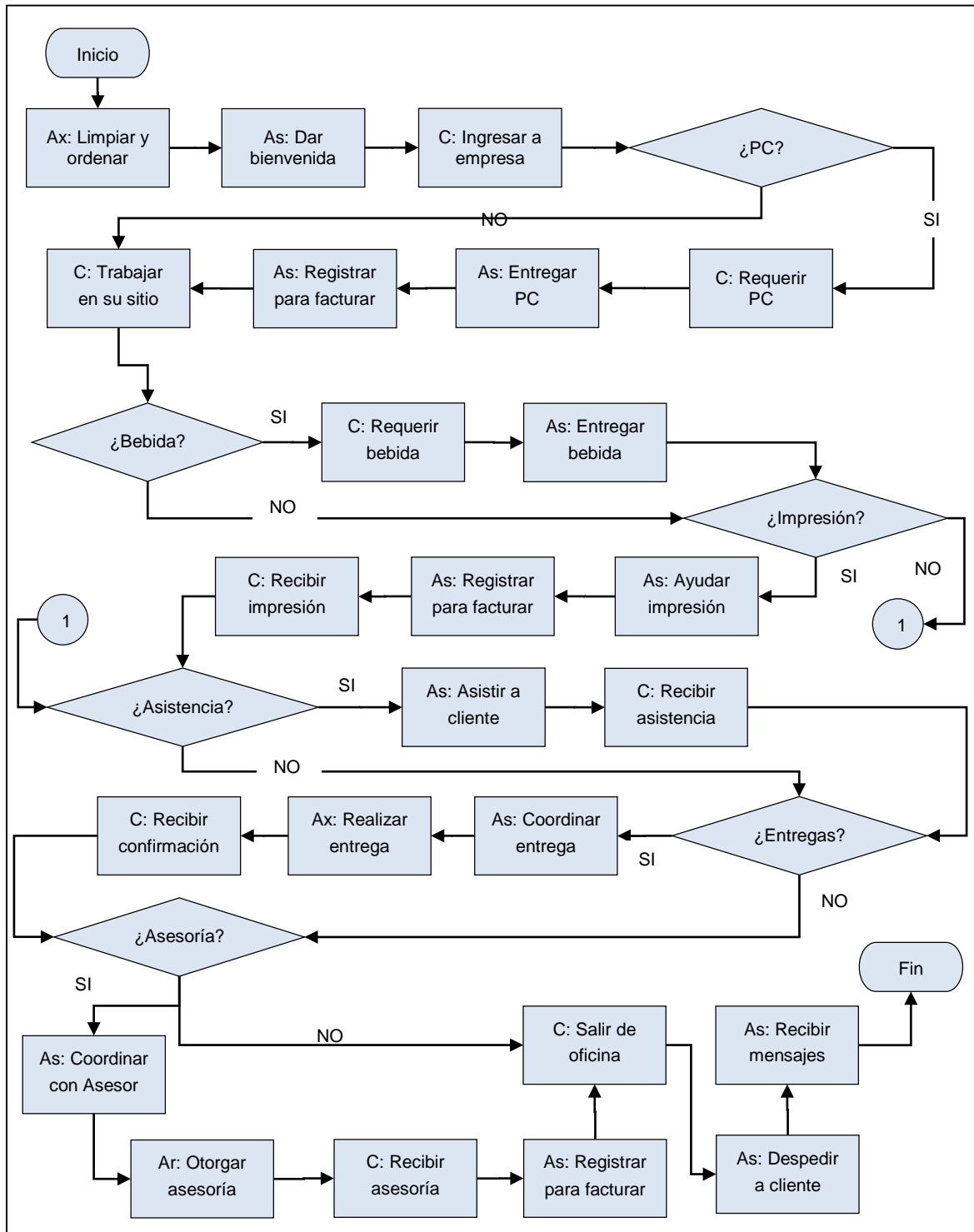


Figura 11. Flujograma del proceso

Nota: C = Cliente; As = Asistente; Ax = Auxiliar SSGG; Ar = Asesor

4.6.4 Análisis Organizacional

El proyecto pretende crear una empresa que se constituya legalmente, y que tenga una clara orientación hacia el servicio al cliente, como un punto fuerte de su competencia en el mercado, en el que existen algunas opciones de coworking. Por esto, a continuación, se mencionan de manera concreta algunos aspectos importantes del direccionamiento estratégico para guiar los inicios del proyecto.

4.6.4.1 Visión

Se propone la siguiente declaración de visión para la nueva empresa:

“Hasta el año 2024 constituirse como una empresa de servicios de coworking reconocida y preferida en el sector centro norte de la ciudad de Quito, principalmente por la calidad de su servicio, por el ambiente de trabajo, asistencia, asesoría, comodidad y atención amable a sus clientes, generando valor para los propietarios, la sociedad, así como también para la economía y desarrollo del país.”

En esta declaración se deben resaltar los siguientes elementos:

- Se fija una fecha en la que se verificará el cumplimiento de la situación deseada, la cual coincide con el quinto año de operación que será proyectado en el presente planteamiento.
- Como punto más importante de logro, está el ser reconocida y preferida por los emprendedores y trabajadores independientes del sector centro norte de la ciudad, donde será localizada.
- Como soporte para alcanzar la situación deseada se describen características de calidad en el servicio, buen ambiente de trabajo, asistencia y asesoría en temas de interés a los clientes, comodidad y buen trato.
- La finalidad de esta meta será el contribuir con la sociedad y el país, pero también generar valor para los propietarios de la empresa creada.

4.6.4.2 Misión

En cuanto a la misión de la empresa a crearse, se propone la siguiente declaración:

“Somos un emprendimiento ecuatoriano que ofrece espacios de coworking con altos estándares de calidad, asistencia y asesoría, garantizando un ambiente acogedor, agradable y de confort, en favor del bienestar de los emprendedores o trabajadores independientes de la ciudad de Quito.”

En esta declaración se puede comentar lo siguiente:

- Resaltar el hecho de que la empresa también constituye un emprendimiento local de este país, para identificarse con los potenciales clientes.
- Detallar las características que son de importancia para los clientes como calidad, asistencia, asesoría, ambiente acogedor, confort, etc.
- Como tercer punto se describe a los clientes: emprendedores y trabajadores independientes que buscan un espacio adecuado para realizar su gestión.

4.6.4.3 Objetivos estratégicos

Como objetivos estratégicos se han planteado los siguientes lineamientos, que se desprendieron de la declaración de la visión, y están incluidos en las proyecciones de los resultados:

- Alcanzar al menos el 0,4% de cobertura del mercado potencial de la urbe capitalina, de las horas determinadas como demanda potencial insatisfecha, en un período de los 5 primeros años de operación.
- Incrementar los clientes y la contratación de horas de las instalaciones ofrecidas, en al menos 4% para el segundo y tercer año de operación; cifra que debe continuar al menos como un 2% anual hasta el quinto período de funcionamiento de la empresa.
- Generar ganancias netas que superen el 10% de las ventas totales a partir del segundo año de operación, en el que ya no se tiene el impacto de los gastos de constitución.
- Lograr una recuperación de la inversión de los propietarios hasta al cuarto año de la operación de la empresa.

- Crear un ambiente de trabajo adecuado para la generación del desempeño establecido para los colaboradores, pero también que incida en el bienestar de los clientes de la empresa.

4.6.4.4 Políticas

Entre las principales políticas que se puede resaltar serán las que encaminen el logro de los objetivos planteados, se mencionan las siguientes:

- Atención al cliente:
 - Mantener un trato amable, atento y cordial, así como un lenguaje respetuoso a toda persona interesada y/o cliente de la empresa en todo momento. En caso de que exista alguna situación fuera de estas características, se canalizará al coworker hacia Gerencia.
 - Asistir en toda duda que requiera el cliente o interesado, mostrando siempre que se le brinda total atención a sus necesidades.
 - Apoyar al coworker en sus requerimientos, siempre que estos mantengan el orden y la calidad del ambiente de trabajo para las demás personas, en relación con el reglamento establecido.
 - Mantener durante todo el tiempo de atención limpieza y orden de los puestos de trabajo, espacios de reunión, pasillos, cafetería y baños.
- Personal:
 - Contratar personal que tenga el conocimiento, pero sobre todo, la actitud de una buena atención al cliente, y este presto a asistir en todo momento a los coworkers.
 - Cancelar los valores por compensación económica de manera cumplida con los colaboradores hasta el día 3 del mes siguiente. Así también cumplir con las fechas determinadas por la ley para el pago de los beneficios adicionales y aguinaldos.
 - Realizar reuniones semanales de trabajo, los días sábados, para revisar el cumplimiento del desempeño esperado, pero también para escuchar las sugerencias del personal que aporten a la mejora del servicio.
- Abastecimiento:

- Todo requerimiento de compra debe ser validado y previamente aprobado por el Gerente antes de que sea procesado, para evitar compras innecesarias o en cantidades equivocadas.
- Para realizar una compra, se deben tener al menos dos proformas de proveedores que no sean de un mismo grupo económico.
- Antes de cotizar con un proveedor una compra recurrente, éste debe ser evaluado y si es posible visitado para comprobar la capacidad de venta de los productos o servicios requeridos, para garantizar la continuidad operativa.
- Luego de cada entrega por parte del proveedor, se efectuará una evaluación para constatar que hayan sido cumplidas las condiciones, cantidades y características, en caso de haber inconvenientes se tomará acción inmediata, y no se permitirá dos fallas seguidas o tres en un semestre.
- Instalaciones y bienes:
 - Los espacios e instalaciones deben cuidarse de manera constante para mantener el nivel de servicio a los clientes. No se permite que ninguna persona, ya sea colaborador o coworker, pretenda alterar o dañar la decoración, mobiliario, equipos o infraestructura, definitiva o temporalmente. Toda necesidad de modificación debe ser primero coordinada con los Asistentes para apoyar o negar el cambio.
 - Si es que por error o negligencia un coworker o colaborador daña o afecta la infraestructura o un bien de la empresa, deberá ser responsable de cubrir con los gastos necesarios para corregir tal desperfecto.
 - Solamente los Asistente podrán cambiar de manera mensual la decoración de los ambientes de trabajo, según lo que Gerencia haya planificado, dichas modificaciones no se deberán alterar.
 - En el caso de cumpleaños de un coworker, como parte del kit se colocarán globos en su lugar habitual de trabajo durante el día de su onomástico; tal cambio lo realizarán y retirarán los Asistentes.

4.6.4.5 Organigrama estructural

La estructura organizacional requiere 4 áreas claramente identificadas, las que se presentan en la siguiente gráfica, dirigidas por la Gerencia general:

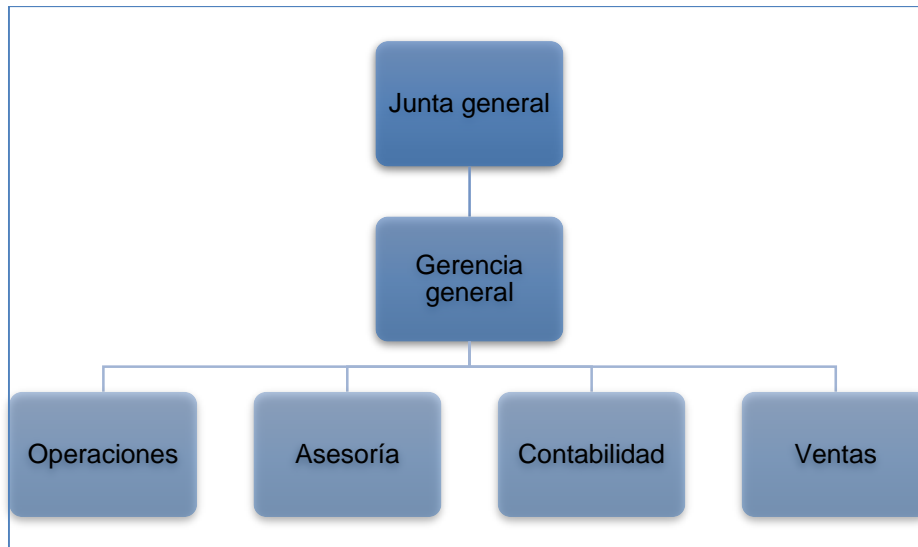


Figura 12. Organigrama estructural propuesto

El área de operaciones es la que brinda el servicio al cliente, la de asesoría apoya en los casos que se requiere por parte del coworker. Por otro lado, en cuanto a la operativa interna, se vislumbran el área de contabilidad y la de ventas que se encarga de la gestión comercial.

4.6.4.6 Estructura funcional y operativa

En cuanto a talento humano, la empresa va a requerir la colaboración de 5 profesionales para la operación regular, los cuales serán parte de la nómina interna, cuyos perfiles deberán ser al menos los siguientes:

- Gerente general: formación de tercer nivel en Administración o afines, experiencia de al menos 3 años en posiciones similares, que tenga competencias de impacto e influencia.
- Asistentes: que deberán tener al menos tecnología o estar cursando estudios de carreras que se relacionen con el emprendimiento, las ventas y atención al cliente; así también deben haber tenido previamente 2 años de experiencia en puestos similares, y ser personas amables e íntegras.
- Auxiliares SSGG: pueden ser bachilleres en electrónica o afines, y deben tener conocimientos sólidos de conserjería, mensajería y limpieza, así como una actitud de atención el cliente.

Además, al personal interno, cuyas funciones generales se presentan en la siguiente Figura, también se han considerado los servicios de contabilidad que serán externos, y los 2 Asesores

que trabajarán con la empresa para brindar apoyo a los coworkers que los requieran en sus respectivas áreas de conocimiento:

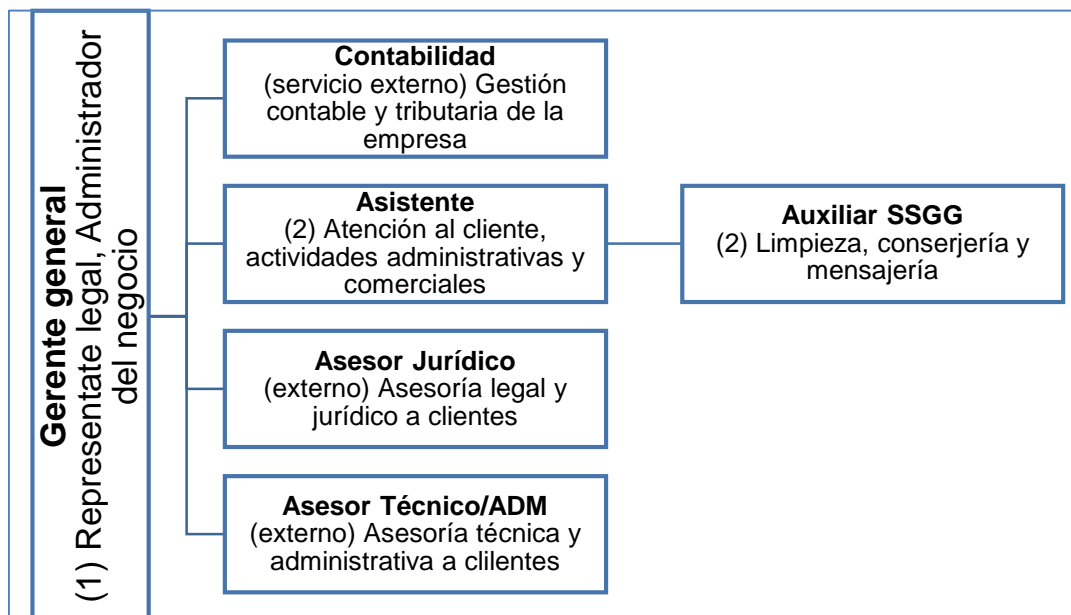


Figura 13. Organigrama funcional propuesto

4.6.5 ANÁLISIS LEGAL

Desde una perspectiva legal el proyecto debe conformarse bajo la figura de empresa, lo que le daría una razón social y una personería jurídica. Por esto, la organización se acoge al marco legal vigente.

4.6.5.1 Marco Legal vigente y relativo al Proyecto

Entre los temas legales que deben cumplirse para el funcionamiento del proyecto se hallan los siguientes pasos (Banco Solidario, 2019):

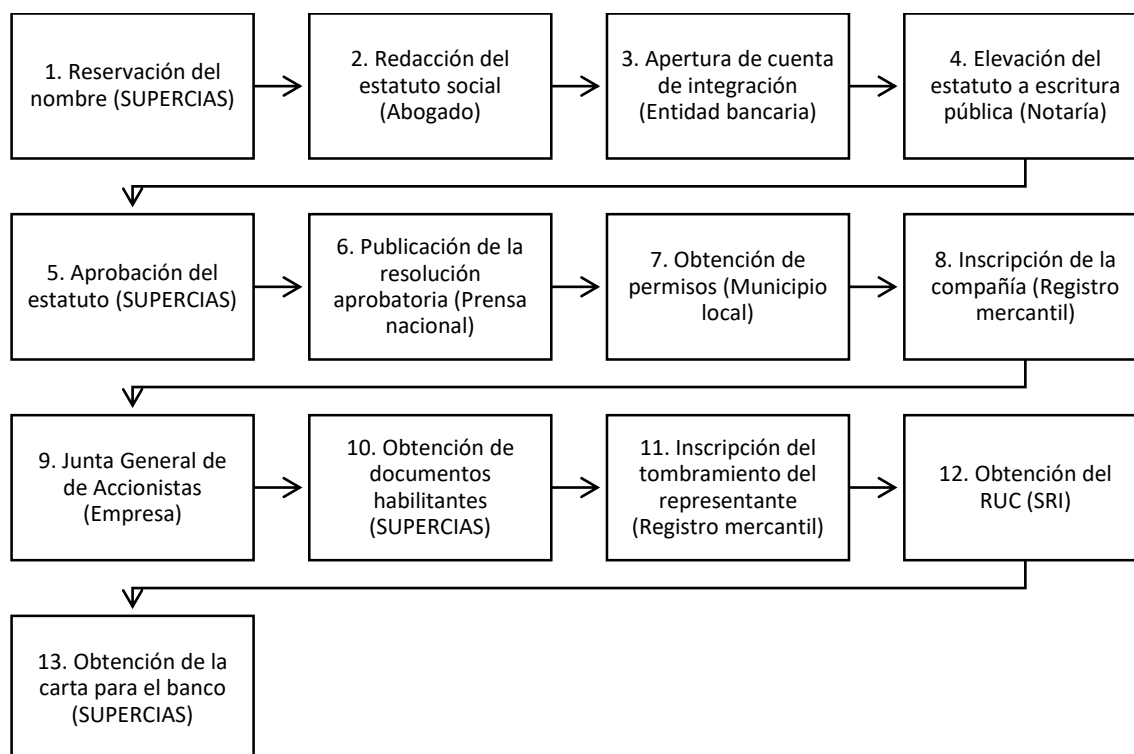


Figura 14. Pasos para la constitución legal de la empresa

Fuente: (Banco Solidario, 2019):

La figura bajo la cual se abriría la empresa es la de Sociedad Anónima, para lo cual se requiere la apertura de la cuenta de integración (paso 3) con un capital mínimo de USD 800,00. En el paso 7, relacionado con la obtención de permisos, se requiere sacar la patente municipal y la Licencia única de actividades económicas o LUAE. De forma posterior, con esta licencia se recopilan los documentos habilitantes necesarios según el tipo de servicio a brindar. En este caso se requiere del permiso del cuerpo de bomberos, y, en caso de que se implemente publicidad exterior, el permiso de rotulación del Municipio de Quito.

Otro aspecto a considerar es que la empresa solamente alquila los espacios para trabajadores independientes, pero no tiene ninguna clase de relación laboral con quienes hacen uso de estos espacios, más allá que la de proveedor y cliente.

De manera posterior se realizaría el reconocimiento de la marca en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI).

4.7 ESTUDIO ECONÓMICO

Este punto describe los cálculos efectuados sobre los ingresos estimados para los primeros 5 años de trabajo del proyecto, el detalle de las inversiones, así como la determinación de egresos generados por la operativa regular propuesta.

Es importante mencionar que, con el fin de efectuar la proyección anual de ingresos y egresos, se utilizó una tasa de inflación del proyecto igual a 1,65%, la cual se obtuvo del promedio de la inflación anual a diciembre de los 5 años anteriores, según datos publicados por el Banco Central del Ecuador.

4.7.1 Estudio Financiero

En función de la oferta del proyecto determinada en el punto 4.6.1.3 de este capítulo, se estimaron los precios promedio para el proyecto, considerando valores por hora para el alquiler de espacios, salas o incluso asesoría que canaliza la empresa; mientras que para el caso de las impresiones se considera un número de posibles requerimientos por parte de los coworkers esperados. Como Anexo 5 se adjuntan datos de cálculo de los ingresos y su proyección.

Tabla 15. Ingresos primer año

Descripción	Valor por hora (USD)	Horas a la semana	Horas al mes	Horas al año	Valor al año (USD)
Cubículo pequeño	0.90	577	2.309	27.706	24,935.04
Estación aislada	1.80	311	1.243	14.918	26,853.12
Oficina privada	2.80	81	326	3.907	10,940.16
Sala de reuniones	6.50	118	474	5.683	36,940.80
Sala de trabajo	2.00	59	237	2.842	5,683.20
Asesor legal	4.00	27	108	1.296	5,184.00
Asesor técnico	4.00	23	90	1.080	4,320.00
Asesor administrativo	3.00	14	54	648	1,944.00
Impresiones	0.08	533	2.133	25.592	2,047.37
Alquiler PC	1.00	231	924	11.082	11,082.24
Alquiler Laptop	2.00	196	784	9.413	18,825.60
Total anual					148,755.53

En función de estos datos, se procedió a proyectar para los 5 años de operación, considerando la inflación del 1,65% en los precios, así como el crecimiento del 4% para el segundo y tercer años, 3% para el cuarto y 2% para el último período de la estimación, obteniendo los resultados siguientes:

Tabla 16. Proyección de ingresos

Descripción	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)
Cubículo pequeño	24,935.04	26,359.81	27,865.99	29,174.97	30,248.89
Estación aislada	26,853.12	28,387.49	30,009.52	31,419.20	32,895.10
Oficina privada	10,940.16	11,565.27	12,226.10	12,800.42	13,401.71
Sala de reuniones	36,940.80	39,051.57	41,282.94	43,222.18	45,252.52
Sala de trabajo	5,683.20	6,007.93	6,351.22	6,649.57	6,961.93
Asesor legal	5,184.00	5,480.21	5,793.34	6,065.48	6,350.41
Asesor técnico	4,320.00	4,566.84	4,827.79	5,054.57	5,292.00
Asesor administrativo	1,944.00	2,055.08	2,172.50	2,274.56	2,381.40
Impresiones	2,047.37	2,164.36	2,288.03	2,395.51	2,508.03
Alquiler PC	11,082.24	11,715.47	12,384.88	12,966.66	13,575.76
Alquiler Laptop	18,825.60	19,901.28	21,038.42	22,026.69	23,061.38
Total anual	148,755.53	157,255.30	166,240.75	174,049.81	181,929.13

4.7.1.1 Presupuesto de inversiones

El proyecto demanda un valor aproximado a los 58 mil dólares, de los que el 55% corresponde a una moto, mobiliario y equipos. Los gastos iniciales y de constitución alcanzan un 9% del total requerido, mientras que el capital para trabajo inicial que servirá para 2 meses de operación, corresponde al 36% restante.

En el Anexo 6 se incluye el detalle de bienes depreciables y no depreciables requeridos para iniciar las operaciones. La siguiente Tabla presenta el resumen de los valores que conforman la inversión total:

Tabla 17. Inversiones del proyecto

Descripción	58,475.88 USD
Vehículos	2,180.00
Mobiliario	13,640.00
Equipo oficina	920.00
Equipo computación	13,260.00
Bienes menores	1,437.60
Gastos iniciales	5,900.00
Capital de trabajo inicial	21,138.28

Del total presentado se espera que un 34% sea aporte de los propietarios, mientras que el restante 66% será financiado por una entidad bancaria o cooperativa. Se efectuó el cálculo del crédito en base a una tasa anual de interés del 12%, a un plazo de 3 años con pagos mensuales, tal como consta en el Anexo 7.

4.7.1.2 Costos del proyecto

Como parte de los costos se consideraron aquellos insumos que se requerirán como café, té, agua purificada, hojas, tinta para impresoras, ambientales, productos y útiles de aseo, así como combustible para la moto. También se incluyó un rubro de Kit cumpleaños, para un tercio de los posibles clientes anuales, que se espera celebren su cumpleaños durante el tiempo que estén rentando el lugar de trabajo. Así también se incluyó un rubro para decoración temática cada mes, con el fin de ambientar de mejor manera el lugar de trabajo, respetando ciertas normas.

Todos los cálculos de los costos y gastos se ajuntan como Anexo 8; a continuación la proyección de los egresos para la estimación de los 5 primeros años:

Tabla 18. Proyección de egresos del proyecto

Descripción	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)
Costos de Operación	90,118.10	93,711.89	95,198.28	96,741.71	98,310.57
Insumos directos	19,260.85	19,578.26	19,900.91	20,228.88	20,562.25
Personal de operación	32,987.80	35,640.07	36,169.45	36,740.08	37,320.11
Costos indirectos	37,869.46	38,493.55	39,127.92	39,772.75	40,428.20
Gastos administrativos	37,348.46	32,960.33	33,472.64	34,001.52	34,539.12
Personal	15,352.00	16,614.99	16,874.31	17,146.04	17,422.24
Contabilidad	7,800.00	7,928.54	8,059.21	8,192.02	8,327.03
Arriendo local	5,920.00	6,017.56	6,116.73	6,217.53	6,320.00
Servicios básicos	433.43	440.57	447.83	455.21	462.71
Depreciación de bienes	994.33	994.33	994.33	994.33	994.33
Mantenimiento de bienes	350.50	356.28	362.15	368.12	374.18
Seguro de bienes	118.20	120.15	122.13	124.14	126.19
Útiles de oficina	480.00	487.91	495.95	504.12	512.43
Gastos iniciales	5,900.00	-	-	-	-
Gastos de ventas	5,675.11	5,274.77	5,489.58	5,681.43	5,875.28
Comisiones por venta	2,975.11	3,145.11	3,324.81	3,481.00	3,638.58
Publicidad y propaganda	2,700.00	2,129.66	2,164.76	2,200.44	2,236.70
Gastos financieros	4,031.50	2,595.23	976.77	25.21	25.62
Intereses préstamo bancario	4,007.50	2,570.84	951.97	-	-
Mantenimiento cuenta bancaria	24.00	24.40	24.80	25.21	25.62
Egresos totales	137,173.18	134,542.22	135,137.27	136,449.87	138,750.59

4.8 EVALUACIÓN ECONÓMICA

Luego de efectuar los cálculos de ingresos, inversiones y egresos del proyecto, se presenta la evaluación económica y financiera, con la que se verifica la factibilidad de poner en marcha la microempresa de alquiler de espacios de coworking en el sector norte de Quito.

A continuación se presenta la proyección de resultados:

Tabla 19. Proyección de resultados

Descripción	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)
Ingresos	148,755.53	157,255.30	166,240.75	174,049.81	181,929.13
Costo de ventas	90,118.10	93,711.89	95,198.28	96,741.71	98,310.57
Utilidad bruta	58,637.43	63,543.42	71,042.46	77,308.10	83,618.57
Gastos administrativos	37,348.46	32,960.33	33,472.64	34,001.52	34,539.12
Gastos ventas	5,675.11	5,274.77	5,489.58	5,681.43	5,875.28
Utilidad operacional	15,613.86	25,308.32	32,080.25	37,625.15	43,204.17
Gastos financieros	4,031.50	2,595.23	976.77	25.21	25.62
Utilidad antes de utilidades	11,582.36	22,713.08	31,103.48	37,599.94	43,178.55
Participación de trab. (15%)	1,737.35	3,406.96	4,665.52	5,639.99	6,476.78
Impuesto a la renta (22%)	2,165.90	4,247.35	5,816.35	7,031.19	8,074.39
Utilidad neta	7,679.10	15,058.77	20,621.60	24,928.76	28,627.38

La utilidad neta esperada para el proyecto parte del 5% en el primer año y asciende hasta el 15,7% en el período final de la proyección, lo que confirma la viabilidad de la operación bajo los supuestos presentados previamente tanto para ingresos como para egresos.

El punto de equilibrio calculado para el proyecto fue de 42.271 horas para el primer año, con un monto de 135,137.56 USD; cifras que son 10% menores a las proyectadas para ese período de operaciones de la empresa que se creará (46.531). En el Anexo 9 se adjuntan los cálculos respectivos.

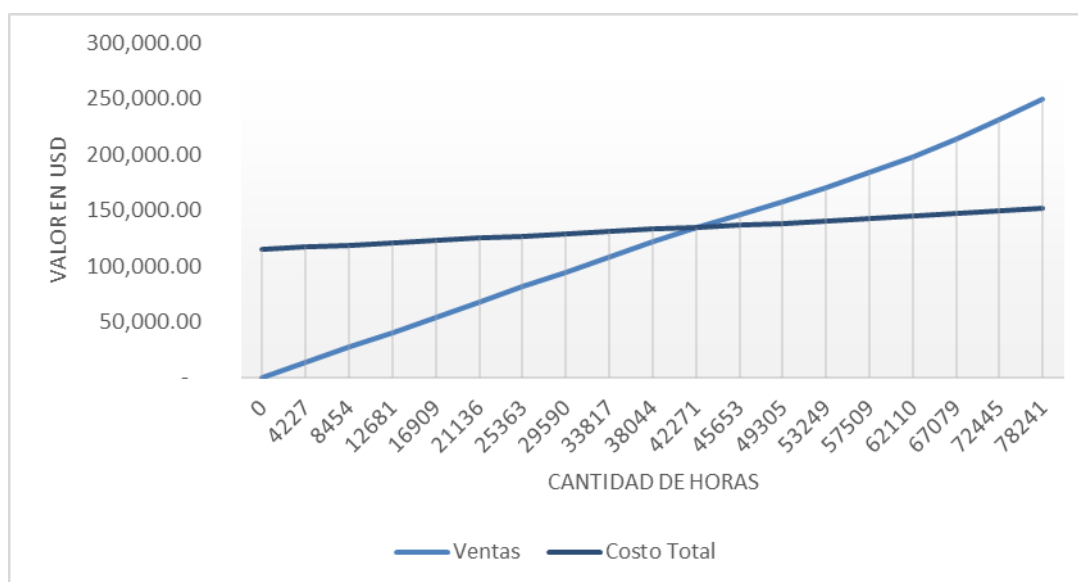


Figura 15. Punto de equilibrio para el primer año

4.8.1 Flujo de fondos y evaluación financiera VAN, TIR

Para el cálculo del flujo de efectivo se partió de la proyección de resultados, a la que se añadieron valores de depreciación que no corresponden a salidas de dinero. Así también se incluyeron los bonos al capital del crédito. Una inversión se prevé para el cuarto año de operación, que corresponde a la renovación de equipos de computación, ya que es importante para mantener la tecnología actualizada. Finalmente, para evaluar el proyecto, se consideró la recuperación del capital de trabajo, así como el valor residual de los bienes propios al final del quinto período de la estimación.

Tabla 20. Flujo de efectivo

Descripción	Año 0 (USD)	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)
Utilidad neta		7,679.10	15,058.77	20,621.60	24,928.76	28,627.38
Depreciaciones		6,312.00	6,312.00	6,312.00	6,312.00	6,312.00
Valor residual						11,700.00
Recuperación capital de trabajo						21,138.28
Inversiones	58,475.88				13,260.00	
Préstamo	38,475.88					
Amortización deuda		11,327.90	12,764.56	14,383.42	-	-
Flujo neto de efectivo	- 20,000.00	2,663.21	8,606.22	12,550.18	17,980.76	67,777.66

Los flujos de efectivo calculados fueron positivos en todos los años de la estimación, lo que permite afirmar que habrá el capital de trabajo suficiente para garantizar la continuidad operacional.

Se procedió a aplicar el cálculo de los principales indicadores de evaluación financiera Valor actual neto (VAN) y Tasa interna de retorno (TIR), y se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla 21. Cálculo del VAN y la TIR

Año	Flujo efectivo (USD)	Flujo efectivo actualizado (USD)
Año 1	2,663.21	2,379.22
Año 2	8,606.22	6,868.67
Año 3	12,550.18	8,948.31
Año 4	17,980.76	11,453.27
Año 5	67,777.66	38,568.98
Total	109,578.02	68,218.45
Inversión socios		- 20,000.00
Tasa descuento		11.9%
VAN		48,218.45
TIR		53.6%

El VAN obtenido fue superior en más de 2 veces el valor de la inversión que efectuarán inicialmente los propietarios del proyecto, lo que confirma la factibilidad de su aplicación, por cuanto se genera valor para quienes aportaron al inicio el valor de 20 mil dólares.

La TIR también confirmó la factibilidad del proyecto, debido a que es más de 4 veces más alta que la tasa de descuento aplicada. Es importante mencionar que en el Anexo 9 se incluye el cálculo de la tasa de descuento considerando la fórmula del costo promedio ponderado del capital (CPPC).

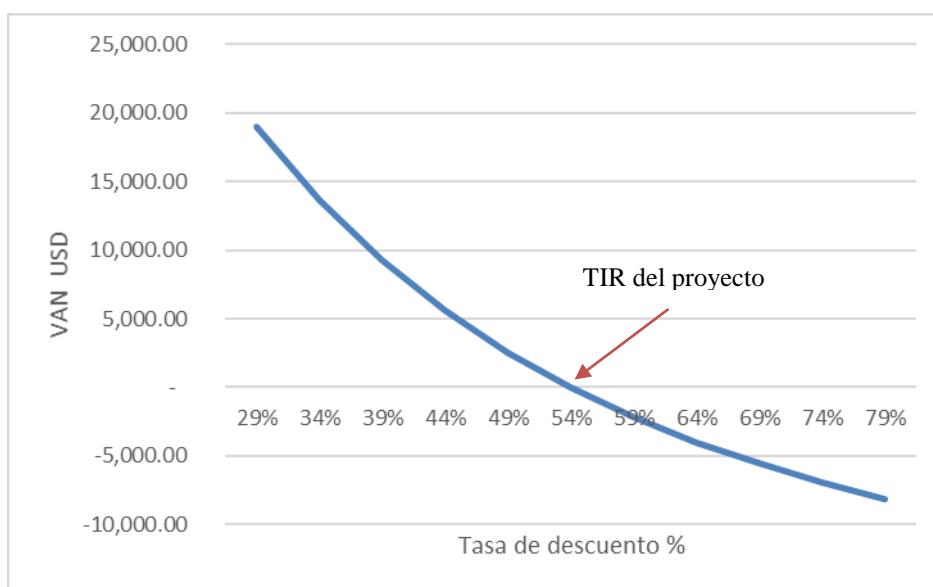


Figura 16. Gráfica de la TIR del proyecto

Al verificarse la recuperación de la inversión por medio de los flujos actualizados y acumulados, se obtuvo un valor positivo al tercer año de la estimación, período en el que se recuperaría el valor aportado por los propietarios de la empresa.

Finalmente, con el fin de validar el beneficio del proyecto, se aplicó el cálculo del indicador conocido como Beneficio/Costo, tal como consta en el Anexo 9 de este documento. El resultado, incluyendo la inversión inicial fue de 15%; lo que significa que según las proyecciones efectuadas, el proyecto generará 15 centavos por cada dólar gastado e invertido, durante el período de 5 años.

5. CONCLUSIONES

- Desde una perspectiva teórica, se observa que el coworking surge como una modalidad de trabajo necesaria en la sociedad actual, donde muchos profesionales desean independencia y, por ende, mayor libertad creativa, de horarios e incluso de ubicación de su lugar de trabajo.
- La investigación de mercado registró una demanda potencial insatisfecha de la cual el proyecto puede un porcentaje, esto debido a que estas modalidades de empleo independiente están surgiendo como alternativa ante el desempleo formal. Así, aunque existen varios sitios que ofrecen un servicio similar al propuesto en el presente proyecto, aún existe una demanda que no ha sido cubierta del todo. Hay que tener en cuenta que varios de los competidores trabajan mediante convenios mensuales por el uso de los espacios, lo que, si bien asegura la permanencia de los clientes, también provoca que se manejen con un cupo máximo de clientes debido a la capacidad máxima instalada.
- Como parte del estudio se estableció que el proyecto tendrá una cobertura del 0,4% de la demanda potencial insatisfecha en horas determinada para la ciudad de Quito, considerando algunos factores. La ubicación conveniente para el servicio estará comprendida entre la Av. Orellana y Av. Eloy Alfaro, dentro del sector Centro norte de la capital. Se describió el proceso de servicio que centra su atención en las necesidades del cliente. También se describieron de manera concreta aspectos estratégicos como visión, misión, objetivos, políticas y estructura, con el fin de verificar la viabilidad técnica para poner en marcha al proyecto de servicio de espacios de trabajo.
- Se efectuaron los cálculos financieros referentes a los 5 primeros años de operación del proyecto. Se determinó una inversión de 58,475.88 USD, de los que el 34% será aportado por los socios inversionistas, y la diferencia mediante un crédito. Al confrontar los ingresos y egresos estimados, se obtuvo una utilidad neta equivalente al 5% de las ventas en el primer año, la que creció hasta un 15,7% en el período final de la proyección. Se aplicaron los indicadores de evaluación financiera que confirmaron la factibilidad financiera del proyecto, VAN igual a 48,218.45 USD,

TIR del 53,6%, recuperación de la inversión al tercer año y beneficio del 15% sobre el costo del proyecto.

6. RECOMENDACIONES

- Se propone abordar, en futuras investigaciones, nuevas modalidades que ofrezcan servicios para el trabajo independiente, sobretodo, como modalidades virtuales o semivirtuales.
- Realizar estudios de mercado de manera anual, para detectar las variaciones en las expectativas de los clientes, lo que permitirá que se tomen decisiones estratégicas de manera temprana para anticiparse a los competidores y mantener la ventaja estratégica.
- Uno de los puntos fuertes del proyecto será la atención al cliente; por tanto, se recomienda que se contrate a personal con actitud de servicio, para de esta manera generar la ventaja competitiva que se requiere y poder posicionar a la empresa en el mercado local de acuerdo a las metas trazadas.
- Para alcanzar la rentabilidad y viabilidad estimadas en el proyecto, es necesario que se tomen las medidas necesarias de control, como por ejemplo el llevar presupuesto de ingresos y egresos. Así también, para mantener la ganancia proyectada, se debería realizar evaluaciones periódicas del cumplimiento de los objetivos, así como también es necesaria la optimización laboral y de recursos para evitar la reducción de la tasa de rentabilidad neta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, D. (2013). *Desarrollo de un Plan de Negocio para un coworking en la ciudad de Puerto Montt*. Trabajo de Titulación de Ingeniería, Universidad Austral de Chile, Escuela de Ingeniería Civil Industrial, Chile.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson Educación.
- Bernárdez, M. (2008). *Capital Intelectual: Creación de Valor en la Sociedad Del Conocimiento*. USA: AuthorHouse.
- Chacón, S. (21 de Enero de 2018). El trabajo sin ataduras de espacio ni horario se toma el mercado laboral. *El Telégrafo*, págs. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/desde/1/el-trabajo-sin-ataduras-de-espacio-ni-horario-se-toma-el-mercado-laboral>.
- DeskMag. (2017). *Profitability of Coworking Spaces - 2017 Global Coworking Survey*. Obtenido de DESKMAG: <https://coworkingstats.com/coworkingstatistics/the-profitability-of-coworking-spaces-slidedeck-deskmag-global-coworking-survey>
- Eglash, J. (2002). *Cómo preparar un plan de negocios.com: una guía para el empresario de Internet con todo lo que necesita saber sobre planes de negocio y alternativas de financiación*. Barcelona España: Grupo Planeta.
- GEM. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor*. Bilbao: Comunidad Autónoma del País Vasco.
- Gómez, M. (2006). *Introducción a la Metodología de Investigación Científica*. Madrid, España: Brujas.
- González, M. Á., Robles, J., Mazzoli, S., Pérez, M. V., Rivero, F., & Verdu, C. (2017). *Metodología ágil de emprendimiento para la creación de empresas innovadoras*. Madrid, España: EOI Escuela de Organización Industrial.
- González, P. (2017). *Gestión de la inversión y el financiamiento. Herramientas para la toma de decisiones*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Gutiérrez, A., & Freire, J. (2013). *Manifiesto Crowd: La empresa y la inteligencia de las multitudes*. España: LuzAzul ediciones.
- INEC. (2010). *Censo de Población y Vivienda*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador: <http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>

- INEC. (2014). *INEC y Senplades presentan nueva clasificación para la población con empleo*. Obtenido de Ecuador en Cifras: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-y-senplades-presentan-nueva-clasificacion-para-la-poblacion-con-empleo/>
- INEC. (2017). *Glosario de términos ENENDU*. Obtenido de Ecuador en Cifras: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/glosario-de-terminos-enendu/>
- INEC. (2018). *Proyecciones Poblacionales*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- Jarne, P. (2016). El consumo colaborativo en España: Experiencias relevantes y retos de futuro. *CESCO de derecho de consumo*, 62-75.
- Jiménez, F., Espinoza, C., & Fonseca, L. (2007). *Ingeniería Económica*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Kshetri, N. (2018). *Global Entrepreneurship: Environment and Strategy*. New York, USA: Routledge.
- Lerea, J. (2015). *MF0992_3 - Lengua extranjera profesional para el asesoramiento y la gestión de servicios financieros*. España: Editorial Elearning.
- Llamas, B., Mazadiego, F., & Storch, M. D. (2017). *Case Study of innovative Projects: Successful Real Cases*. USA: BoD Books on Demand.
- Mella, L., Nuñez, P., & Moreno, A. (2016). *Nuevas tecnologías y nuevas maneras de trabajar: estudios desde el derecho español y comparado*. Madrid, España: Editorial Dykinson S.L.
- Mondino, D., & Pendas, E. (2007). *Finanzas para empresas competitivas*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A.
- Naciones Unidas. (2006). *Indicadores para el seguimiento de los objetivos de desarrollo del milenio*. Nueva York, USA: Naciones Unidas.
- Naghi, M. (2012). *Metodología de la Investigación*. Editorial Limusa.
- Parmerlee, D. (1999). *Desarrollo exitoso de las estrategias de marketing*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A.
- Parra, M., Rubio, G., & López, L. (2017). *Emprendimiento y creatividad: Aspectos esenciales para crear empresa*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- Pérez, I. (Julio de 2014). *El coworking tiene su historia*. Obtenido de Coworkingspain: <https://coworkingspain.es/magazine/noticias/el-coworking-tiene-su-historia>
- Rencoret, J. (2015). *El azar no existe. Guía simple para emprendimientos con innovación*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Dunken.

- Sainz de Vicuña, J. M. (2015). *El plan de marketing en la práctica*. Madrid: ESIC Editorial.
- Schnaars, S. (1993). *Estrategias de marketing: un enfoque orientado al consumidor*. España: Ediciones Díaz de Santos.
- Schuermann, M. (2014). *Coworking Space: A Potent Business Model for Plug 'n Play and Indie Workers*. Berlin, Alemania: Rocket Publishing, Lucerne y Epubli.
- Seco, M. (2008). *Capital, riesgo y financiación de pymes*. México: EOI Esc. Organización Industrial.
- Tabra, E., & Lavanda, F. (2005). *Negocios Internacionales*. Perú: Asociación Peruana de Logística Empresarial.
- Terceros, I. (Julio de 2016). *Levantamiento de datos de Coworking en Quito*. Obtenido de MidiaLab del Centro Internacional de Estudios Superiores de Comunicación para América Latina y el Caribe CIESPAL.
- Vázquez, J. (2016). *El Emprendimiento Empresarial. La Importancia de ser Emprendedor* (Segunda ed.). España: IT Campus Academy.
- Velasco, F. (2007). *Aprender a elaborar un plan de negocio*. España: Grupo Planeta.
- VISTAZO. (2017). El 31,8% de los ecuatorianos es emprendedor. *VISTAZO*, <https://www.vistazo.com/seccion/pais-actualidad-nacional/actualidad-nacional/el-318-de-los-ecuatorianos-es-emprendedor>.
- Zorita, E. (2015). *Plan de Negocio*. Madrid, España: ESIC Editorial.

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario de encuesta

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

Objetivo: Recopilar información para establecer la factibilidad de implementar una empresa dedicada a la actividad de Coworking en la ciudad de Quito.

Instrucciones: En cada ítem marque una opción a menos que la pregunta indique que puede escoger más de una alternativa. Por favor no deje preguntas en blanco. Si tiene alguna duda puede consultar al encuestador. Los datos de este estudio tienen carácter anónimo y serán utilizados con fines académicos. Se agradece de antemano su colaboración.

Datos generales

Edad:

Sexo:

___ Masculino ___ Femenino

Sector de domicilio en el DMQ

___ Norte ___ Centro norte ___ Centro ___ Centro sur
___ Sur ___ Valles

Cuestionario

1. Nivel de ingresos mensual (si su ingreso mensual es variable escoja aquel que se aproxime al promedio)

___ Menor a \$400 ___ Entre \$400 y \$700 ___ Entre \$700 y \$1000
___ Entre \$1000 y \$1500 ___ Entre \$1500 y \$2000 ___ Entre \$2000 y \$2500
___ Más de \$2500

2. ¿Cómo definiría su actividad?

___ Trabajo como persona natural
___ Me considero ejecutivo
___ Me considero emprendedor

3. Conoce cómo funciona la modalidad de coworking

___ Sé de qué se trata
___ He escuchado sobre eso, pero no conozco cómo funciona
___ Desconozco del tema

4. En su actividad, cuáles de las siguientes necesidades se le presentan con frecuencia (Puede responder más de una alternativa)

___ Espacio para trabajar sin interrupciones en un computador o mesa de trabajo (trabajo de oficina)
___ Secretaria/o que responda llamadas y tome mensajes
___ Espacio para recibir y dialogar con clientes
___ Espacio para realizar presentaciones profesionales
___ Sitio con internet, impresora y otras ventajas de una oficina
___ Apoyo legal, técnico, administrativo o fiscal
___ Otra:.....

5. De acuerdo con la siguiente descripción de Coworking:

Coworking: forma de trabajo que permite a profesionales independientes, emprendedores, y pymes de diferentes sectores, compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos. Permite compartir oficina y equipamientos para aplacar costos.

Le interesaría contar con un lugar de coworking donde pueda contratar el espacio por horas

Si No

6. Cuantas horas a la semana utilizaría el servicio:

7. En qué sector de la ciudad le gustaría que estén ubicadas las instalaciones de la empresa

Norte Centro norte Centro Centro sur
 Sur Valles

Califique la importancia que tendría para usted cada uno de los siguientes aspectos, en una escala de 1 a 5, donde 1= sin importancia, y 5 es muy importante:

	Importancia	1	2	3	4	5
8. Equipos para videoconferencias						
9. Proyector						
10. Copiadora						
11. Internet						
12. Impresora						
13. Parqueadero						

14. Cuáles de los siguientes servicios adicionales serían de su interés:

Asesoría legal y jurídica
 Asesoría técnica especializada
 Asesoría en temas comerciales y marketing
 Asesoría en aspectos administrativos y organizacionales
 Otra, Cuál:.....

15. Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio

Menos de USD 10 / hora Entre USD 11 y 20/hora
 Entre USD 21 y 30 / hora Entre USD 31 y 40/hora
 Más de USD 40/hora

16. Ha escuchado de otros servicios de coworking o similares

Si No

Si respondió "SI" a la pregunta 15, pase a la pregunta 16. Si respondió "NO" puede entregar el cuestionario al encuestador.

17. ¿Utiliza actualmente un servicio de coworking o similar?

___ Si, ¿Cuál?:..... ___ No

Si respondió "SI" a la pregunta 16, pase a la pregunta 17. Si respondió "NO" puede entregar el cuestionario al encuestador.

18. ¿Cuántas horas lo utiliza actualmente a la semana?

19. ¿Está satisfecho con su servicio actual de coworking?

___ Si, ¿Por qué?:.....

___ No, ¿Por qué?:.....

Anexo 2. Tablas de frecuencias

Edad	Frecuencia	Porcentaje
Menor a 25 años	69	18,0%
Entre 25 y 34 años	131	34,1%
Entre 35 y 44 años	84	21,9%
Entre 45 y 54 años	54	14,1%
Entre 55 y 64 años	31	8,1%
Más de 64 años	15	3,9%
TOTAL	384	100,0%

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	223	58,1%
Femenino	161	41,9%
TOTAL	384	100,0%

1. Nivel de ingresos mensual	Frecuencia	Porcentaje
Menor a \$400	4	1,0%
Entre \$400 y \$700	58	15,1%
Entre \$700 y \$1000	150	39,1%
Entre \$1000 y \$1500	103	26,8%
Entre \$1500 y \$2000	54	14,1%
Entre \$2000 y \$2500	15	3,9%
Más de \$2500	0	0,0%
TOTAL	384	100,0%

2. ¿Cómo definiría su actividad?	Frecuencia	Porcentaje
Trabajo como persona natural	234	60,9%
Me considero ejecutivo	54	14,1%
Me considero emprendedor	96	25,0%
TOTAL	384	100,0%

3. Conoce cómo funciona la modalidad de coworking	Frecuencia	Porcentaje
Sé de qué se trata	54	14,1%
He escuchado sobre eso, pero no conozco cómo funciona	211	54,9%
Desconozco del tema	119	31,0%
TOTAL	384	100,0%

4. En su actividad, cuáles de las siguientes necesidades se le presentan con frecuencia	Pregunta de respuesta múltiple Frecuencia	Porcentaje/ total de encuestados
Espacio para trabajar sin interrupciones en un computador o mesa de trabajo (trabajo de oficina)	323	84,1%
Secretaria/o que responda llamadas y tome mensajes	134	34,9%
Espacio para recibir y dialogar con clientes	157	40,9%
Espacio para realizar presentaciones profesionales	92	24,0%
Sitio con internet, impresora y otras ventajas de una oficina	353	91,9%
Apoyo legal, técnico, administrativo o fiscal	169	44,0%
Otra	23	6,0%
TOTAL	1251	325,8%

5. Le interesaría contar con un lugar de coworking donde pueda contratar el espacio por horas	Frecuencia	Porcentaje
Si	323	84,1%
No	61	15,9%
TOTAL	384	100,0%

6. Cuantas horas a la semana utilizaría el servicio	Frecuencia	Porcentaje
1 hora a la semana	46	12,0%
entre 2 y 4 horas a la semana	54	14,1%
1 hora al día	31	8,1%
Entre 2 y 3 horas al día	69	18,0%
Entre 4 y 6 horas al día	165	43,0%
Entre 7 y 8 horas al día	19	4,9%
TOTAL	384	100,0%

7. En qué sector de la ciudad le gustaría que estén ubicadas las instalaciones de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Norte	46	12,0%
Centro norte	161	41,9%
Centro	23	6,0%
Centro sur	81	21,1%
Sur	54	14,1%
Valles	19	4,9%
TOTAL	384	100,0%

8. Equipos para videoconferencias	Frecuencia	Porcentaje
Sin importancia	15	3,9%
Poco importante	100	26,0%
Medianamente importante	142	37,0%
Importante	81	21,1%
Muy importante	46	12,0%
TOTAL	384	100,0%

9. Proyector	Frecuencia	Porcentaje
Sin importancia	8	2,1%
Poco importante	100	26,0%
Medianamente importante	123	32,0%
Importante	100	26,0%
Muy importante	53	13,8%
TOTAL	384	100,0%

10. Copiadora	Frecuencia	Porcentaje
Sin importancia	8	2,1%
Poco importante	58	15,1%
Medianamente importante	61	15,9%
Importante	169	44,0%
Muy importante	88	22,9%
TOTAL	384	100,0%

11. Internet	Frecuencia	Porcentaje
Sin importancia	0	0,0%
Poco importante	12	3,1%
Medianamente importante	54	14,1%
Importante	146	38,0%
Muy importante	172	44,8%
TOTAL	384	100,0%

12. Impresora	Frecuencia	Porcentaje
Sin importancia	23	6,0%
Poco importante	46	12,0%
Medianamente importante	61	15,9%
Importante	142	37,0%
Muy importante	112	29,2%
TOTAL	384	100,0%

13. Parqueadero	Frecuencia	Porcentaje
Sin importancia	53	13,8%
Poco importante	108	28,1%
Medianamente importante	92	24,0%
Importante	81	21,1%
Muy importante	50	13,0%
TOTAL	384	100,0%

14. Cuáles de los siguientes servicios adicionales serían de su interés	Pregunta de respuesta múltiple Frecuencia	Porcentaje/ total de encuestados
Asesoría legal y jurídica	119	31,0%
Asesoría técnica especializada	246	64,1%
Asesoría en temas comerciales y marketing	223	58,1%
Asesoría en aspectos administrativos y organizacionales	131	34,1%
Otra	46	12,0%
TOTAL	765	199,2%

15. Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio	Frecuencia	Porcentaje
Menos de USD 10 / hora	42	10,9%
Entre USD 11 y 20/hora	215	56,0%
Entre USD 21 y 30 / hora	84	21,9%
Entre USD 31 y 40/hora	35	9,1%
Más de USD 40/hora	8	2,1%
TOTAL	384	100,0%

16. Ha escuchado de otros servicios de coworking o similares	Frecuencia	Porcentaje
Si	142	37,0%
No	242	63,0%
TOTAL	384	100,0%

17. ¿Utiliza actualmente un servicio de coworking o similar?	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	6,0%
No	361	94,0%
TOTAL	384	100,0%

18. ¿Cuántas horas lo utiliza actualmente a la semana?	Frecuencia	Porcentaje
1 hora a la semana	2	8,7%
entre 2 y 4 horas a la semana	3	13,0%
1 hora al día	8	34,8%
Entre 2 y 3 horas al día	10	43,5%
Entre 4 y 6 horas al día	0	0,0%
Entre 7 y 8 horas al día	0	0,0%
TOTAL	23	100,0%

19. ¿Está satisfecho con su servicio actual de coworking?	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	69,6%
No	7	30,4%
TOTAL	23	100,0%

Anexo 3. Capacidad del proyecto

Servicios que ofrecerá el proyecto

Descripción	Cantidad
Cubículo pequeño	12
Estación aislada	6
Oficina privada	2
Sala de reuniones	2
Sala de trabajo	1
Asesor legal	1
Asesor técnico	1
Asesor administrativo	1

Horas a la semana

Lunes - Viernes	Sábado	Horas semana	
8h00 a 20h00	9h00 a 13h00	74	2 turnos
8h00 a 20h00	9h00 a 13h00	74	turno 1 turno 2
8h00 a 20h00	9h00 a 13h00	74	8h00 a 12h00 11h00 a 15h00
8h00 a 20h00	9h00 a 13h00	74	13h00 a 14h00 16h00 a 20h00
8h00 a 20h00	9h00 a 13h00	74	
9h00 a 18h00		45	
9h00 a 18h00		45	
9h00 a 18h00		45	

Estimación de la capacidad que se ocuparía por cada espacio

Descripción	Estimación
Cubículos pequeños	65%
Estaciones aisladas	70%
Oficinas privadas	55%
Salas reuniones	80%
Sala de trabajo	80%
Asesor legal	60%
Asesor técnico	50%
Asesor administrativo	30%

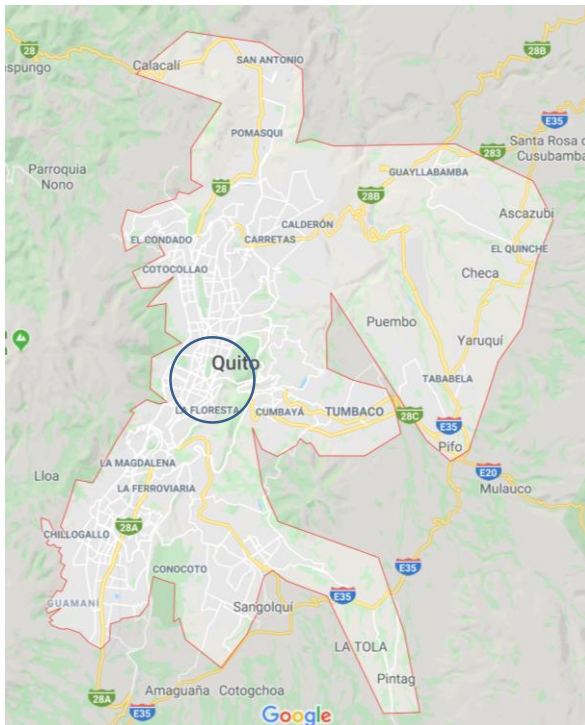
Capacidad ocupada

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cubículos pequeños	65%	68%	70%	72%	74%
Estaciones aisladas	70%	73%	76%	78%	80%
Oficinas privadas	55%	57%	59%	61%	62%
Salas reuniones	80%	83%	87%	89%	91%
Sala de trabajo	80%	83%	87%	89%	91%
Asesor legal	60%	62%	65%	67%	68%
Asesor técnico	50%	52%	54%	56%	57%
Asesor administrativo	30%	31%	32%	33%	34%
Horas al año	66%	68%	71%	73%	74%

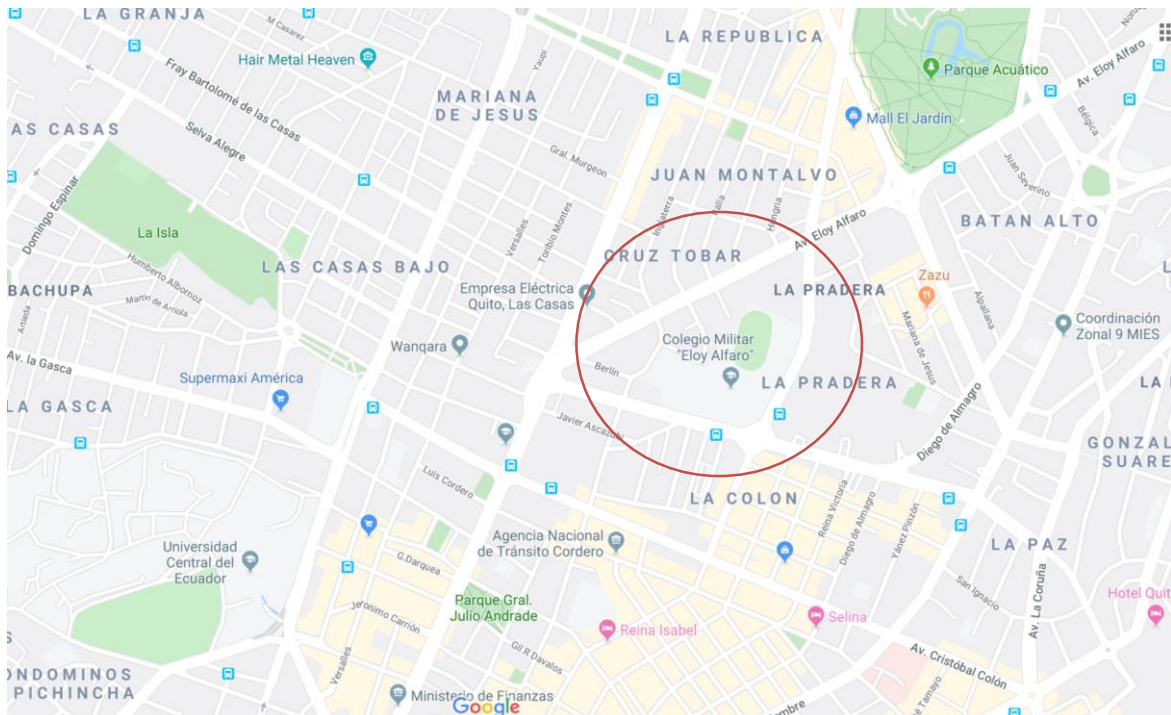
Horas totales suma: Cubículos, estaciones y oficinas

Anexo 4. Localización del proyecto

Macrolocalización (Zona de interés: círculo azul)



Microlocalización (Zona de interés: círculo rojo)



Entre las posibles opciones de edificios está el OMEGA, ubicado en la calle Pradera y San Salvador.

Anexo 5. Cálculo de ingresos

Ventas

Descripción	Valor por hora	Horas a la semana	Horas al mes	Horas al año	Valor al año
Cubículo pequeño	0.90	577	2,309	27,706	24,935.04
Estación aislada	1.80	311	1,243	14,918	26,853.12
Oficina privada	2.80	81	326	3,907	10,940.16
Sala de reuniones	6.50	118	474	5,683	36,940.80
Sala de trabajo	2.00	59	237	2,842	5,683.20
Asesor legal	4.00	27	108	1,296	5,184.00
Asesor técnico	4.00	23	90	1,080	4,320.00
Asesor administrativo	3.00	14	54	648	1,944.00
Impresiones	0.08	533	2,133	25,592	2,047.37
Alquiler PC	1.00	231	924	11,082	11,082.24
Alquiler Laptop	2.00	196	784	9,413	18,825.60
Total anual					148,755.53

*Scanner gratis

**Internet gratis

***Cafetría gratis

Impresiones corresponden al 55% de las horas de los clientes esperados

Alquiler PC corresponden al 40% de las horas de los clientes de los cubículos

Alquiler de Laptop corresponden al 50% de las horas de los clientes de estaciones y oficinas

Proyección de ventas

Descripción	AÑO 2		4.0%	AÑO 3		4.0%
	Valor por hora	Horas al año	Valor al año	Valor por hora	Horas al año	Valor al año
Cubículo pequeño	0.91	28,814	26,359.81	0.93	29,966	27,865.99
Estación aislada	1.83	15,515	28,387.49	1.86	16,136	30,009.52
Oficina privada	2.85	4,063	11,565.27	2.89	4,226	12,226.10
Sala de reuniones	6.61	5,911	39,051.57	6.72	6,147	41,282.94
Sala de trabajo	2.03	2,955	6,007.93	2.07	3,073	6,351.22
Asesor legal	4.07	1,348	5,480.21	4.13	1,402	5,793.34
Asesor técnico	4.07	1,123	4,566.84	4.13	1,168	4,827.79
Asesor administrativo	3.05	674	2,055.08	3.10	701	2,172.50
Impresiones	0.08	26,616	2,164.36	0.08	27,680	2,288.03
Alquiler PC	1.02	11,526	11,715.47	1.03	11,987	12,384.88
Alquiler Laptop	2.03	9,789	19,901.28	2.07	10,181	21,038.42
Total anual			157,255.30			166,240.75

Proyección de ventas

Descripción	AÑO 4		3.0%	AÑO 5		2.0%
	Valor por hora	Horas al año	Valor al año	Valor por hora	Horas al año	Valor al año
Cubículo pequeño	0.95	30,865	29,174.97	0.96	31,483	30,248.89
Estación aislada	1.89	16,620	31,419.20	1.92	17,118	32,895.10
Oficina privada	2.94	4,353	12,800.42	2.99	4,483	13,401.71
Sala de reuniones	6.83	6,331	43,222.18	6.94	6,521	45,252.52
Sala de trabajo	2.10	3,166	6,649.57	2.14	3,261	6,961.93
Asesor legal	4.20	1,444	6,065.48	4.27	1,487	6,350.41
Asesor técnico	4.20	1,203	5,054.57	4.27	1,239	5,292.00
Asesor administrativo	3.15	722	2,274.56	3.20	744	2,381.40
Impresiones	0.08	28,511	2,395.51	0.09	29,366	2,508.03
Alquiler PC	1.05	12,346	12,966.66	1.07	12,717	13,575.76
Alquiler Laptop	2.10	10,486	22,026.69	2.14	10,801	23,061.38
Total anual			174,049.81			181,929.13

Anexo 6. Bienes requeridos

Espacio requerido

Área	Dimensión	Metros cuadrados
Recepción	4m x 4m	16
Sala de espera	3m x 4m	12
Sala de reuniones A	3m x 4m	12
Sala de reuniones B	5m x 3m	15
Sala de trabajo	3m x 3m	9
2 Oficinas privadas	6m x 3m	18
6 Estaciones aisladas	12m x 2m	24
12 Cubículos	6m x 3m	18
Estación impresión	4m x 2m	8
Bodega papel	3m x 1m	3
Oficina administrativa	3m x 3m	9
Cafetería	3m x 4m	12
Baños	4m x 3m	12
Pasos	n/a	42
Total	15m x 14m	210

Vehículos

Área	Descripción	Cant	V.Unitario	V.Total
Entregas	Moto FX200	1	1,800.00	1,800.00
	Caja para llevar documentos	1	380.00	380.00
Total				2,180.00

Equipo oficina

Área	Descripción	Cant	V.Unitario	V.Total
Recepción	Central telefónica y teléfonos	1	350.00	350.00
Cafetría	Microondas	2	150.00	300.00
	Cafetera	3	90.00	270.00
Total				920.00

Equipo computación

Área	Descripción	Cant	V.Unitario	V.Total
Oficina ADM	Desktop core i3	1	500.00	500.00
	Laptop core i5	1	700.00	700.00
	Impresora pequeña	1	250.00	250.00
Recepción	Desktop core i3	1	500.00	500.00
	Impresora pequeña	1	250.00	250.00
Salas reuniones/trab	Proyectores Epson 1200 lúmen	3	800.00	2,400.00
	PC tipo brick	3	400.00	1,200.00
Para clientes	PC tipo brick	3	400.00	1,200.00
	Laptop core i5	7	700.00	4,900.00
Estación de impresión	Impresora multifunción	1	1,200.00	1,200.00
	Repetidores señal	2	80.00	160.00
Total				13,260.00

Mobiliario

Área	Descripción	Cant	V.Unitario	V.Total
Oficina ADM	Escritorio con cajones	2	200.00	400.00
	Silla con brazos	2	90.00	180.00
	Silla giratoria	2	50.00	100.00
	Archivador 4 gavetas	1	130.00	130.00
	Credenza	1	150.00	150.00
Recepción	Escritorio con cajones	1	200.00	200.00
	Mesa larga de trabajo	1	150.00	150.00
	Silla con brazos	2	90.00	180.00
	Silla giratoria	2	50.00	100.00
	Archivador 4 gavetas	3	130.00	390.00
	Sofá 3 puestos	1	220.00	220.00
	Sofá 2 puestos	2	180.00	360.00
	Mesa pequeña	1	50.00	50.00
Cafetería	Mesa cafetería	1	150.00	150.00
	Sillas cafetería	4	35.00	140.00
	Taburetes	4	30.00	120.00
Salas de reuniones y trabajo	Mesa reuniones grande	2	320.00	640.00
	Sillas de reuniones	20	50.00	1,000.00
	Mesa pequeña	3	50.00	150.00
	Pizarra transparente de pared	3	90.00	270.00
	Sofá 3 puestos	1	220.00	220.00
	Sofá 2 puestos	1	180.00	180.00
	Escritorio con cajones	1	200.00	200.00
	Silla con brazos	1	90.00	90.00
	Silla giratoria	1	50.00	50.00
Oficinas privadas	Estación gerencial	2	320.00	640.00
	Silla con brazos	2	90.00	180.00
	Silla giratoria	6	50.00	300.00
	Archivador 4 gavetas	2	130.00	260.00
	Credenza	2	150.00	300.00
Estaciones aisladas	Estación operativa en L	6	250.00	1,500.00
	Silla con brazos	6	90.00	540.00
	Silla giratoria	12	50.00	600.00
Cubículos	Escritorio con cajones	12	200.00	2,400.00
	Silla giratoria	12	50.00	600.00
Estación de impresión	Mesa pequeña	1	50.00	50.00
	Sofá 2 puestos	1	180.00	180.00
Bodega papel	Estantería metálica	3	90.00	270.00
Total				13,640.00

Bienes menores

Área	Descripción	Cant	V.Unitario	V.Total
	Casco para moto	1	160.00	160.00
	Traje para moto (lluvia)	1	150.00	150.00
	Papeleras oficina	10	8.00	80.00
	Basureros oficina	13	9.00	117.00
	Basureros baños	4	5.00	20.00
	Basureros cafetería	2	12.00	24.00
	Basurero grande	1	25.00	25.00
	Vasos vidrio	24	0.80	19.20
	Tasas para café	24	2.00	48.00
	Cubiertos	24	2.50	60.00
	Platos tendidos	24	1.80	43.20
	Platos hondos	24	1.80	43.20
	Botellón y base de agua purif.	4	17.00	68.00
	Ambientadores de vapor	4	30.00	120.00
	Plantas hornamentales	14	15.00	210.00
	Caja de herramientas	1	250.00	250.00
Total				1,437.60

Anexo 7. Inversión y financiamiento

Inversión potencial

Descripción	58,475.88		
Vehículos	2,180.00	3.7%	
Mobiliario	13,640.00	23.3%	
Equipo oficina	920.00	1.6%	
Equipo computación	13,260.00	22.7%	
Bienes menores	1,437.60	2.5%	
Gastos iniciales	5,900.00	10.1%	
Capital de trabajo inicial	21,138.28	36.1%	126,829.68 (sin depreciaciones ni interese)

Capital de trabajo estimado para 2 meses de operación

Descripción	%	Valor
Capital propio	34.2%	20,000.00
Crédito	65.8%	38,475.88 compra bienes

Gastos iniciales

Descripción	Valor	
Gastos adecuación	4,000.00	Estimado para las instalaciones
Gastos constitución	1,600.00	Estimados para constituir una empresa
Gastos previos	300.00	movilización negociaciones y trámites
Total	5,900.00	

Datos Crédito

Valor requerido	38,475.88			
Tiempo de pago (meses)	36			
Interés anual	12.00%			
Interés mensual	1.00%			
Cuota mensual	1,277.95	Total intereses	7,530.31	
Cuota excel	1,277.95		19.6%	

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Cuotal mensual	15,335.40	15,335.40	15,335.40	46,006.19
Intereses	4,007.50	2,570.84	951.97	7,530.31
Abono capital	11,327.90	12,764.56	14,383.42	38,475.88

Tabla amortización

	Cuota mensual	Cuota capital	Cuota interés	Saldo capital
0				38,475.88
1	1,277.95	893.19	384.76	37,582.69
2	1,277.95	902.12	375.83	36,680.57
3	1,277.95	911.14	366.81	35,769.42
4	1,277.95	920.26	357.69	34,849.17
5	1,277.95	929.46	348.49	33,919.71
6	1,277.95	938.75	339.20	32,980.95
7	1,277.95	948.14	329.81	32,032.81
8	1,277.95	957.62	320.33	31,075.19
9	1,277.95	967.20	310.75	30,108.00
10	1,277.95	976.87	301.08	29,131.13
11	1,277.95	986.64	291.31	28,144.49
12	1,277.95	996.50	281.44	27,147.98
13	1,277.95	1,006.47	271.48	26,141.51
14	1,277.95	1,016.53	261.42	25,124.98
15	1,277.95	1,026.70	251.25	24,098.28
16	1,277.95	1,036.97	240.98	23,061.31
17	1,277.95	1,047.34	230.61	22,013.97
18	1,277.95	1,057.81	220.14	20,956.16
19	1,277.95	1,068.39	209.56	19,887.78
20	1,277.95	1,079.07	198.88	18,808.70
21	1,277.95	1,089.86	188.09	17,718.84
22	1,277.95	1,100.76	177.19	16,618.08
23	1,277.95	1,111.77	166.18	15,506.31
24	1,277.95	1,122.89	155.06	14,383.42
25	1,277.95	1,134.12	143.83	13,249.31
26	1,277.95	1,145.46	132.49	12,103.85
27	1,277.95	1,156.91	121.04	10,946.94
28	1,277.95	1,168.48	109.47	9,778.46
29	1,277.95	1,180.17	97.78	8,598.29
30	1,277.95	1,191.97	85.98	7,406.33
31	1,277.95	1,203.89	74.06	6,202.44
32	1,277.95	1,215.93	62.02	4,986.52
33	1,277.95	1,228.08	49.87	3,758.43
34	1,277.95	1,240.37	37.58	2,518.07
35	1,277.95	1,252.77	25.18	1,265.30
36	1,277.95	1,265.30	12.65	0.00

Anexo 8. Cálculo de egresos

Costos de Operación

Descripción	V.mensual	V.Anual
Insumos directos	1,605.07	19,260.85
Personal de operación	2,748.98	32,987.80
Costos indirectos	3,155.79	37,869.46
Total	7,509.84	90,118.10

Insumos directos			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Descripción	Cant	V.unitario	V.Anual	V.Anual	V.Anual	V.Anual	V.Anual	
Café	37225	0.10	3,722.50	3,783.84	3,846.20	3,909.59	3,974.02	Estimado de 20 tazas por cliente
Té	37225	0.12	4,467.00	4,540.61	4,615.44	4,691.50	4,768.82	Estimado de 20 tazas por cliente
Botellon de agua	37225	0.03	1,163.28	1,182.45	1,201.94	1,221.75	1,241.88	Estimado de 20 vasos por cliente
Kit cumpleaños	620	12.00	7,444.99	7,567.69	7,692.40	7,819.17	7,948.03	La tercera parte de los clientes podría pasar :
Decoración temática	12	80.00	960.00	975.82	991.90	1,008.25	1,024.86	Cada mes decorar de manera diferente
Papel	51.18	3.50	179.15	182.10	185.10	188.15	191.25	1 hoja por impresión
Tinta para impresora	5.12	40.00	204.74	208.11	211.54	215.03	218.57	40.00 por 5000 impre
Ambiental	48	3.00	144.00	146.37	148.79	151.24	153.73	4 por mes
Productos aseo	52	10.00	520.00	528.57	537.28	546.13	555.14	Compra semanal (Desinfectante, lavaplatos,
Útiles de aseo	4	15.00	60.00	60.99	61.99	63.02	64.05	Compra cada 3 meses
Combustible para moto	208	1.90	395.20	401.71	408.33	415.06	421.90	4 galones extra por semana
Total			19,260.85	19,578.26	19,900.91	20,228.88	20,562.25	

Costos indirectos

Descripción	V.mensual	V.Anual
Alquiler Instalaciones	2,306.67	27,680.00
Servicios básicos	168.88	2,026.57
Depreciación bienes	443.14	5,317.67
Mantenimiento bienes	160.13	1,921.50
Seguro de bienes	53.02	636.20
Reposición bienes no deprec.	23.96	287.52
Total	3,155.79	37,869.46

			Operación	Administración	Ventas
Alquiler Instalaciones	2,800.00	33,600.00	27,680.00	5,920.00	-
Edificio moderno con alícuota mensual					
Proporción uso de instalaciones de cada área			82%	18%	0%

Servicios básicos

Descripción	V.mensual	V.Anual	Operación	Administración	Ventas
Agua potable	15.00	180.00	148.29	31.71	-
Energía eléctrica	60.00	720.00	593.14	126.86	-
Consumo teléfono	30.00	360.00	296.57	63.43	-
Internet	100.00	1,200.00	988.57	211.43	-
Total	205.00	2,460.00	2,026.57	433.43	-

Gastos

Descripción	V.mensual	V.Anual
Administrativos	2,620.71	31,448.46
Ventas	472.93	5,675.11
Financieros	335.96	4,031.50
Total	3,429.59	41,155.07

Administrativos

Descripción	V.mensual	V.Anual
Personal administrativo	1,279.33	15,352.00
Servicio de contabilidad	650.00	7,800.00
Alquiler oficina	493.33	5,920.00
Servicios básicos	36.12	433.43
Depreciación bienes	82.86	994.33
Mantenimiento bienes	29.21	350.50
Seguro de bienes	9.85	118.20
Útiles de oficina	40.00	480.00
Total	2,620.71	31,448.46

Ventas

Descripción	V.mensual	V.Anual
Comisiones por venta	247.93	2,975.11
Publicidad y propaganda	225.00	2,700.00
Total	472.93	5,675.11

Comisiones					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Monto de ventas	148,755.53	157,255.30	166,240.75	174,049.81	181,929.13
% comisión por ventas	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
Valor anual de comisión	2,975.11	3,145.11	3,324.81	3,481.00	3,638.58

Financieros

Descripción	V.mensual	V.Anual
Intereses préstamo bancario	333.96	4,007.50
Mantenimiento cuenta bancaria	2.00	24.00
Total	335.96	4,031.50

Publicidad y propaganda

Descripción	V.mensual	V.Anual
Web empresarial	75.00	900.00
Publicidad redes sociales	100.00	1,200.00
Publicidad en línea	50.00	600.00
Total	225.00	2,700.00

En lo referente a publicidad solamente el primer año se considera diseño del sitio web, para el resto de años solo se proyecta el mantenimiento del hosting y dominio

Depreciación

Descripción	Valor	Años vida útil	% deprec	Valor depre.anual
Vehículos	2,180.00	5	20.0%	436.00
Mobiliario	13,640.00	10	10.0%	1,364.00
Equipo oficina	920.00	10	10.0%	92.00
Equipo computación	13,260.00	3	33.3%	4,420.00
Total	30,000.00			6,312.00

Mantenimiento

Descripción	Valor	% mant	Valor anual
Vehículos	2,180.00	10.0%	218.00
Mobiliario	13,640.00	5.0%	682.00
Equipo oficina	920.00	5.0%	46.00
Equipo computación	13,260.00	10.0%	1,326.00
Total	30,000.00		2,272.00

Costo de seguro anual

Descripción	Valor	% mant	Valor anual
Vehículos	2,180.00	3.0%	65.40
Mobiliario	13,640.00	2.0%	272.80
Equipo oficina	920.00	2.0%	18.40
Equipo computación	13,260.00	3.0%	397.80
Total	30,000.00		754.40

BIENES NO DEPRECIABLES

		% anual de reposición	
VALOR DE BIENES MENORES	1,437.60	20%	287.52

Anexo 9. Evaluación financiera

Punto de equilibrio

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Fijo	114,937.22	111,818.85	111,911.54	112,739.99	114,549.75
Costo Variable Unitario	0.48	0.47	0.46	0.46	0.46
Precio de venta unitario	3.20	3.25	3.30	3.36	3.44
P. Equilibrio en valor	135,137.56	130,705.83	130,086.05	130,520.04	132,125.54
P. Equilibrio en horas	42,271	40,222	39,383	38,873	38,400

relación ingresos / punto de equilibrio -1

en valor	10.1%	20.3%	27.8%	33.4%	37.7%
en cantidad	10.1%	20.3%	27.8%	33.4%	37.7%

$$PE (\$) = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable unitario}}{\text{Ingresos}}}$$

$$PE (Q) = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo variable unitario}}$$

Resultados proyectados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ingresos	148,755.53	157,255.30	166,240.75	174,049.81	181,929.13
= Utilidad neta	7,679.10	15,058.77	20,621.60	24,928.76	28,627.38
% util neta	5.2%	9.6%	12.4%	14.3%	15.7%

Tasa descuento

Descripción	Valor	% Participación	Tasa	TMAR
Préstamo	38,475.88	65.80%	12.00%	7.90%
Aporte accionistas	20,000.00	34.20%	11.81%	4.04%
Total financiamiento	58,475.88	100.00%	Tasa descuento	11.94%

$$TMAR = i + f + if \quad i = \text{premio al riesgo} \quad 10\%$$

$$f = \text{Inflación del proyecto} \quad 1.65\%$$

$$TMAR \text{ inversionistas} = \text{riesgo} + \text{inflación} + \text{riesgo} * \text{inflación} \quad 11.81\%$$

Período de Recuperación de la Inversión

Año	Flujo de efectivo	Flujo actualizado	Flujo actualizado y acumulado
Año 0	- 20,000.00	- 20,000.00	- 20,000.00
Año 1	2,663.21	2,379.22	- 17,620.78
Año 2	8,606.22	6,868.67	- 10,752.11
Año 3	12,550.18	8,948.31	- 1,803.80
Año 4	17,980.76	11,453.27	9,649.47
Año 5	67,777.66	38,568.98	48,218.45

Año	Ingresos	Costos	Ingresos actualizados	Costos actualizados
Año 0		20,000.00		20,000.00
Año 1	148,755.53	137,173.18	132,893.41	122,546.11
Año 2	157,255.30	134,542.22	125,506.42	107,378.97
Año 3	166,240.75	135,137.27	118,530.04	96,353.19
Año 4	174,049.81	136,449.87	110,865.09	86,914.93
Año 5	181,929.13	138,750.59	103,527.05	78,956.23
Total	828,230.53	702,053.12	591,322.02	512,149.43
Relación Beneficio Costo (RBC):				1.15