



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO COMERCIAL**

TEMA

**“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SERVICIOS COWORKING”**

TUTOR:

MAE ING. COM FRANKLIN ANTONIO GALLEGOS ERAZO

AUTORAS:

**NARCISA LISBETH BARZOLA TORRES
NIMIA ALEJANDRA VERNAZA ZAMBRANO**

GUAYAQUIL

2019



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Plan de Negocio para la Creación de una empresa de Servicios Coworking	
AUTOR/ES: Narcisa Lisbeth Barzola Torres Nimia Alejandra Vernaza Zambrano.	REVISORES O TUTORES: Mae. Ing.com Franklin Antonio Gallegos Erazo
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Roca fuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Ingeniero Comercial
FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2019	N. DE PAGES: 205
ÁREAS TEMÁTICAS: EDUCACIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRACIÓN	
PALABRAS CLAVE: NEGOCIO, CREACIÓN DE EMPRESA, COWORKING, MARKETING, PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA.	
RESUMEN: <p>El plan de negocio para la creación de una empresa de servicios coworking dirigidos a emprendedores y profesionales que trabajen de forma independiente, el mismo que permitirá fomentar redes de contacto (networking) para el desarrollo de sus actividades laborales. El trabajo de investigación se llevará a cabo en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora ubicada en el cantón Daule, el cual se considera un lugar estratégico por el crecimiento poblacional e inmobiliario, en el cual se efectuó una búsqueda mediante una investigación descriptiva y enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo), El mismo que aporta para el desarrollo de la encuesta (preguntas cerradas) en el cual se realizó a 104 personas propietarias de negocios (emprendedores), estudiantes universitario, profesional independiente que se encuentran ubicados en el sector la Aurora.</p>	

puesto que hay una población interesada, se considera como oportunidad la creación de una empresa de servicios coworking debido a que en el lugar hay inexistencia de este tipo de servicio, el mismo que nace del reconocimiento de la necesidad, las proyecciones muestran que hay un retorno de la inversión del 17% la cual indica que el proyecto es viable.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:
---	-----------------------------

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
---------------------	---	------------------------------------

CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono:	E-mail:
Narcisa Lisbeth Barzola Torres	0997059828	lisbeth_barzola_torres@hotmail.com
Nimia Alejandra Vernaza Zambrano	0995285241	alejandra_vernaza@outlook.es

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	<p>PHD. Rafael Iturralde Solórzano DECANO Teléfono: 259 6500 Ext. 201 E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec</p> <p>Msc. Oscar Machado DIRECTOR DE LA CARRERA Teléfono: 259 6500 Ext. 203 E-mail: omachadoo@ulvr.edu.ec</p>
------------------------------------	---

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las egresadas **NARCISA LISBETH BARZOLA TORRES** y **NIMIA ALEJANDRA VERNAZA ZAMBRANO**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según la normativa vigente.

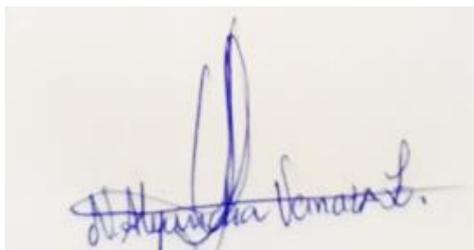
Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar un PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS COWORKING.

Autoras:

Narcisa Barzola Torres

NARCISA LISBETH BARZOLA TORRES

C.I.0940242761



NIMIA ALEJANDRA VERNAZA ZAMBRANO

C.I. 0928803287

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de **Investigación PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS COWORKING**, nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS COWORKING**, presentado por los estudiantes **NARCISA LISBETH BARZOLA TORRES, NIMIA ALEJANDRA VERNAZA ZAMBRANO**, como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de Ingenieras Comerciales encontrándose apto para su sustentación



MAE. Franklin Gallegos Erazo

Firma: _____
ING. COM FRANKLIN ANTONIO GALLEGOS ERAZO
C.I. 0922217427

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

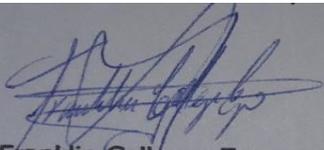
Analysed Document: plan de negocios Coworking envio urkund.docx (D45929031)
Submitted: 12/18/2018 5:53:00 AM
Submitted By: alejandravernaza17@gmail.com
Significance: 1 %

Sources included in the report:

Tesis-Gomez-Guales-Urkund.docx (D40815921)
Tesis (2).docx (D40468519)
Tesis Plan de Negocios Balzar.docx (D23149567)
<https://www.slideshare.net/edosec/tasas-de-inters-noviembre-2015>
https://banco.itau.cl/wps/wcm/connect/eed8160-ee97-4dc7-8737-8876046693b5/CB_JA_Memoria_2014.pdf?MOD=AJPERES&CVID=lfhkulz&CVID=lfhkulz

Instances where selected sources appear:

7



MAE. Franklin Gallegos Erazo

Firma: _____
ING. COM FRANKLIN ANTONIO GALLEGOS ERAZO
C.I. 0922217427

AGRADECIMIENTO

Primeramente agradezco a Dios por darme las fuerzas necesarias para seguir adelante con mi carrera profesional.

A mis padres Carlos Barzola y Victoria Torres, quienes me apoyaron desde el primero día que empecé a construir este sueño.

A mi abuelita Celeste García, quien fue mi apoyo incondicional, en situaciones difíciles que se me presentaron en el transcurso de mis estudios.

A mi compañera y amiga de tesis Nimia Vernaza, por su responsabilidad y dedicación para la realización de nuestro trabajo de investigación.

A mi tutor Mcs. Franklin Gallegos, por su guía, apoyo y paciencia durante el desarrollo de este proyecto

Narcisa Barzola.

Gracias a Dios por tu inmensa misericordia y amor que has permitido culminar con éxito este sueño que tanto anhele, este es el resultado de un trabajo en conjunto. Papá (+), Mamá, hermano, LO LOGRAMOS.

A mi madre Esperanza Zambrano, por ser mi apoyo incondicional antes mis sueños, por batallar conmigo y enseñarme ejemplos de superación, humildad y sacrificio.

A mi hermano Luis Vernaza, por su ayuda económica, enseñándome que la hermandad y constancia existe en la vida.

Mi agradecimiento también va dirigido a mi asesor de tesis el docente Msc. Ing. Franklin Gallegos Erazo, por haber compartido sus sabios conocimientos, por ser esa guía para culminar el proceso de tesis, gracias por su ayuda y la paciencia.

Y para finalizar agradezco a Narcisa Barzola (compañera de tesis) por ser amiga incondicional en buenos y malos momentos, y a mis docentes por impartir sus conocimientos, que me ayudaron durante los 5 años de formación académica, a mis compañeros y amigos que estuvieron conmigo en todo momento

Nimia Vernaza.

DEDICATORÍA

Este proyecto se lo dedico a Dios por ser mi guía principal, a mis padres Carlos y Victoria, mi hermana María José, mis sobrinos Carlos y Zhamira y a mi abuelita Celeste, quienes son mi total inspiración y mi apoyo incondicional.

Narcisa Barzola.

La presente tesis se la dedico a Dios por regalarme la vida, gracias a él he logrado concluir mi carrera profesional.

A mi Papá (+) Paco Vernaza por ser mi ángel, a mamá Esperanza Zambrano y hermano Luis Vernaza, por acompañarme en este camino que no fue nada fácil, y a todas las personas quienes han influido en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

Nimia Vernaza.

Índice de Contenido

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
1.1 Tema	3
1.2 Planteamiento del Problema	3
1.2.1 Argumento Planteamiento de Problema	3
1.3 Formulación del Problema	6
1.4 Sistematización del Problema	6
1.5 Objetivo de la investigación.....	6
1.5.1 Objetivo General	6
1.5.2 Objetivos Específicos.....	6
1.6 Justificación de proyecto de Investigación	7
1.7 Delimitación o alcance de la investigación.....	7
1.8 Limitaciones de la Investigación	9
1.9 Ideas a defender	10
CAPÍTULO II.....	11
2 . MARCO TEÓRICO.....	11
2.1.1 Antecedentes	11
2.1.2 Análisis en el Ecuador sobre los coworking	12
2.2 Antecedentes de la investigación	13
2.3 Fundamentación Teórica.....	17
2.3.1 ¿Que es un Coworking?	17
2.3.2 Plan de Negocio	17
2.3.3 Estructura del Plan de Negocio	17
2.3.4 Análisis del entorno	19
2.3.5 Organigrama	21
2.3.6 Segmentación de mercado	22

2.3.7 Clasificación de los diseños de la investigación de mercados	24
2.3.8 Planificación Estratégica.....	26
2.3.9 Creación de una mezcla de marketing integrada	28
2.3.10 Análisis FODA.....	29
2.3.11 Valor Presente Neto (VPN)	30
2.3.12 Tasa interna de rendimiento (TIR).....	31
2.4 Marco Legal	32
2.4.1 Pasos para la Obtención del Registro Único de Contribuyentes – RUC	32
2.4.2 Pasos para la obtención de permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos del Cantón Daule	32
2.4.3 Pasos para la Obtención de Registro de Patente Municipal.....	33
2.4.4 Pasos para obtener la tasa de habilitación.....	33
2.4.5 Aspecto legal para el funcionamiento.....	34
2.4.6 Pasos para adquirir una patente: Propiedad Intelectual (IEPI)	34
2.4.7 Registro marca	34
2.4.8 Afiliación de los trabajadores al IESS	35
CAPÍTULO III.....	36
3 Metodología de investigación	36
3.1 Tipo de Investigación.....	36
3.1.1 Investigación Descriptiva.....	36
3.2 Enfoque de Investigación.....	36
3.2.1 Mixto.....	36
3.2.2 Enfoque Cuantitativo	36
3.2.3 Enfoque Cualitativo	37
3.3 Técnicas de investigación	37
3.3.1 Entrevista	37
3.3.2 Encuesta	38

3.4 Población y muestra.....	38
3.5 Población.....	38
3.5.1 Tamaño de la muestra para la investigación cuantitativo	38
3.6 Analisis de los resultados Entrevista y Encuesta	40
3.6.1 Presentación de resultados de la entrevista	40
3.6.2 Conclusión de entrevista	53
3.6.3 Presentación de resultado de encuesta	54
3.6.4 Conclusión de encuesta.....	67
CAPÍTULO IV.....	68
4 Propuesta.....	68
4.1 Tipo de empresa.....	68
4.2 Misión	68
4.3 Visión.....	68
4.4 Valores	69
4.5 Estructura Organizacional.....	69
4.5.1 Organigrama	69
4.5.2 Descripción de funciones	70
4.5.2.1 Cargo: Gerente General	70
4.5.2.2 Cargo: Asistente Administrativo.....	70
4.5.2.4 Cargo: Asesor Financiero/ Contable.....	71
4.5.2.5 Cargo: Community Manager	72
4.6 Competenciass	72
4.7 Analisis FODA.....	76
4.7.1 Soluciones Colaborativas S.A, vs Competencia	78
4.8 Descripción de la empresa	80
4.8.1 Imagen corporativa	81
4.8.2 Logo de la empresa	82

4.8.3 Eslogan.....	82
4.9 Fachada y Estructura del edificio.....	83
4.9.1 Plano interno de la empresa Soluciones Colaborativas S.A	87
4.10 Mercado Potencial, Mercado meta y Cuota del mercado	91
4.11 Marketing mix.....	93
4.11.1 Plaza.....	93
4.11.2 Producto	95
4.11.3 Proveedores.....	97
4.11.4 Precios.....	99
4.11.5 Promoción.....	100
5 Plan estratégico de marketing	109
5.1 Datos	112
5.2 Estado de Situación Inicial.....	113
5.3 Costos.....	115
5.4 Escenario de Ingresos	116
5.5 Depreciaciones	128
5.6 Remuneraciones y Beneficios Sociales del Personal.....	130
5.7 Remuneraciones y Beneficios Sociales del Personal a 5 años.....	130
5.8 Presupuesto de Gastos.....	133
5.8.1 Gastos de Administración y Ventas:.....	134
5.8.2 Gastos de Marketing	134
5.8.3 Gastos Financieros	135
5.8.4 Total de gastos	137
5.9 Estado de Resultado.....	137
5.10 Estado Situación Financiero	139
5.11 Flujo de efectivo	142
5.11.1 Punto de equilibrio.....	143

5.11.2 Costo del Capital Promedio Ponderado	144
5.11.3 Valor Actual Neto - VAN	146
5.11.4 Tasa de Rentabilidad Interna (TIR)	146
5.11.5 Periodo de Recuperación	147
5.12 Conclusión	148
5.13 Recomendación	150

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Tasa de Actividad Emprendedora – TEA</i>	3
Figura 2 <i>Ubicación La Aurora</i>	9
Figura 3 <i>Plan de negocio para una nueva empresa</i>	18
Figura 4 <i>Microentorno y Macroentorno</i>	19
Figura 5 <i>Organigramas</i>	21
Figura 6 <i>Segmentación de mercado</i>	23
Figura 7 <i>Clasificación de los datos de la investigación de mercados</i>	24
Figura 8 <i>Pasos para la Planificación Estratégica</i>	26
Figura 9 <i>Las Cuatro Ps de la Mezcla de Marketing</i>	28
Figura 10. <i>Análisis FODA: Fortalezas, Oportunidad, Debilidades y Amenazas</i>	29
Figura 11 <i>Valor Presente Neto (VPN)</i>	30
Figura 12 <i>Tasa Interna de Rendimiento (TIR)</i>	32
Figura 13 <i>Organigrama de le Empresa Soluciones Colaborativas S.A</i>	69
Figura 14 <i>Ubicación de Panal Coworking</i>	73
Figura 15 <i>Logo Panal</i>	73
Figura 16 <i>Edificio El Portal</i>	74
Figura 17 <i>FODA - Soluciones Colaborativa S.A</i>	76
Figura 18 <i>Logo de la empresa</i>	82
Figura 19 <i>Eslogan Soluciones Colaborativas S.A</i>	82
Figura 20 <i>Áreas verdes privadas y áreas sociales</i>	83
Figura 21 <i>Estacionamiento de visitas – parqueos privados</i>	83
Figura 22 <i>Sala de reuniones – uso multiple</i>	84
Figura 23 <i>Baños Punlicos</i>	84
Figura 24 <i>Ascensores - Video vigilancia</i>	84
Figura 25 <i>Control de acceso - Seguridad</i>	85

<i>Figura 26 Tumbados y acabados de primera en pisos</i>	85
<i>Figura 27 Internet . Wifi</i>	86
<i>Figura 28 Edificio Moderno River Plaza</i>	86
<i>Figura 29 Oficina donde estára la empresa Soluciones Colaborativas S.A</i>	87
<i>Figura 30 Plano Interna (Planta Baja)</i>	88
<i>Figura 31 Plano Interno (Planta Alta)</i>	89
<i>Figura 32 Asistencia neta en educación por género – Zona 5</i>	91
<i>Figura 33 Ubicación Panorámica River Plaza</i>	94
<i>Figura 34 Ubicación Av. León Febres Cordero, Daule</i>	94
<i>Figura 35 Proveedores</i>	98
<i>Figura 36 Página Web de la empresa Soluciones Colaborativas S.A</i>	107
<i>Figura 37 Perfil de Facebook</i>	107
<i>Figura 38 Perfil de Instagram</i>	108
<i>Figura 39 Perfil de Twitter</i>	108
<i>Figura 40 Volante</i>	109

Índice de Tablas

<i>Tabla 1 Tasas de Interés</i>	31
<i>Tabla 2 Género</i>	54
<i>Tabla 3 Rango de Edades</i>	55
<i>Tabla 4 Nivel Académico</i>	56
<i>Tabla 5 Actividades Laborales</i>	57
<i>Tabla 6 Lugar en que realiza las actividades laborales</i>	58
<i>Tabla 7 Espacio equipado y cómodo para realizar las actividades</i>	59
<i>Tabla 8 Conocimiento de espacios Coworking</i>	60
<i>Tabla 9 Uso de Servicios Coworking</i>	61
<i>Tabla 10Estaría dispuesto a el uso del servicios coworking</i>	62
<i>Tabla 11 ¿De qué manera haría uso de este tipo de servicio?</i>	63
<i>Tabla 12 Precio a pagar por el servicio</i>	64
<i>Tabla 13 Medios a cancelar el servicio</i>	66
<i>Tabla 14Precios Panal Coworking</i>	75
<i>Tabla 15 FODA</i>	77
<i>Tabla 16Soluciones Colaborativas vs Competencia</i>	78

<i>Tabla 17 Plano (Planta Baja)</i>	90
<i>Tabla 18 Plano (Planta alta)</i>	90
<i>Tabla 19 Detalle de áreas</i>	90
<i>Tabla 20 Datos a utilizar (Mercado Potencial, meta, cuota de mercado)</i>	92
<i>Tabla 21 Mercado Potencial, meta y cuota</i>	92
<i>Tabla 22 Precios Soluciones Colaborativas S.A</i>	99
<i>Tabla 23 Plan Estratégico</i>	110
<i>Tabla 24 Muebles y Enseres</i>	112
<i>Tabla 25 Equipo de Computación</i>	113
<i>Tabla 26 Activos Intangibles</i>	113
<i>Tabla 27 Estado de Situación Inicial</i>	114
<i>Tabla 28 Insumos</i>	115
<i>Tabla 29 Escenario de Ingresos</i>	116
<i>Tabla 30 Escenario de Ingresos Mensuales por personas (año 2018)</i>	117
<i>Tabla 31 Escenario de Ingresos Mensuales en valores (año 2018)</i>	118
<i>Tabla 32 Escenario de Ingresos Mensuales por personas (año 2019)</i>	119
<i>Tabla 33 Escenario de Ingresos Mensuales en valores (año 2019)</i>	120
<i>Tabla 34 Escenario de Ingresos Mensuales por personas (año 2020)</i>	121
<i>Tabla 35 Escenario de Ingresos Mensuales en valores (año 2020)</i>	122
<i>Tabla 36 Escenario de Ingresos Mensuales por personas (año 2021)</i>	123
<i>Tabla 37 Escenario de Ingresos Mensuales en valores (año 2021)</i>	124
<i>Tabla 38 Escenario de Ingresos Mensuales por personas (año 2022)</i>	125
<i>Tabla 39 Escenario de Ingresos Mensuales en valores (año 2022)</i>	126
<i>Tabla 40 Escenario de Ingresos Anuales por personas</i>	127
<i>Tabla 41 Incremento por año de los ingresos</i>	127
<i>Tabla 42 Escenario de Ingresos Anuales en valores</i>	127
<i>Tabla 43 Depreciación de Muebles y Enseres</i>	128
<i>Tabla 44 Depreciación de Equipo de Computación</i>	129
<i>Tabla 45 Remuneraciones y Beneficios Sociales del Personal (Mensual)</i>	130
<i>Tabla 46 Incremento de sueldos desde el año 2014 hasta el 2018</i>	131
<i>Tabla 47 Remuneraciones y Beneficios Sociales del personal (anual a 5 años)</i>	131
<i>Tabla 48 Provisiones Beneficio Sociales Administrativo (Décimo Tercero, Décimo Cuarto, Vacaciones)</i>	132

<i>Tabla 49 Provisiones de Beneficio Sociales Administrativo (Aporte IESS, Fondo de Reserva)</i>	132
<i>Tabla 50 Remuneración del Asesor Financiero</i>	132
<i>Tabla 51 Provisiones Beneficio Sociales Asesor Financiero</i>	133
<i>Tabla 52 Provisiones Beneficio Sociales Asesor Financiero</i>	133
<i>Tabla 53 Presupuesto de Gasto</i>	133
<i>Tabla 54 Presupuesto de Gasto Desglosado</i>	134
<i>Tabla 55 Gastos de Marketing</i>	134
<i>Tabla 56 Depreciación</i>	135
<i>Tabla 57 Gastos Financieros (tasa nominal otorgado por el B.B)</i>	135
<i>Tabla 58 Tabla de Amortización de préstamo (Mensual)</i>	136
<i>Tabla 59 Tabla de Amortización (Anual)</i>	137
<i>Tabla 60 Gastos de Interés de Préstamo (Anual)</i>	137
<i>Tabla 61 Total de Gastos</i>	137
<i>Tabla 62 Estado de Resultado</i>	138
<i>Tabla 63 Estado de Situación Financiera</i>	140
<i>Tabla 64 Flujo de Caja</i>	142
<i>Tabla 65 Valores a Pagar a los Accionistas</i>	143
<i>Tabla 66 Punto Equilibrio detalle de Costos Fijos</i>	143
<i>Tabla 67 Punto Equilibrio detalle de Costos Variable</i>	143
<i>Tabla 68 Punto de Equilibrio</i>	144
<i>Tabla 69 Tasa Aceptable de Rendimiento (TMAR)</i>	145
<i>Tabla 70 Payback</i>	147

Índice de Grafico

<i>Grafico 1 Género</i>	54
<i>Grafico 2 Rango de Edades</i>	55
<i>Grafico 3 Nivel Académico</i>	56
<i>Grafico 4 Actividades Laborales</i>	57
<i>Grafico 5 Lugar en que se realiza las actividades laborales</i>	58
<i>Grafico 6 Espacio equipado y cómodo para realizar las actividades</i>	59
<i>Grafico 7 Conocimiento de espacios Coworking</i>	60
<i>Grafico 8 Uso de Servicios Coworking</i>	61

<i>Grafico 9 Estaría dispuesto a el uso del servicio coworking</i>	62
<i>Grafico 10 ¿De qué manera haría uso de este tipo de servicio?.....</i>	63
<i>Grafico 11 Precio a pagar por el servicio.....</i>	65
<i>Grafico 12 Medios a cancelar el servicio.....</i>	66
<i>Grafico 13 Mercado Potencial, meta y cuota</i>	92

Índice de Anexos

Anexo 1. Formato de entrevista.....	161
Anexo 2 Datos de la entrevista	164
Anexo 3. Formato de la encuesta.....	165
Anexo 4. Indicador Riesgo País enero- diciembre 2018.....	167
Anexo 5. Rentabilidad de Bonos de tesoros de E.E.U.U, durante 5 años.....	168
Anexo 6. Tasa de Rendimiento de la Industria (Servicios)	168
Anexo 7. Solicitud Fonética.....	169
Anexo 8. Instructivos de licencias obligatorias	170
Anexo 9. Fotos entrevista	172
Anexo 10 Visita a los coworking en la ciudad de Guayaquil.....	175
Anexo 11. Fotos encuesta Parroquia S�atelite la Aurora	179
Anexo 12 cotizaciones de Equipos y accesorios , insumos	181

INTRODUCCIÓN

En la actualidad hablar de emprendimiento es hablar del ser humano que tiene actitud propia y capacidad necesaria para emprender un negocio, asumiendo los riesgos que se presenten al paso del tiempo, con actitud positiva que conlleve al éxito, el emprender es el primer paso para ser empresario, por esta razón hoy en día muchos emprendedores sin ser dueños de un negocio plantean y logran sus proyectos con la finalidad de satisfacer las necesidades humanas, siendo competitivo y así llegar a adquirir su propia empresa, cuando surgen nuevas ideas de emprendimientos, aparecen con ellos un sin número de interrogantes, tales como ¿Dónde plantear mi negocio si no cuento con recursos necesarios para ponerlo en marcha? ¿Cómo hago para ganar clientes, si soy nuevo en el mercado? Estas son las razones por las cuales al no encontrar respuesta ante aquellas interrogantes, toma protagonismo el “coworking” que aparece aproximadamente desde el año 2007 en Estados Unidos, en respuesta a las necesidades que se presentan a la hora de alquilar una oficina a bajo costo, tomando en cuenta que en Estados Unidos son altos los valores de acuerdo a la situación económica que mantiene, es ahí donde este tema toma una gran importancia en nivel de los demás países.

En Ecuador estos espacios de coworking están marcando tendencia desde el año 2014, siendo “IMPAQTO” el primer Coworking inaugurado en la Ciudad de Quito y al año siguiente “INVERNADERO” en la Ciudad de Guayaquil, estos espacios de trabajos son creativos e innovadores, permitiendo llevar un horario a elección, saliendo de la rutina mediática y facilitando la capacidad de crear vínculos profesionales (networking).

El coworking es un tipo de trabajo dinámico con tecnología de punta, una de las principales características es la movilidad, las personas interactúan y sociabilizan a la vez que hacen negocio, lo que da lugar a la experimentación y apertura de colaboración externa, convirtiendo el trabajo en una actividad placentera y no una molesta obligación, la persona que trabaja bajo este modelo se denomina “COWORKER”.

En vista que la Tasa de Actividad Emprendedora Temprana de Ecuador (TEA) refleja un 33.6% sobre la población, Global Entrepreneurship Monitor-GEM, sostiene que existe un alto porcentaje en comparación a otros países, el mismo que se caracteriza por favorecer el emprendimiento e innovación, este documento señala que el ecuatoriano no le teme al fracaso al contrario es una verdadera aventura en el momento de emprender, a través de este trabajo de investigación se propone un plan de negocio para la creación de una empresa de servicios coworking para emprendedores y profesionales independientes que se especializan en diferentes áreas, el mismo que está ubicado en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule perteneciente a Guayas, debido a que en este sitio no se encuentra identificado

un establecimiento que brinde este tipo de servicios, el mismo que nace del reconocimiento de la necesidad.

CAPÍTULO I

1.1 Tema

Plan de negocio para la creación de una empresa de servicios coworking

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Argumento Planteamiento de Problema

En el Ecuador según las investigaciones realizada en el año 2015 por ESPAE (Graduate School of Management) de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) se obtuvo una Tasa de Actividad Emprendedora- TEA de 33,6% sobre la población, Global Entrepreneurship Monitor-GEM, indica que el País tiene un promedio 2.2 superior en América Latina. Según refleja el cuadro comparativo. (ESPOL / GEM, 2015)

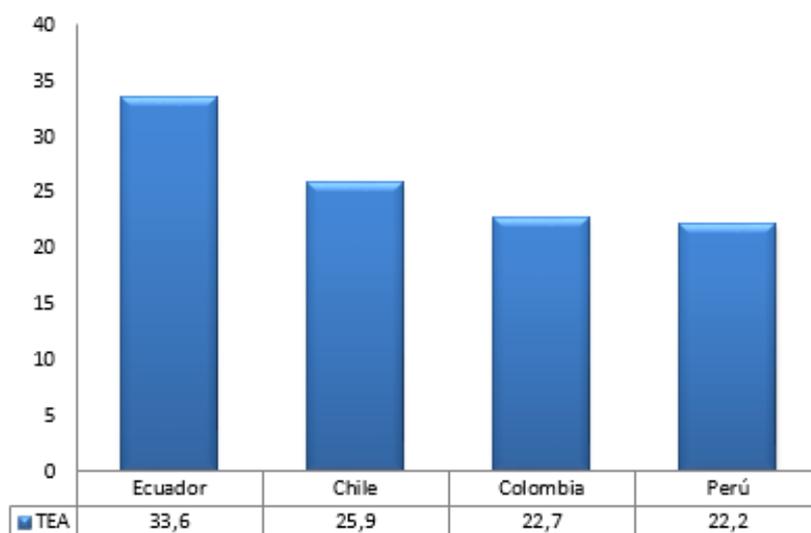


Figura 1 Tasa de Actividad Emprendedora – TEA

Fuente: (Lasio, Caicedo, Ordeña, Samaniego, & Zambrano, 2016)

Cada 3 personas adultas 1 habría logrado obtener un negocio propio dentro de un lapso de 3 años 6 meses. En el año 2015 la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) se comprende por Emprendedores Potenciales con un porcentaje del 90%, negocios nacientes con el 25.9% y negocios nuevos por un promedio de 9.8%, las personas adultas que emprenden un nuevo negocio afirman con un 23.1% lo hacen por oportunidad, mientras un 10.3% por necesidad (El Telégrafo, 2016).

Ecuador está considerado con mayor tendencias para iniciar negocios nuevos, ya que la mayor fuerza de poner en marcha dicho negocio de los emprendedores es la juventud y saber tomar las oportunidades idóneas, según el GEM – Monitor Global de Emprendimiento basada en

180.000 encuestas de 54 países; posiciona al país en la escala global siendo el doceavo de los países más emprendedores del mundo (Dr. Gabriel Rovayo Vera, 2011).

Investigaciones indican que el 2,2 % de la población total son Profesionales independientes, se estima que son médicos, Ingenieros, abogados, psicólogos, odontólogos, arquitectos, economistas, psicólogos, diseñadores, sociólogos, veterinarios, físicos, biólogos, comunicadores, entre otros, quienes trabajando en forma independiente, creando empresas unipersonales (Buenos Negocios, 2013). En el Ecuador no se ha encontrado estadísticas respecto al tema.

En el país la situación económica de los emprendedores y profesionales independiente al no contar con los recursos económicos se ven obligado a compartir un espacio de trabajo denominado Coworking (trabajo colaborativo). Michelle Arévalo, cofundadora de la primera empresa privada (IMPAQTO) que arriesgó a este método coworking comenta “Esta es una alternativa para emprendedores y profesionales Independientes que brinda beneficios representando ahorro, ofreciendo accesibilidad de internet, oficinas amoblada, aseo del lugar y seguridad”. Daniel Arévalo, Beneficiario del coworking cuenta que cada día son más los profesionales que apuntan a este nuevo sistema de trabajo ya que es de muchísima ayuda para poner en marcha un negocio (Ecuavisa, 2016).

Alejandra Marín Coordinadora de comunicación de IMPAQTO sostiene que los emprendedores potenciales el 90% de estos el primer año fracasan, porque no cuentan con herramientas necesarias, y tienen desconocimiento alguno (Telegrafo, 2017).

Los Coworker por lo general no cuentan con recursos para instalar una oficina propia o contratar servicios de abogacía y de Marketing para satisfacer sus necesidades. Explica Arévalo “Los espacios de coworking son una familia Extensa”. Para Arellano socio de Invernadero explica que trabajar en comunidad es beneficioso porque muchas veces culminan haciendo negocios entre ellos mismos (Aldo Arellano, 2016).

El monto para iniciar un negocio propio es de \$2.000 (ECUAVISA, 2017). Según Emprendedores (2015) nos dice que compartir un local tendría una reducción hasta un 60% de gastos fijos.

Alejandra Marín comenta: laborar en un coworking en el día es encontrarse 120 a 160 oportunidades de conocer personas nuevas, cada una de estas ofrecen propuestas diferentes que pueden invertir en tu negocio. Según encuesta por Oxford Economics Y SAP realizada por 2.700 directivos y empleados en 27 Países, revelo que el 40% de trabajadores para el año 2020 estarán compuestos por Profesionales independientes, emprendedores, teletrabajadores y consultores ya que en el año 2014 se estableció empresas que carecen de recursos y soluciones

y estrategias para manejar a sus cliente, planteando en aumentar el uso de empleados contingentes, intermitentes o consultores forzando el cambio de estas empresas (El Telegrafo, 2017).

En Ecuador, la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule perteneciente a la provincia del Guayas, según el censo del año 2010 consta 24.835 habitantes, en esta zona actualmente existen 22 Urbanizaciones, 2 lotizaciones y 1 cooperativa. Teniendo un cercanía con la ciudad de Guayaquil por el puente Vicente Rocafuerte y por el otro lado con Samborondón (GAD Ilustre Municipalidad del cantón Daule, 2015).

Este poblado se identifica por su acelerado crecimiento de zona comercial de todo tipo de negocio tales como: ferretería, tiendas de producto de primera necesidad, restaurante, lubricadoras, peluquerías, cyber, almacenes, centros comerciales, entre otros, satisfaciendo las necesidades que posee las familias que viven en las ciudadelas y sectores aledaños (El Comercio, 2014).

Actualmente en la zona no se encuentra registrada una empresa que brinde servicios de coworking, es por esta razón que surge como oportunidad crear espacios colaborativos con la finalidad de satisfacer las necesidades que un emprendedor y profesional independiente (contadores, ingenieros, licenciados, economistas y demás quienes puedan ejercer su carrera por cuenta propia), la mayor parte de estas personas son jóvenes quienes enfrentan el gran desafío de emprender, los cuales atraviesa situaciones complicadas al momento de poner en marcha su plan de negocio, tales como; la falta de recursos financiero, herramientas necesarias, desconocimiento de ubicación del lugar de trabajo, costos de operación que implica arriendo de oficina, servicios básicos, suministros de limpieza, suministros de oficinas entre otros. Sin embargo al tener dichas dificultades muchos fracasan. Esta propuesta de crear espacios de coworking permitirá fomentar un crecimiento empresarial colaborativo en la parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule, en donde encontraremos oficinas equipadas a bajos costos, infraestructura elegante, con disponibilidad de sala de evento y de reuniones, así evitar un trabajo a domicilios o citas clandestinas a sus clientes ya sea en cafeterías, bibliotecas, centros comerciales, espacios públicos que de una u otra forma resta formalidad y desconfianza hacia el cliente.

1.3 Formulación del Problema

¿Será factible la creación de un centro de negocios coworking para emprendedores profesionales independientes en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule?

1.4 Sistematización del Problema

- 1) ¿Qué grado de aceptación tendría el servicio de coworking en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule?
- 2) ¿Cuáles serán las estrategias a seguir y los beneficios que obtendrán los emprendedores en la contratación del servicio coworking?
- 3) ¿Será factible y rentable la creación del servicio de coworking en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule?
- 4) ¿Cuáles serán los recursos que se necesitarán para poner en marcha el plan de negocio?

1.5 Objetivo de la investigación

1.5.1 Objetivo General

Elaborar un plan de negocio para la creación de una empresa de servicios coworking, para personas emprendedoras y profesionales independientes ubicados en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.

1.5.2 Objetivos Específicos

- 1) Elaborar un estudio de mercado de la empresa de servicios coworking en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.
- 2) Identificar la competencia que ofrece la empresa de servicios coworking en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule.
- 3) Determinar las características que debe tener la empresa de servicio coworking en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.
- 4) Evaluar los aspectos financieros del plan de negocios de los servicios de coworking en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.

1.6 Justificación de proyecto de Investigación

✓ Justificación Práctica:

El tema de investigación que se propone es aplicable por ser un lugar donde hay crecimiento comercial, poblacional e inmobiliaria y la actividad económica se incrementa, donde no hay espacios que brinden servicios de alquiler de oficina, bajo la modalidad coworking, ubicado en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.

✓ Justificación metodológica:

Se aplicará la investigación descriptiva con enfoque mixto, utilizando las técnicas de investigación entrevista y encuesta, que permitirá identificar las necesidades e intereses de los profesionales en diferentes áreas y propietarios de negocios (emprendedores).

✓ Justificación Social:

En el conglomerado social contribuye a brindar un servicio a la comunidad que necesita diferentes tipo de asesoría, mucho más aún ubicados en un solo lugar en oficinas de trabajo en equipo colaborativo que permitirá a la sociedad crecer en lo profesional y económicamente.

✓ Justificación Económica:

El trabajo de investigación se justifica porque facilitará oportunidad a los emprendedores y profesionales independientes que no cuentan con recursos económicos al iniciar su negocio, el mismo que se realizará en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.

1.7 Delimitación o alcance de la investigación

El presente trabajo de investigación se llevará a cabo en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, la misma que se encuentra situada entre Ríos Daule –Puntilla, comprende a partir del inicio de la Avenida León Febres Cordero hasta el kilómetro 10/2, en el sector que limita con el cantón Samborondón, la misma que consta de 22 Urbanizaciones, 2 lotizaciones y 1 cooperativa. (GAD Ilustre Municipalidad del cantón Daule, 2015)

A continuación se detalla las siguientes Urbanizaciones:

- Urbanización Alfa
- Urbanización Altos del Ríos
- Urbanización Castilla

- Urbanización Cataluña
- Urbanización el Condado VICOLLINCI
- Urbanización Fincas Casa Grande
- Urbanización Fuentes del Río
- Urbanización La Gloria
- Urbanización La Joya
- Lotización La Delicia
- Lotización VIDCAE
- Urbanización Matices
- Urbanización Milán
- Urbanización Monte Beluccio
- Cooperativa Nueva Aurora
- Urbanización Plaza Madeira
- Urbanización Puerto Real
- Urbanización San Antonio
- Urbanización Santa María Casa Grande
- Urbanización Torremar
- Urbanización Villa Club
- Urbanización Sambocity
- Urbanización Villa Italia
- Urbanización Volare
- Urbanización Vittoria

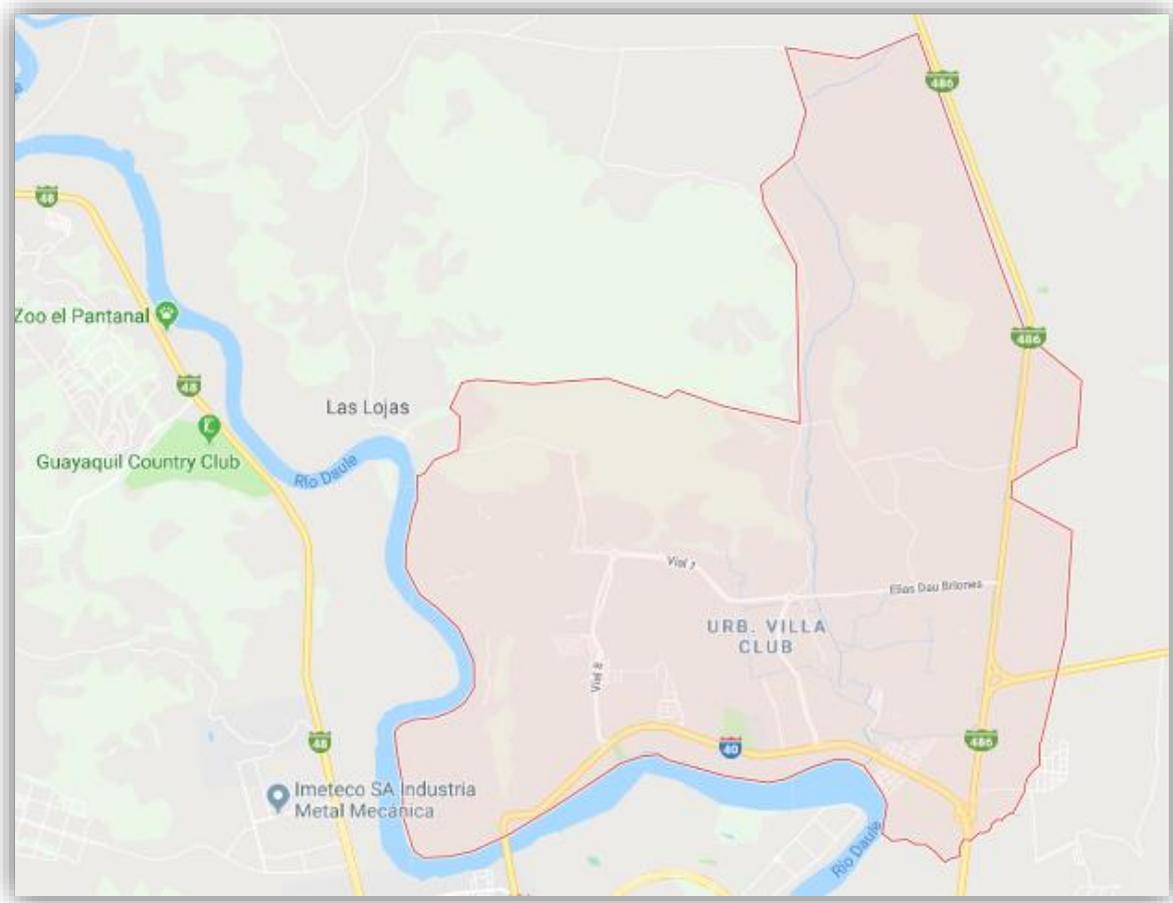


Figura 2 Ubicación La Aurora
Fuente: (La Aurora, s.f.)

1.8 Limitaciones de la Investigación

- **Factor económico:** Las investigadoras tienen que trasladarse desde los cantones Nobol y Yaguachi, hasta la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, En donde los gastos son muy frecuentes tanto en alimentación, como en medio de transporte, con el fin de obtener resultados de la investigación de mercado.
- **El tiempo:** Las investigadoras tienen una jornada laboral de lunes a viernes dentro de su cantón, es decir no cuentan con tiempo entre los días de semana laborable, por lo tanto se verán obligadas a realizar los fines de semana.
- **Los encuestados:** Será dirigida a propietarios de negocios (emprendedores), estudiantes universitarios y profesionales independientes, que se encuentren habitando en la Parroquia

Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, esperando que brinden veracidad de los datos, para poder llevar a cabo el plan de negocio y ponerlo en marcha.

- **Permisos:** Los permisos serán solicitados a los respectivos trabajos dentro de los horarios laborales si este requiere, cuando se tenga que realizar levantamiento de información.

1.9 Ideas a defender

La oferta de servicio coworking, es una propuesta de negocios atractiva y rentable, puesto que existe la necesidad en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, debido al alto crecimiento poblacional, inmobiliario, comercial e inexistencia de este servicio, dirigido a emprendedores y profesionales independiente.

CAPÍTULO II

2 . MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes

- En 1628 aparece la terminología Coworking, como un sistema de trabajo cooperativo entre Dios y sus colaboradores, pero a finales de siglo XVII había ausencia de estos espacios.
- En 1995 reaparece en Berlín, C-Base como uno de los primeros espacios hackers, en el cuál se trataba de asistir a un lugar donde las personas trabajaban de manera conjunta bajo lineamientos como la ciencia, tecnología y el mundo digital.
- En 1999, El diseñador de video juegos Bernie DeKoven fue el primero en hacer uso de este sistema de coworkig, utilizándolo para descubrir a través de computadoras un trabajo colaborativo. En Nueva York, en el mismo año se crea una oficina de espacio coworking llamado “42 West 24”, dirigido por una empresa de software que brinda espacios individuales y compartidos; en el cual se posicionó en el mercado como una idea innovadora, en la actualidad la oficina continua brindando sus servicios.
- En 2002 en Viena, emprendedores dejaron de laborar desde sus hogares para abrir el primer centro colaborativo que la llamarón Schraubenfabrik (Fábrica de tornillos), por el cual fue dirigido únicamente para los trabajadores, socios que habitan dentro de la comunidad.
- En San Francisco, California en el año 2005, un experto de software llamado Brad Neuberg, se centró en la creación de un espacio de trabajo sin fin de lucro, ofreciendo mesas, wifi, paseos en bicicleta, zona de descanso; por tan solo dos días. En el año 2016 cerro dicho lugar para inaugurar un espacio a tiempo completo llamado “coworking space”.
- En Estados Unidos, en el año 2007 fue calificado como una tendencia por la plataforma de Google, desde ese momento el aumento de búsqueda de la terminología coworking empezaron a subir, en la página de búsqueda enciclopedia Wikipedia ya se considera que el concepto existe de forma oficial.

- En 2009, en el mismo País, se lanzó un libro de coworking ¡I'm Outta Here! How coworking is making the office obsolete, (¡Me voy de aquí! “Como el coworking está dejando las oficinas obsoletas”) expresa sobre la progreso del trabajo individual.
- En 2012, Son mas de 4.000 espacios fundados, que existe en todo el mundo, y 150.00 usuarios activos.

2.1.2 Análisis en el Ecuador sobre los coworking

En el país, los espacios coworking, brindan cómodos precios a comparación de un arriendo normal de una oficina.

El primer espacio coworking creado fue Impaqtó en la ciudad de Quito en el año 2014, Esta empresa fue constituida por cinco jóvenes orientados a brindar servicios a emprendedores y profesionales que recién inicia un negocio, y que a medida que va creciendo el mismo es útil un lugar adecuado para recibir a sus clientes. (Arévalo Michelle , 2016)

Los coworkers por lo general no cuentan con recursos para adquirir a una oficina propia y poner en marcha su negocio, ni tampoco para contratar servicios profesionales para el debido asesoramiento de sus actividades.

Guayaquil cuenta con estos espacios: uno de estos se llama Invernadero fundado en el año 2015, su cofundador comenta que estos espacios coworking cuenta con la infraestructura necesaria para que el coworkers se concentre en su trabajo y lograr el objetivo que es obtener rentabilidad. (Arellano Aldo, 2016)

Panal coworking nació en el mismo, debido a la necesidad que los emprendedores y microempresarios no cuentan con recursos debido a la situación actual del país, está ubicado en el edificio Sky Building y en samborondón; Ofreciendo áreas compartidas y oficinas privadas para cinco personas, con una infraestructura moderna ,cómoda y elegante, sala de reuniones, parqueaderos, internet, casilleros etc. (El Telégrafo, 2018)

La Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, está rodeada de modernas urbanizaciones, parques, centros comerciales hasta colegios particulares, además logra tener una gran vinculación con la Ciudad de Guayaquil, por lo que en la actualidad se ha convertido en un polo de gran desarrollo urbanístico y comercial dejando de ser una zona agrícola, para tomar protagonismo como zona empresarial, en donde muchos de sus habitantes ejercen sus actividades de todo tipo de negocio en el mismo sector y el 30,48% continua con sus estudios de tercer nivel en la Ciudad. (Somos LaJoya, 2017)

En vista que la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, se ha convertido en el epicentro de desarrollo de negocios y urbanizaciones, y en virtud que no existe este tipo de servicio Coworking en el sector, surge la necesidad de implementar un espacio colaborativo, dirigido a personas que no disponen de un adecuado espacio de trabajo para poder desarrollar sus actividades profesionales, con costos cómodos en diferencia al alquiler de una oficina normal que comprende gastos de servicios legales hasta diseño de logo de su propia empresa ya que muchos optan por ejercitar sus actividades desde sus casas de una manera informal.

Muchas de las personas que prefieren este tipo de servicio lo aprovechan por múltiples y fáciles beneficios como son las redes de contacto, desarrollo de disciplina, estabilidad y bajos costos.

2.2 Antecedentes de la investigación

En el presente trabajo de investigación, se efectuó un análisis de los antecedentes en los repositorios de las distintas Instituciones Superiores del País, al no registrar ningún documento en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, se realizará en la Ciudad de Guayaquil para determinar cuál ha sido el problema, las dificultades y la viabilidad que presenta este tipo de planes de negocios, dirigidos a emprendedores y profesionales independientes. Por lo consiguiente se detallan 3 tipos de investigaciones que se relacionan a la presente:

Proyecto de Investigación N° 1: Ing. Dolores Hellen Zambrano Santana –autora del proyecto, de la Universidad de Guayaquil con el tema: *“Estudio de factibilidad para construir un edificio de modalidad coworking en la Ciudad de Guayaquil”*, para la obtención del grado de especialistas en proyectos de consultoría, Este Proyecto de investigación está dirigido a personas de cualquier profesión que trabajen de forma libre y voluntaria, se propone la

construcción de un edificio y alquilar espacios amplios y compartidos brindándoles a sus clientes comodidad y seguridad al momento de trabajar. (Zambrano Santana Dolores , 2016).

El principal problema del proyecto de investigación es que los profesionales que trabajan desde sus hogares o lugares informales no cuenta con recursos necesarios para ejecutar sus proyectos, que por lo general ocasionan una verdadera molestia.

La metodología a utilizarse en el proyecto es cuantitativa mediante la técnica de investigación la encuesta en la cual se efectuará a personas de diferentes tipos de profesiones y edades para recolectar la debida información.

Según el INEC del año 2010, existe alrededor de 375.676 estudiantes universitarios o personas que hayan culminado sus carreras y posgrado, ya siendo este el mercado objetivo se realizó 384 encuestas escritas a dichas personas, vía internet que habitan en la ciudad de Guayaquil, teniendo resultado favorable reflejando un 69.3% de aceptación en los cuáles si están dispuestos rentar oficinas bajo la modalidad coworking.

Luego de conocer los resultados de aceptación se propone la creación de un edificio bajo la modalidad coworking, con muy buenas instalaciones, en el cual está conformado por 3 pisos de alto, cuenta con un área total de 1,200.00 m² teniendo el costo por m² de \$450.00, brindando a sus clientes una infraestructura elegante, tecnología de punta, comodidad, seguridad y disponibilidad las 24 horas al día.

En este proyecto de investigación la inversión inicial es de \$631.305,25 de los cuales el 49.04% siendo aporte de los socios y 50,96% de financiamiento; con una TMAR 16,04% y VAN 88627,63 y una TIR 22,77%. utilizando estrategias de marketing, beneficios para el cliente, ubicación estratégica. Con lo ante dicho se puede decir que contribuye al plan de negocio de servicios coworking propuesto, en la cuál tiene buena aceptación por los jóvenes profesionales independiente que realizan sus actividades por cuenta propia.

Proyecto de Investigación N° 2: Verónica Janeth Vásquez Jumbo e María José Martínez Castro son las autoras del proyecto, año 2016, En La Universidad de Guayaquil, con el tema: ***“Evaluación de factibilidad para prestación de espacios de trabajo a Profesionales Independientes”*** para la obtención del título de Contaduría Pública Autorizada, cuyo objetivo

fue analizar el mercado donde se pudo identificar los perfiles que trabajan de forma libre y voluntario. (Vásquez Veronica & Martinez Maria, 2016)

El principal problema de este trabajo de investigación es que los profesionales tienen dificultades al momento de independizarse y realizar su trabajo, la necesidad que tiene para asumir la inversión ya sea en un préstamo etc, donde muchos pequeños emprendedores trabajan desde sus hogares o sitios públicos, en los cuales dan mala imagen y desconfianza al cliente.

La metodología de la investigación es de tipo descriptiva, puesto que sirve para determinar las características, gustos y preferencias de las personas que realizan las actividades de forma independiente; con enfoque cuantitativa y la técnica a utilizar es la encuesta.

Según el INEC en el año 2010 existe un promedio de 12.177 personas que realizan actividades de forma libre y voluntaria, realizando 369 encuestas físicas, lo que permitió obtener resultados favorables para la realización de la empresa coworking denominada “Synergia Coworking” dirigidas a profesionales independientes en la ciudad de Guayaquil.

Las encuestas dirigidas a los profesionales independientes que trabajan desde sus hogares definen que tienen demasiadas distracciones por parte de sus familiares y vecinos, en los cuáles estarían dispuestos a pagar una oficina a bajo costo y salir de la zona de confort acostumbrándose a la rutina diaria laboral. Debido a esta situación que presenta este plan de negocio es considerado factible y rentable la construcción de una empresa con espacios colaborativo.

Su financiamiento bancario será de un monto \$16.883.43 a cinco años plazo, por lo que generará por cuotas mensuales \$375.56, con una inversión inicial de \$20.600,00 con una TMAR 13,08% VAN 29,789,94 y una TIR 36,09 %, presentando una aceptación favorable su rentabilidad es manejable para los accionistas, En donde permitirá al cliente desarrollar sus actividades diarias con un ambiente agradable y cómodo, recuperando la inversión en el lapso de tres (3) años.

Con el respectivo análisis de lo antes mencionado, aporta al presente proyecto de investigación dando énfasis a los distintos profesionales con diferentes perfiles que trabajan independientemente dentro de sus hogares, estos al momento de no contar con recursos necesarios para implementar un negocio se ven obligado al trabajo clandestino, por lo tanto el

servicios de coworking sería de mucha ayuda tales como compartir gastos económica, operativa etc.

Proyecto de Investigación N° 3: Econ. Daniel Alejandro Cárdenas Sáenz e Ing. Ivette Denisse Seminario Benalcázar son los autores del proyecto, Guayaquil 2016, en la Escuela Superior Politécnica del Litoral con el tema: *“Networking Zone”* para la obtención del título de: Magister en Administración de empresas. (Cárdenas Daniel & Seminario ivette , 2016)

Networking zone, caracterizándose por alquiler de oficinas, cómodas, espacios equipados y amoblados a bajo costo y sobre todo tener un ambiente agradable, con el fin de satisfacer a los nuevos emprendedores y profesional independiente.

Para analizar las posibilidades del proyecto de investigación, realizaron la respectiva investigación de campo con el propósito de conocer la aceptación de este servicio realizando encuesta cuyo nombre de la empresa es Networking Zone, brindando espacios operativos enfocados a empresarios que estén iniciando sus negocios propios y que no cuenten con un espacio físico comodo, ubicado en Av. Plaza Dañin y avenida 23no.

Este proyecto es viable y rentable, ya que se realizó estudios de mercado, técnicos y financiero en la ciudad de Guayaquil, el monto de inversión Inicial es de \$160.000,00 revelando una TIR de 29.96% y un VAN de \$125.590, en los cuales se refleja utilidad para el año siguiente.

Haciendo un estudio de referencias locales, se pudo evidenciar una aportación magnifica al presente proyecto de investigación enfocando a las redes de contacto networking , ya que al comenzar con un negocio nuevo muchos emprendedores no cuentan con clientes potenciales, es ahí donde toma el protagonismo los espacios colaborativos con el fin compartir gastos económicos y hacerse conocer con los clientes, es por esta razón obtendrá mucho beneficio al ser parte de un alquiler de oficina bajo la modalidad coworking.

2.3 Fundamentación Teórica

2.3.1 ¿Que es un Coworking?

Cotrabajo, es una nueva forma de trabajo de oficinas compartidas en los que profesionales autónomas, tele trabajadores y empresarios, se reúnen en un mismo espacio para trabajar. Al estar rodeados con diferentes profesionales con capacidades distintas, los mismos que se van formando redes de contacto (networking). (eldiario.es, 2013)

2.3.2 Plan de Negocio

El plan de negocio se basa en la creación de un documento escrito, claro, ordenado y detallado, que describe la parte financiera y operacional de un negocio, en donde se efectuará el pasado, presente y futuro; en el pasado se relata la introducción y antecedentes de la organización, mientras que en el presente se realiza el desarrollo del contexto en la organización, y finalmente en el futuro está basado en la proyección, objetivos y metas que se quiere conseguir. (USAID, 2009)

Al escribir un plan de negocio no es un trabajo sencillo, pues se requiere conocimiento de la organización, sirve de guía y toma de decisiones sobre cada uno de los elementos y variable que lo conforman.

El plan de negocio contiene información necesaria para evaluar, y desarrollar las actividades encomendadas.

2.3.3 Estructura del Plan de Negocio

Para la estructura del plan de negocio, no existe un esquema único que pueda servir a los distintos usuarios, es por esta razón que cada empresario debe analizar el plan de negocio para ser uso de este documento como convenga. (USAID, 2009)

Para la creación de la empresa Soluciones Colaborativas S.A se tomará en cuenta el siguiente modelo.

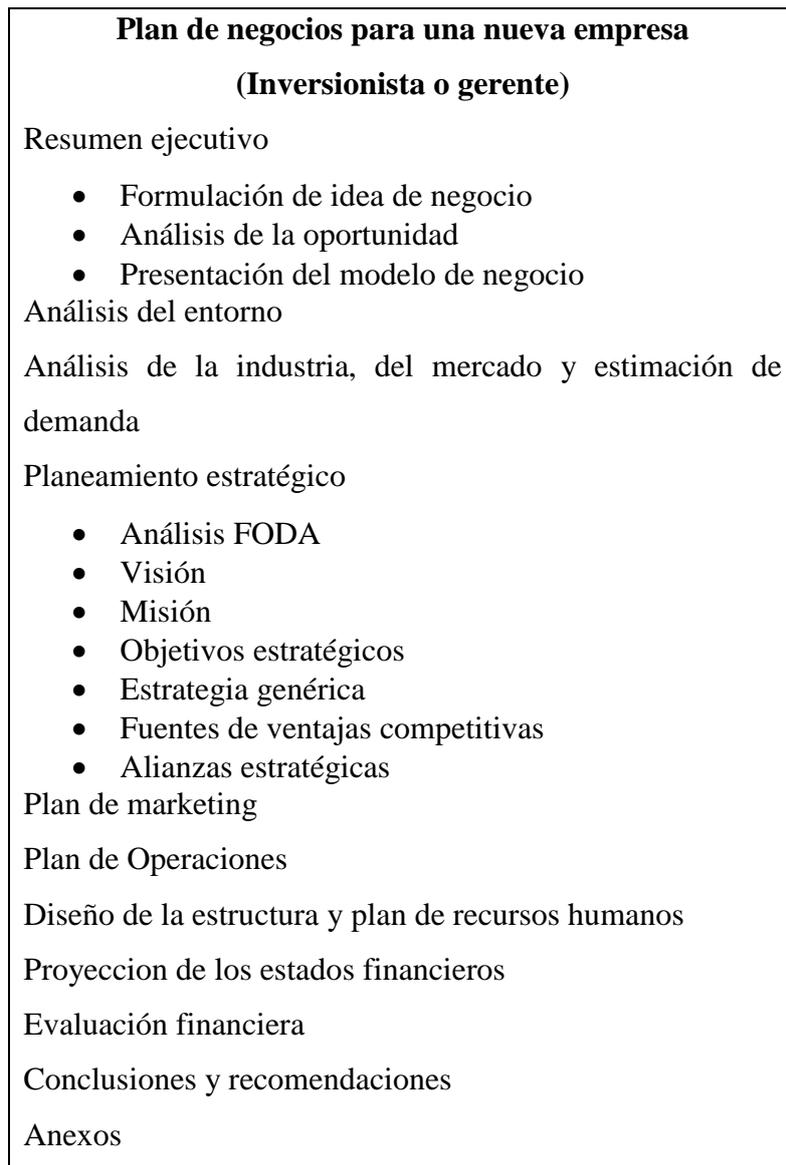


Figura 3 Plan de negocio para una nueva empresa

Fuente: (USAID, 2009)

2.3.4 Análisis del entorno

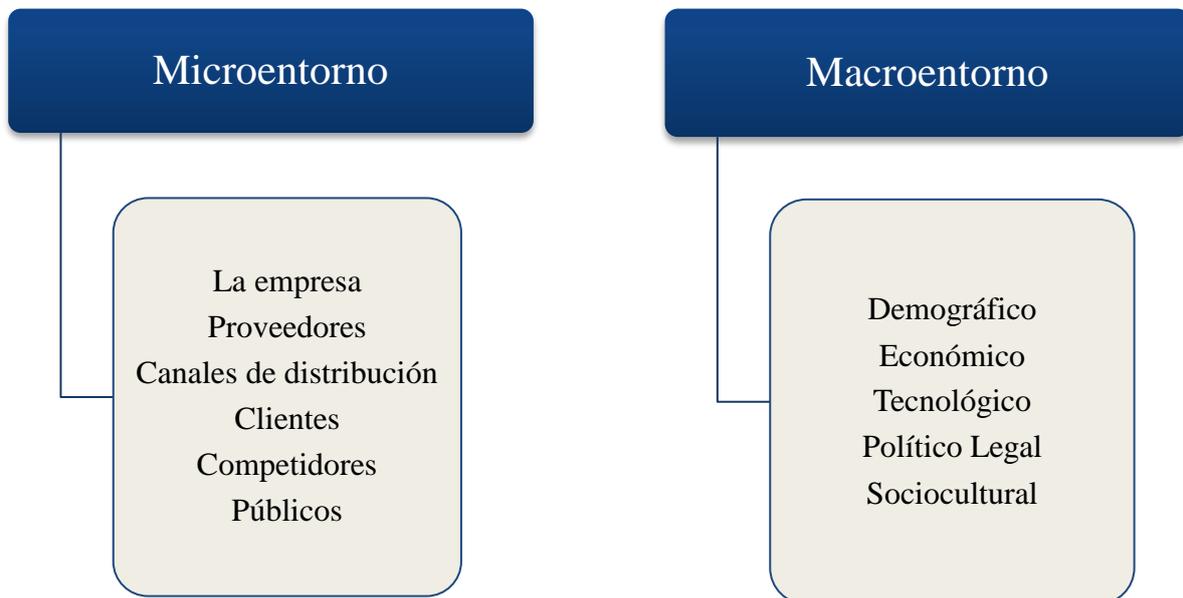


Figura 4 Microentorno y Macroentorno

Fuente: Libro de Marketing (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 90)

Microentorno: El microentorno está conformado por fuerzas vecinas a la organización, que involucra su capacidad para establecer relaciones y crear valor para sus clientes y satisfacerlos; tales como:

- ✓ **La empresa:** Los gerentes crean distintos departamentos para trabajar en conjunto, teniendo en cuenta que el objetivo principal de la empresa es crear valor a su cliente y satisfacer sus necesidades.
- ✓ **Los proveedores:** Los proveedores son un vínculo muy importante que brinda recursos necesarios (Bienes y Servicios) que necesita la empresa.
- ✓ **Canales de distribución:** Los canales de distribución ayudan a la empresa a distribuir sus productos al cliente final.
- ✓ **Clientes:** Este factor es el más importante de la compañía, el objetivo principal es aprovechar a los clientes potenciales y crear relaciones sólidas con ellos.
- ✓ **Competidores:** Para que la empresa sea exitosa, la estrategia principal es ofrecer mayor valor y satisfacer las necesidades del cliente, en comparación a su competencia.
- ✓ **Públicos:** Son grupo de personas que tienen interés real o potencial en la capacidad de una empresa para lograr sus metas propuestas.

La presente teoría se aplica en el trabajo de investigación:

- ✓ **La empresa:** La empresa, tendrá diferentes departamentos, con un personal completamente capacitado en áreas específicas, las cuáles brindarán el mejor servicio a los coworkers.
- ✓ **Los proveedores:** Los proveedores de la empresa son todos aquellos que brindarán sus bienes y servicios que requerimos en el transcurso del tiempo.
- ✓ **Canales de distribución:** Tendrá constante marketing para que el público conozca información de la empresa, precios, beneficios, etc. Así generar interés hacia las personas que tiene ideas de negocio.
- ✓ **Clientes:** Los clientes directos serán los emprendedores y profesionales independientes que no tengan recursos para alquilar una oficina.
- ✓ **Competidores:** En la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, no se encuentra aún identificado una empresa que brinde servicios de coworking, por tal razón no existirá competencias directa dentro de la zona, Sin embargo se considera competencias indirectas al cantón Samborondón y Guayaquil que existen este tipo de servicios.
- ✓ **Público:** El público serán todas las personas interesadas, que habiten en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, que tengan ideas de emprendimiento.

Macroentorno: El macroentorno está compuesto por factores muy difíciles de controlar, estos factores están fuera de las rutinas diarias de la Organización y que de una u otra manera afectan en ella; tales como:

- ✓ **Entorno Demográfico:** Son las edades, nivel de educación, distribución geográfica, densidad de la población.
- ✓ **Entorno Económico:** Son cambios que se presenta por la situación actual o por el tiempo, amenaza para los dueños de la empresa.
- ✓ **Entorno Tecnológico:** Se refiere a los cambios que se van presentando con la innovación científica o industriales que van transcurriendo con el paso del tiempo.
- ✓ **Entorno político legal:** Este se caracteriza por leyes, normas y reglas establecidas por un gobierno, que afectan de una u otra manera a las empresas.
- ✓ **Entorno Sociocultural:** Son creencia, costumbres, valores y actitudes que posee la población.

La presente teoría se aplica en el trabajo de investigación:

- ✓ **Entorno Demográfico:** El presente proyecto de investigación está dirigido jóvenes emprendedores y profesionales independientes que estén dispuesto a ejecutar su plan de negocios, los mismos que serán beneficiados en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.
- ✓ **Entorno Económico:** En este entorno económico afecta a la empresa a lograr los objetivos propuestos, tales como la tasa de interés, la inflación entre otras.
- ✓ **Entorno Tecnológico:** Con el paso del tiempo la tecnología avanza, por lo cual se presentan cambios mediante la evolución aparatos electrónicos para poder ofrecer mejor servicios a los emprendedores y profesionales independientes.
- ✓ **Entorno político legal:** Cumplir todos los reglamentos necesarios para poner en marcha la empresa.
- ✓ **Entorno Sociocultural:** Los emprendedores y profesionales independientes busca cambiar su rutina diaria es decir salir de la zona de confort, experimentando nuevas oportunidades de éxito en el mercado.

2.3.5 Organigrama

El organigrama representa la estructura organizativa que tiene la empresa, diferenciando los diferentes cargos: La estructura de la empresa será: Un Organización lineal o también llamaba organización vertical, contiene el trato de manera directa entre los puestos superiores y dependientes, encomendándose responsabilidades.

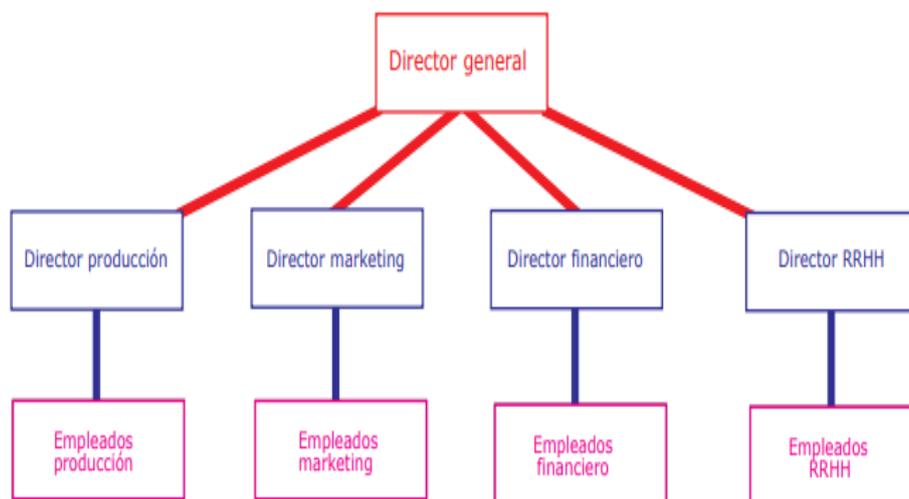


Figura 5 Organigramas

Fuente: Libro empresa e iniciativa emprendedora (Sande Jose, 2010, Pag.42)

La presente teoría se aplica en el trabajo de investigación:

La empresa, va a iniciarse con un total de 4 cargos indispensables, de tiempo completo es decir cumpliendo las 8 horas laborables de lunes a viernes.

Cargos Indispensables:

✓ Gerente General:

Es el responsable de la parte legal de la empresa, por lo que deberá estar pendiente de todas las obligaciones que afecten los negocios, con la correcta toma de decisiones, así mismo supervisa y coordina las responsabilidades de los empleados con el fin de que cumplan con los objetivos propuestos por la organización.

✓ Asistente Administrativo:

Es delegado de asegurar el buen manejo en una oficina, cumpliendo con una diversidad de tareas administrativas tales como planificar, archivar, coordinar, redactar información.

✓ Community Manager:

Es el responsable de promocionar de manera online la marca de la empresa, para así poder llegar a los futuros clientes.

✓ Asesor Financiero/ contador:

Encargado las diversas situaciones contables de la empresa.

Llevar la asesoría financiera a las Personas Naturales y Personas Jurídicas, charlas y capacitaciones.

2.3.6 Segmentación de mercado

La Segmentación de mercado, consiste en agrupar personas y dividirlos en grupos, con la finalidad de conocer las características, necesidades y comportamientos de los clientes objetivos.

La segmentación de mercado se divide en las siguientes variables:

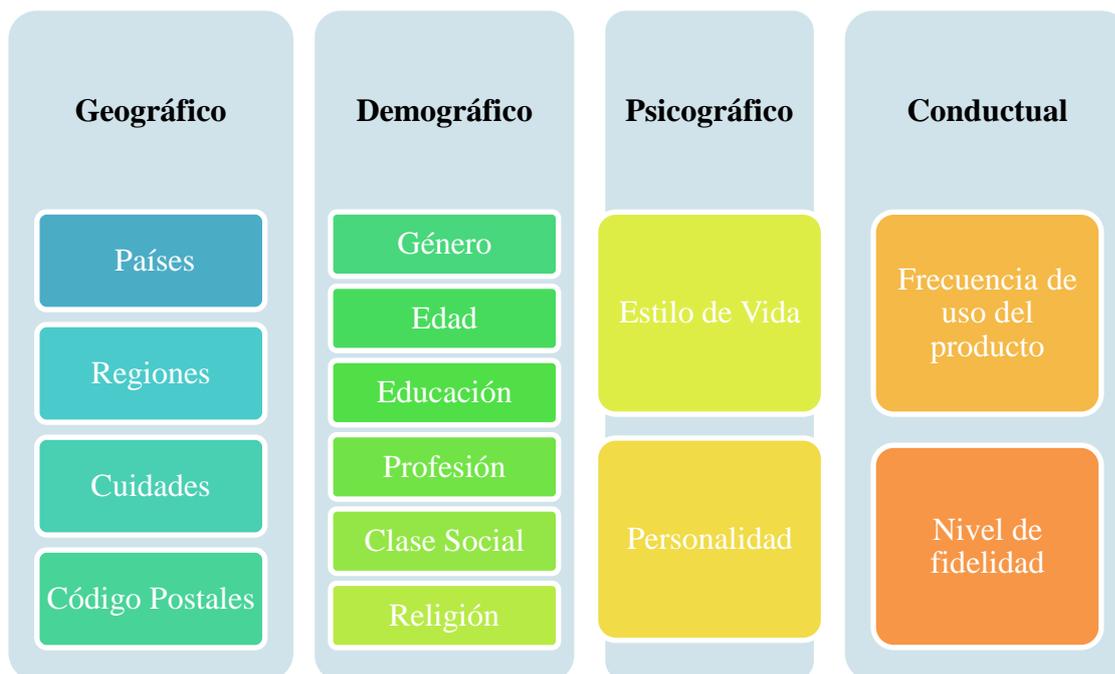


Figura 6 Segmentación de mercado
 Libro: Fundamentos de Marketing (Stanton, Etzel, Walker).

La presente teoría se aplica en el trabajo de investigación:

Con la presente información se ha considerado combinar las siguientes variables, Geográfico, Demográfico y Psicográfico. Al combinar estas variables su terminología será de segmentación profunda, esto se da para conocer información mucho más precisa y rápida.

- ✓ **Geográfico:** La empresa, estará ubicada en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.
- ✓ **Demográfico:** Los consumidores apuntados están dentro de la edad milenial (18 a 35 años), dirigido a los emprendedores y profesionales independiente de todo tipo de clase, que esté interesado en el negocio.
- ✓ **Psicográfico:** El objetivo principal de la elaboración del plan de negocio para la creación de servicios coworking, es salir de zona de confort a todas aquellas personas que trabajan desde sus hogares, dándoles mal imagen a su trabajo.

2.3.7 Clasificación de los diseños de la investigación de mercados

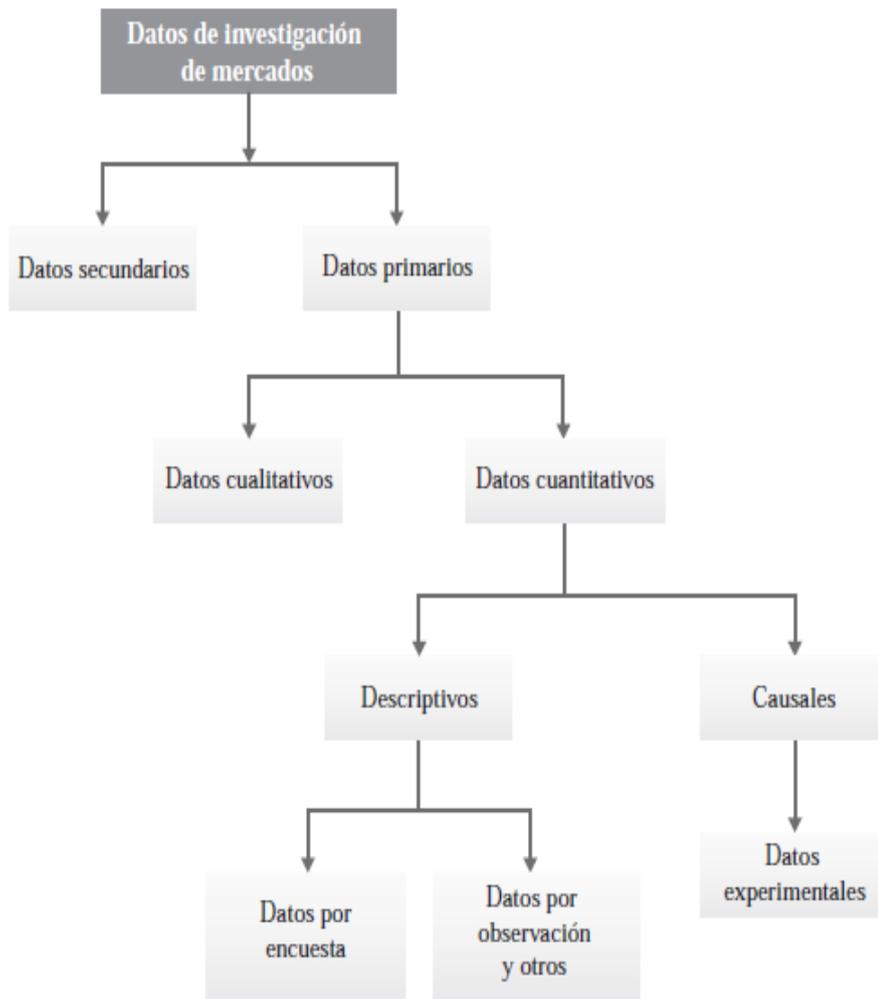


Figura 7 Clasificación de los datos de la investigación de mercados

Fuente: Libro de Investigación de Mercado (Malhotra Naresh K, 2008, pág. 143)

Datos Primarios: Investigaciones Cualitativa y cuantitativa

Son todos los antecedentes primarios que el investigador reúne para solucionar un problema específico, estos datos son: cualitativos y cuantitativo como muestra la figura 9.

- ✓ **Investigación Descriptivos:** Es aquel que describe algo, persona, animal, objeto o situaciones para argumentar posibilidades
- ✓ **Enfoque Cualitativa:** Basada en los hallazgos y conocimiento del entorno de la dificultad.
- ✓ **Enfoque Cuantitativa:** Trata de medir valores cuantificable como datos estadísticos, frecuencia, porcentajes, costos, tasas, etc

- ✓ **Datos por entrevista:** Este método sirve para obtener información eficaz y completa de parte del entrevistado.
- ✓ **Datos por encuesta:** Este método sirve para medir las vivencias de las personas, tomando en cuenta sus opiniones, buscando tener respuestas a aquellas incertidumbres o interrogantes que posee el investigador.

La presente teoría se aplica en el trabajo de investigación:

- ✓ **Investigación Descriptiva:** Se hará uso de la investigación descriptiva para establecer las características principales, comportamientos, hábitos y rutinas de los emprendedores y profesionales independientes que se encuentren ubicados en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule.
- ✓ **Enfoque Cualitativa e Investigación Cuantitativa:** En el presente trabajo se hará uso de estos dos enfoques es decir la investigación será mixta.
- ✓ **Datos por entrevista:** Para la elaboración del plan de negocio se realizará la entrevista a los dueños, gerentes, etc; que tengan información exacta, verídica y confiable, los diferentes coworking se están ubicados en la ciudad de Guayaquil, el mismo que aportará para la encuesta.
- ✓ **Datos por encuesta:** Para la elaboración del plan de negocio se realizará encuestas a propietario de negocios (emprendedores), estudiantes universitarios, profesionales independiente, que vivan en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.

2.3.8 Planificación Estratégica

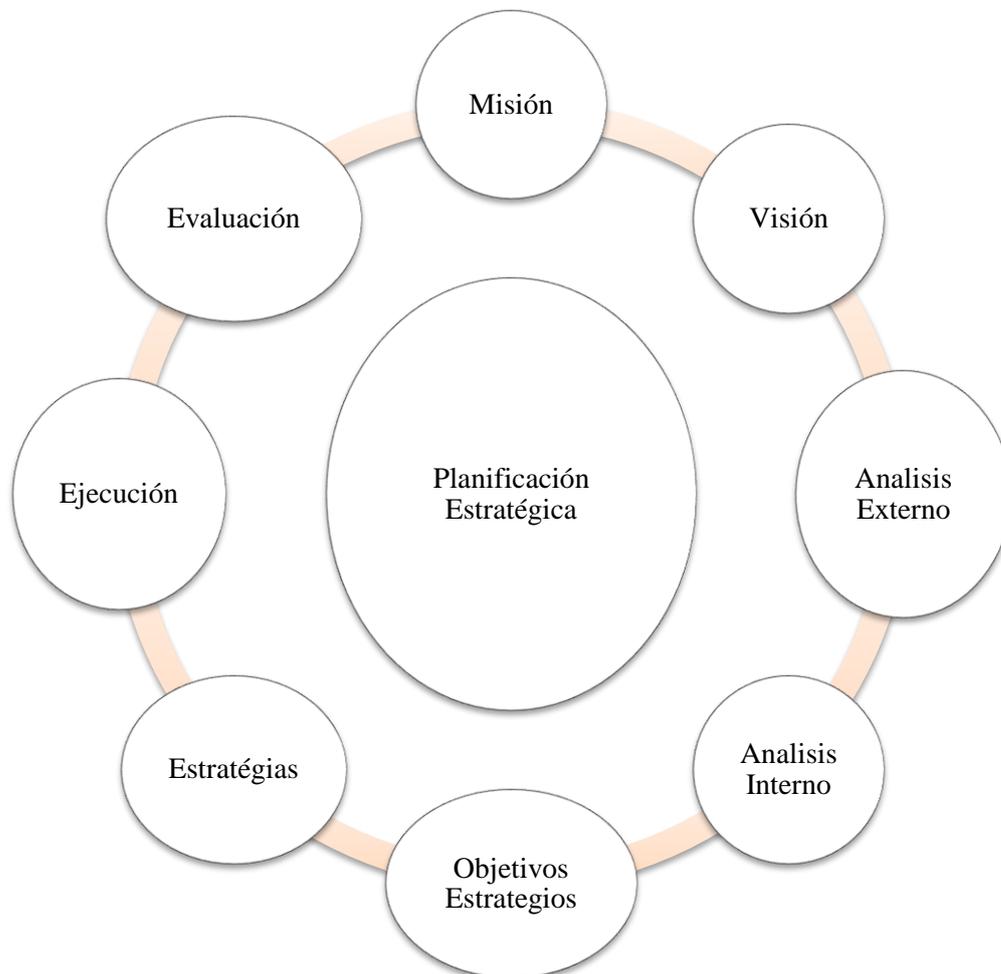


Figura 8 Pasos para la Planificación Estratégica

Fuente: Programa Nacional de Formación Sindical (Sandoval Alfredo, 2015)

Misión: La misión de una organización es el motivo, el propósito, o razón de ser de una empresa, enfocado en el presente.

Visión: La visión de la organización determina las metas que se desea alcanzar a largo plazo.

Análisis Externo: Consiste en investigar los factores que existen en el entorno de la organización, destacando las Oportunidades y Amenaza.

Análisis Interno: Consiste en investigar los factores que existen dentro de la organización, Destacando las fortalezas y Debilidades.

Objetivos Estratégicos: Son estrategias planificadas a largo plazo basado con los objetivos, misión, visión, valores de la organización.

Estrategias: Se refiere a la planificación estratégica permitiendo a la empresa llevar a cabo los objetivos.

Ejecución: El éxito para la ejecución depende del trabajo diario de la empresa. (Seguimiento y control)

Evaluación: El proceso de evaluación sirve para evaluar el desempeño de la empresa.

La presente teoría se aplica en el trabajo de investigación:

Misión: Brindar un servicio de alta calidad a emprendedores y profesionales independientes de la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule, donde puedan desarrollar sus ideas y gestionar su negocio a emprender.

Visión: Para el 2022 ser una empresa líder en el mercado, brindando las mejores soluciones a los proyectos de negocio y convertirlos en emprendimientos exitosos, teniendo una participación del 20% del mercado de la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.

Análisis externo: Son todos los factores que afecta a la empresa, desde el punto de vista global.

- ✓ Demográfico
- ✓ Económico
- ✓ Tecnológico
- ✓ Político Legal
- ✓ Sociocultural

Análisis Interno: Los factores internos que la empresa contará son las siguientes área.

- ✓ Área administrativa
- ✓ Área contable
- ✓ Área de marketing

Objetivos estratégicos: La empresa de servicios coworking ofrece tener un 20% de participación en el mercado a 5 años plazo, acorde a lo señalado en la visión.

Estrategias: Ofrecer un buen servicios a los clientes, utilizando la “estrategia de marketing” esta busca atraer al público con precios accesibles y beneficios, charlas gratuitas los coworkeros brindando mayor orientación a sus negocios.

Evaluación: Se evaluara a los clientes cada cierto tiempo para obtener información sobre las necesidades que presenten, y poder colaborar en lo que dispongan.

Ejecución: Esta propuesta ofrece servicios de alquiler de oficina bajo la modalidad coworking esperando que los cliente se sientas cómodos y satisfechos con el fin de sentirse orgullosos de pertenecer a la empresa.

2.3.9 Creación de una mezcla de marketing integrada



Figura 9 Las Cuatro Ps de la Mezcla de Marketing

Fuente: Libro Mezcla del Marketing (Kotler, Philip y Keller, Kevin, 2012, pág. 25)

La presente teoría se aplica en el trabajo de investigación:

- ✓ **Producto:** El servicios de alquiler de oficina a bajos costos será dirigido a los emprendedores y profesionales independientes que se encuentren ubicados en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.
- ✓ **Precio:** Los costos serán accesibles, habrá opciones de precios al alcance del bolsillo del cliente.
- ✓ **Promoción:** Se realizará promociones a menudo, para que los clientes interesados tengan mayor flexibilidad al momento de adquirir unas oficinas para ejecutar su trabajo.
- ✓ **Plaza:** Estará ubicado en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, en lo cual no se encuentra aún identificado una empresa que brinde este tipo de servicios.

2.3.10 Análisis FODA

La Matriz FODA o SWOT. Identifica los análisis Interno y Externo de una empresa, esta herramienta es la más usada a nivel Gerencial para realizar las respectivas planificaciones corporativas.

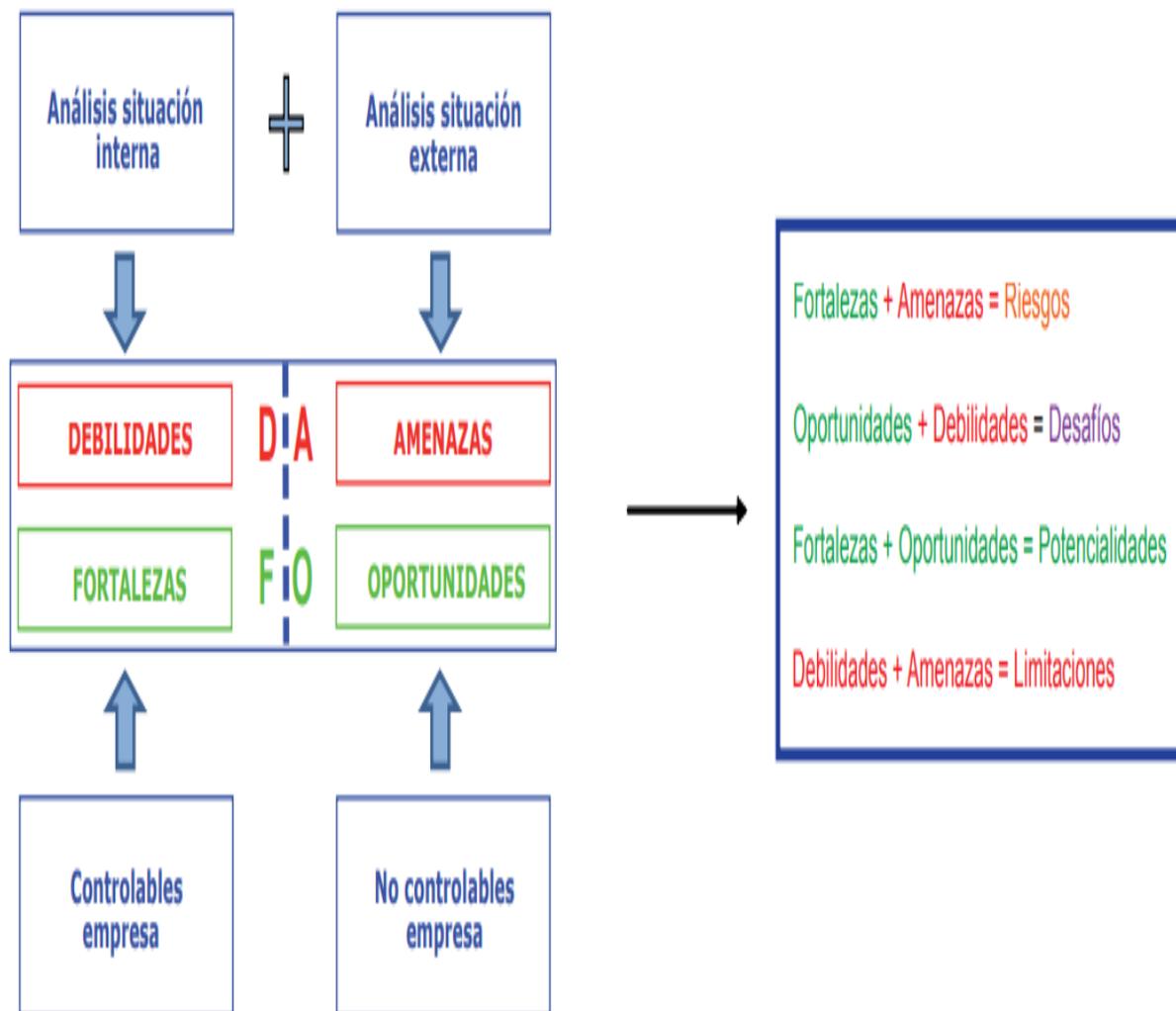


Figura 10. Análisis FODA: Fortalezas, Oportunidad, Debilidades y Amenazas

Fuente: Libro empresa e iniciativa emprendedora (Sande Jose, 2010, pág. 72)

- ✓ **Fortalezas:** Factor Interno de la Organización, Se lo denominan “Puntos fuertes” de la empresa para lograr sus objetivos.
- ✓ **Debilidades:** Factor Interno de la Organización, Se lo denomina “Puntos débiles” de la empresa que dificulten los objetivos.

- ✓ **Oportunidades:** Factor Externo de la Organización, estas situaciones benefician a la empresa a lograr sus Objetivos.
- ✓ **Amenazas:** Factor Externo Organización, estas situaciones afectan a la empresa a lograr sus objetivos.

La presente teoría se aplica en el trabajo de investigación.

2.3.11 Valor Presente Neto (VPN)

El valor presente Neto o Inversión Inicial es el resultado del grado de aceptación o de rechazo de un proyecto.

$$VPN = \sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1+k)^t} - FE_0$$

Figura 11 Valor Presente Neto (VPN)

Fuente: Libro de Principios de Administración Financiera (Lawrence J & Chad J, 2012,pág.368)

En la siguiente tabla 1 muestra la tasas de interés activas efectivas vigentes para el sector financiero privado, público y, popular y solidario del año 2018, en la cuál es tomado en cuenta (productivo PYMES) 11,83% , esto nos permite evaluar la viabilidad económica financiera, y tomar descisiones si se acepta o se rechaza la propuesta.

Tabla 1 Tasas de Interés

Tasas de Interés			
septiembre – 2018			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	7,93	Productivo Corporativo	9,33
Productivo Empresarial	9,52	Productivo Empresarial	10,21
Productivo PYMES	11,10	Productivo PYMES	11,83
Comercial Ordinario	7,92	Comercial Ordinario	11,83
Comercial Prioritario Corporativo	8,01	Comercial Prioritario Corporativo	9,33
Comercial Prioritario Empresarial	9,74	Comercial Prioritario Empresarial	10,21
Comercial Prioritario PYMES	10,46	Comercial Prioritario PYMES	11,83
Consumo Ordinario	16,52	Consumo Ordinario	17,30
Consumo Prioritario	16,50	Consumo Prioritario	17,30
Educativo	9,46	Educativo	9,50
Inmobiliario	10,09	Inmobiliario	11,33
Vivienda de Interés Público	4,80	Vivienda de Interés Público	4,99
Microcrédito Minorista ¹ .	26,83	Microcrédito Minorista*	28,50
Microcrédito de Acumulación Simple ¹ .	23,81	Microcrédito de Acumulación Simple*	25,50
Microcrédito de Acumulación Ampliada ¹ .	20,27	Microcrédito de Acumulación Ampliada*	23,50
Inversión Pública	8,10	Inversión Pública	9,33

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)

En la elaboración del plan de negocio para la creación de una empresa de servicios coworking, se detallará en el capítulo cuatro, la inversión Inicial del capital evaluando su aceptación o su rechazo.

2.3.12 Tasa interna de rendimiento (TIR)

La Tasa Interna de Rendimiento o Retorno, es la tasa de descuento del VPN con una inversión Inicial \$0, este generará que la empresa obtenga resultados.

- TIR es mayor que el capital, se acepta el proyecto
- TIR es menor que el capital, se rechaza el proyecto

$$\$0 = \sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1 + TIR)^t} - FE_0$$

$$\sum_{t=1}^n \frac{FE_t}{(1 + TIR)^t} = FE_0$$

Figura 12 Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

Fuente: Libro de Principios de Administración Financiera (Lawrence J & Chad J, 2012)

La presente teoría se aplica en el trabajo de investigación:

Tomando en cuenta la tasa máxima efectiva en el sector productivo pymes refleja un 11.83 %, se aspira que el proyecto tenga una tasa mayor que cero para que el proyecto sea aprobado, en la cuál se detallará en el capítulo cuatro en el plan financiera del proyecto, en el cuál reflejara la aceptación o viabilidad del proyecto.

2.4 Marco Legal

El marco legal permite que una empresa sea legalmente reconocida.

2.4.1 Pasos para la Obtención del Registro Único de Contribuyentes – RUC

Requisitos:

- ✓ Original y copia de cédula de identidad
- ✓ Copia del certificado de votación del último proceso electoral
- ✓ Correo electrónico
- ✓ Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos :
- ✓ Planilla de servicio electrónico, consumo telefónico o consumo de agua potable a nombre del contribuyente de los tres últimos meses anteriores a la fecha de realización del trámite.
- ✓ Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta a nombre del contribuyente de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

2.4.2 Pasos para la obtención de permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos del Cantón Daule

Requisitos:

- ✓ Copia de cédula de ciudadanía
- ✓ Copia de impuesto predial de Bomberos actualizado (ubicación del local)

- ✓ Copia completa y actualizada del Ruc, donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.

Una vez entregada la documentación completa al Cuerpo de Bomberos del Cantón Daule, dado el visto bueno de la inspección que se realizó en el local, se ingresa la información de la solicitud para permisos de funcionamiento al sistema para luego proceder a la cancelación de los predios.

2.4.3 Pasos para la Obtención de Registro de Patente Municipal

Están obligados a obtener la patente municipal toda persona natural o jurídica con establecimientos dentro o fuera del Cantón Daule que ejerzan cualquier actividad de orden económico, comercial, industrial, financiero o de profesión en libre ejercicio.

Requisitos:

- ✓ Formulario solicitud para registro de Patente Municipal
- ✓ Certificado de no adeudar al Municipio
- ✓ Copia de cedula de identidad del dueño o representante legal
- ✓ Copia de certificado de votación dueño o representante legal
- ✓ Copia del Registro Único de Contribuyentes
- ✓ Copia del pago al Cuerpo de Bomberos del año vigente
- ✓ Copia del contrato de arrendamiento (área del negocio)

El plazo para efectuar el pago de la patente anual se deberá obtener dentro de los treinta días siguientes al día final del mes en el se inicien las actividades gravadas con este impuesto.

2.4.4 Pasos para obtener la tasa de habilitación

La tasa de habilitación tiene como objetivo habilitar y controlar que todos los establecimientos comerciales e industriales cumplan con los requisitos legales establecidos en las Ordenanzas Municipales de proporcionar los datos por el censo permanente municipal.

Requisitos:

- ✓ Se deberá proporcionar y mantener actualizado los siguientes datos:
- ✓ Copia del Registro Único Contribuyente RUC
- ✓ Tasa de Tramite
- ✓ Certificado de no deudar a la Ilustre Municipalidad

El departamento de Rentas es el encargado de entregar los requisitos al contribuyente, el mismo que es dirigido al departamento de Tesorería Municipal para adquirir la tasa de trámite y el certificado de no ser deudor a la Municipalidad, luego entrega la documentación completa en la ventanilla de Información y Recepción y esta a su vez es entregada al departamento de Rentas para la respectiva liquidación, luego se envía al departamento de Tesorería para el cobro con el respectivo soporte.

El valor a cancelar se origina de acuerdo al área del local el mismo que es establecido mediante una inspección realizada por el departamento de la Comisaria Municipal.

2.4.5 Aspecto legal para el funcionamiento

2.4.6 Pasos para adquirir una patente: Propiedad Intelectual (IEPI)

Registro de patente: Personas Naturales

- ✓ Solicitud de Registro de personas naturales –Formulario
- ✓ Presentar la cédula de identidad original y copia del contribuyente
- ✓ Presentar original y copia del certificado de seguridad- otorgado por el Cuerpo de Bomberos
- ✓ Copia de las declaraciones del impuesto a la renta (anterior del ejercicio)

2.4.7 Registro marca

Busqueda Fonética:

La búsqueda fonéticas se utiliza para confirmar si consta en el país marcas iguales a la que intentamos registrar. La finalidad de este trámite, es para obtener el respectivo registro del nombre comercial, como lo muestra en el anexo.

Requisitos:

- ✓ Ingresar a la página IEPI: www.propiedadintelectual.gob.ec
- ✓ Escoger la opción casillero virtual y llenar los datos que solicite (persona natural- número de cédula, y persona jurídica RUC de la organización)
- ✓ Al correo electrónico adjuntado le llegará un enlace y contraseña, para realizar el cambio del mismo.
- ✓ Después de haber cambiado contraseña ,dar clic en solicitudes en línea
- ✓ Regresar a página principal e introducir contraseña y usuario
- ✓ Ingresar a pagos opción tramites no en línea,
- ✓ Opción generar comprobante

- ✓ Se visualizará una planilla para llenar datos; adjuntar los 3 últimos caracteres de la tasa de pago
- ✓ Depositar en el Banco del Pacífico \$16,00
- ✓ Escanear comprobante de pago
- ✓ Enviar al correo electrónico fonericoquito@iepi.gob.ec
- ✓ Bajar Formulario de Búsqueda de Fonética – con una copia
- ✓ Una vez que se verifique que no existe registro algún nombre igual a su marca,
- ✓ Luego se procederá a escoger la opción solicitudes en línea
- ✓ Ingresar usuario y contraseña
- ✓ Opción registro, llenar una planilla de datos la marca
- ✓ Opción guardar visualizar el pago de \$208, que tiene la marca

2.4.8 Afiliación de los trabajadores al IESS

El empleador debe registrar al empleado desde el día uno de trabajo, y hacer la respectiva afiliación al IESS, y los pagos mensuales de aporte, esto se realizará entre los primeros quince días siguiente al mes trabajados. Como lo menciona la ley de Seguridad Social. Art 73.

Requisitos para la afiliación al IESS

- ✓ Copia de cedula a color del patrono y del empleado
- ✓ Copia de papeleta de votación del patrono y del empleado
- ✓ Copia del contrato de trabajo debidamente legalizado por el Ministerio de Trabajo
- ✓ Copia de pago de servicios básicos

CAPÍTULO III

3 Metodología de investigación

3.1 Tipo de Investigación

3.1.1 Investigación Descriptiva

Se utiliza para describir el comportamiento, características, situaciones, actitudes de personas en el cual se pretenda investigar (Hernández, Fernández, & Baptista, Metodología de la Investigación, 2014).

El presente trabajo de investigación es de tipo descriptiva, puesto que sirve para determinar el comportamiento, costumbres y hábitos de los jóvenes emprendedores y profesionales independientes, identificando los distintos perfiles, para conocer las diferentes situaciones, dificultades y necesidades que esté presente al momento de trabajar.

3.2 Enfoque de Investigación

3.2.1 Mixto

El enfoque mixto no es sustituir a la investigación cualitativa ni a la investigación cuantitativa, si no en manejar las fortalezas de ambas indagaciones y combinarlas, tratando de disminuir las debilidades potenciales (Hernandez Sampieri Roberto, 2014, pág. 532).

El enfoque de investigación es mixta; es decir la combinación de los enfoques cuantitativa y cualitativa, a continuación se detalla los enfoques:

3.2.2 Enfoque Cuantitativo

Este es un método estadístico que se utiliza para la recolección de datos efectuados por causa - efecto y poder comprobar una hipótesis en base de datos numéricos (Hernandez Sampieri Roberto, 2014).

Mediante la recolección de datos efectuada por medio de la conversación directa como lo es la encuesta, se realizó encuestas a 104 personas que emprendan un negocio, que se encuentran ubicados en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, con el fin de determinar las necesidades que tienen al momento de ejecutar sus trabajos.

3.2.3 Enfoque Cualitativo

Este método se utiliza antes durante y después de la recolección y análisis de datos con el fin de responder aquellas preguntas e interrogantes del proceso de investigación. (Hernandez Sampieri Roberto, 2014)

Se realizó la entrevista adecuada a los diferentes dueños (gerentes) de los coworking que se encuentran ubicados en la ciudad de Guayaquil, tales como:

- ✓ Terminal Cowork
- ✓ Plataforma Coworking
- ✓ Central Worklab

Con la objetivo de conocer los diferentes segmentos (perfiles) que trabajan dentro del mismo, y proceder a realizar la encuesta cerrada dirigida específicamente a los perfiles encontrados, con la finalidad de saber cuáles son las diferentes dificultades al momento de emprender.

3.3 Técnicas de investigación

3.3.1 Entrevista

La entrevista se determina como una técnica de preguntas y respuestas que logran una comunicación entre el entrevistado y el entrevistador referente a un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda lograr la información requerida. (Hernandez Sampieri Roberto, 2014, pág. 403)

Entrevista Estructurada

En este tipo de entrevista, el investigador generará un guión de preguntas específicas y las realiza de manera secuenciada y dirigida.

Se llevó a cabo una serie de preguntas específicas en un determinado orden, de manera personal a cada administrador de los espacios colaborativos Plataforma, Terminal Cowork y Central Worklab, con el propósito de adquirir información de manera flexible y abierta acerca de este tipo de mercado.

3.3.2 Encuesta

El cuestionario o también llamado encuesta es el conjunto de preguntas abiertas o cerradas que se realiza a un determinado grupo de personas, con la finalidad de obtener información de un tema en específico a evaluar. (Hernandez Sampieri Roberto, 2014, pág. 217)

Preguntas cerradas

Contienen opciones de respuesta previamente delimitadas, resultan más fáciles de codificar y analizar pueden ser dicotómicas o incluir varias opciones de respuestas.

Se procedió a realizar las encuestas de forma personal a propietarios de negocios (emprendedores), estudiantes universitarios, y profesionales independientes que se encuentran localizados en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, bajo un formato de doce preguntas cerradas, con varias opciones de respuestas que facilitarán la tabulación de la misma, con la finalidad de descubrir de manera directa la aceptación del servicio coworking, técnica que permitió evaluar preferencias e intereses del mercado.

3.4 Población y muestra

3.5 Población

Según el último Censo de Población y Vivienda del año 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la población general del Cantón Daule es de 159.175 habitantes, de los cuales 24.835 conforman el sector urbano de la Parroquia Urbana Satélite la Aurora y el restante al sector rural. (GAD Ilustre Municipalidad del cantón Daule, 2011, pág. 139)

3.5.1 Tamaño de la muestra para la investigación cuantitativa

Para establecer las características cuantitativas poblacionales de este trabajo de investigación se procedió a realizar la siguiente segmentación:

- Los habitantes (24.835) de la Parroquia Urbana Satélite la Aurora, es proporcionada por el GAD Municipal del cantón Daule información registrada en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, realizada por el Censo Nacional de Población y Vivienda.

- El porcentaje de la Población Económicamente Activa (58.79%) de la Parroquia Urbana Satélite la Aurora, es proporcionada por el GAD Municipal del cantón Daule información registrada en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, realizada por el Censo Nacional de Población y Vivienda. Este porcentaje se lo incluyó en la segmentación para identificar el nivel de empleo de la población del sector de la aurora los mismos que pueden estar trabajando de manera dependiente o independiente.
 - El porcentaje de la Tasa de Actividad Emprendedora TEA (33,6%) de la población del Ecuador, está registrada en Graduate School of Management información investigada por la Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL. Este porcentaje se lo incluyo en la segmentación para determinar el total de la muestra, y así dirigir las encuestas a profesionales o emprendedores que desarrollan sus actividades laborales de manera independiente.
- ✓ Habitantes de la Parroquia Urbana Satélite la Aurora (**24.835 personas**)
 - ✓ Población Económicamente Activa 58.79% (**14.600 personas**)
 - ✓ Tasa de Actividad Emprendedora TEA 33.6% (**4.906 personas**)

Considerando que el tamaño de la población es bastante amplio se tomará como referencia la formula estadística finita y así obtener el número de personas que sea lo suficientemente representativo y manejable para el levantamiento de datos. A continuación se presenta la fórmula empleada:

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

$$n = \frac{(1.65)^2 \times (0.50) \times (0.50) \times (4.906)}{(4.906 - 1) \times (0.08)^2 + (1.65)^2 \times (0.50) \times (0.50)}$$

$$n = \frac{(2.7225) \times (0.25) \times (4.906)}{(4.905) \times (0.0064) + (2.7225) \times (0.25)}$$

$$x = \frac{3.339}{31.392 + 0.680625}$$

$$n = \frac{3.339}{32.072625}$$

$$n = 104$$

A continuación se detalla los términos aplicados en el cálculo de la fórmula:

N = Tamaño de la población (4.906)

Z = Nivel de confianza 90% que corresponde al 1.65

p = Probabilidad del éxito 50%

q = Probabilidad del fracaso 50%

e = Error máximo de estimación 8%

n = Tamaño de la muestra 104

Para especificar la muestra de esta investigación se consideró el total de la población antes detallada y se trabajó con el Nivel de Confianza del 90% el mismo que significa una constante del 1.645, la probabilidad del Éxito y Fracaso fue del 50% cada uno, mientras que el error máximo fue del 8%, como resultado una muestra aproximada de 104 propietario de negocio (emprendedores) estudiantes universitario y profesionales independiente que se encuentren ubicados en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, para determinar las necesidades en el mercado propuesto.

3.6 Analisis de los resultados Entrevista y Encuesta

3.6.1 Presentación de resultados de la entrevista

A continuación se detalla las empresas de coworking que se encuentran ubicadas en la ciudad de Guayaquil, de los cuales fueron entrevistados a los dueños, Administradores, co-fundador que tengan conocimiento e información exacta sobre el negocio.

- **Terminal Cowork**
- **Central Worklab**
- **Plataforma coworking**

A continuación se adjunta las entrevistas.

Entrevista N°1

Nombre del Coworking: Terminal Cowork

Fecha: 04 Junio del 2018

Dirección: Av. De las Américas 128 y Abel Romero Castillo

Entrevistador: Barzola Torres Narcisa, Vernaza Zambrano Nimia.

Entrevistado: Sr. Segundo Cercado

Cargo: Co-Fundador

1. ¿Cuánto tiempo tiene en el mercado?

Un año en el negocio referente a los espacios colaborativos coworking.

2. ¿Mencione los segmentos de mercados (perfiles) que por lo general acuden a esta empresa?

Existen perfiles en diferentes profesiones, como por ejemplo tenemos a StarTac (que se encargan de realizar aplicaciones móviles) contamos también con desarrolladores, redactores de agencias, diseñadores, abogados, profesores de idiomas, agencia de talento, médicos, consultores, capacitadores; esa es aproximadamente la diversidad de perfiles que están haciendo uso del espacio.

3. ¿Cuál es el aproximado mensual de clientes que acuden a esta empresa?

Es variable porque depende mucho de la situación del mercado y también de la situación del negocio en particular de cada cliente, por lo que hasta el momento existe un promedio de un cliente nuevo al mes.

4. ¿Cuál es el aproximado de clientes frecuente que tiene la empresa?

Actualmente contamos con cuatro coworkers que aún se mantienen, en si pertenecen a microempresas por lo intervienen más de 4 personas.

5. ¿Qué beneficios ofrece a los coworkers?

Como principal beneficio tenemos compartir en un ecosistema de emprendimiento, tener la disposición, los recursos en una oficina en la cual el coworkers pueda iniciar su negocio a un cómodo y bajo precio por lo que Terminal Cowork brinda el servicio a \$ 150,00 mensual por puesto de trabajo en el que incluye servicio de recepción, sala de reuniones, parqueadero, internet, café snack; y beneficios adicionales ya que somos socios estratégicos de la Cámara de

la pequeña industria, incluye también ser socio, asesorías gratuitas en área legal, contable, proyectos y tribunales.

6. ¿En base a su trayectoria cuales son los principales problemas que enfrenta un coworkers?

El principal problema que enfrentan los coworkers es no conocer que se necesita para empezar a emprender ya que realmente es un problema educativo, si desde los colegios y universidades inculcarán o enseñarán a emprender fuese muy diferente la situación, una cosa es aprender sobre una profesión de lo que te prepara para la experiencia laboral, sobre todo en un mercado tan cambiante como el que estamos viviendo, tanto de la realidad local como mundial donde los negocios están cambiando muy rápido.

7. ¿Cómo se debe evitar que el cliente no busque alternativas competitivas?

Depende mucho de cada persona el que decidan venir al Terminal Cowork o decidan acudir a otro espacio colaborativo, ya que es muy importante los precios y los beneficios que se brindan, yo lo evitaría tratando de garantizar que el negocio de cada coworkers se desarrolle, ya que uno de los principales compromisos de un coworking no es solo brindar un espacio físico económico, sino ayudar que el emprendimiento tenga forma y que se mantengan en el tiempo.

8. Considera Ud. que el coworking es rentable ¿cómo hacer para que sea rentable?

Sí es un negocio rentable y muy difícil que se llevó un año para obtener nuestro punto de equilibrio, como cualquier otro negocio, ya que es cuestión de persistir.

9. ¿Existe la cultura del trabajo colaborativo coworking entre los pobladores de esta ciudad?

Muy poco, es normal que la gente entienda como hacer negocio, pero con respecto al tema de cultura con economía colaborativa como tal es de muy poco conocimiento, la gente entiende el concepto de coworking o algo que vaya relacionado pero todavía no es algo común esta ciudad, como por ejemplo trabajar de profesor o trabajar en una asociación, esto depende mucho de cambio.

10. ¿Cuál es la aceptación del mercado de este tipo de servicio?

Todas las personas que conocen sobre el termino coworking saben los beneficios que brinda, la gente que no conoce entiende y aprecia los beneficios que trae, por eso nuestros nuevos

coworking realmente nunca habían pensado en aplicar este tipo de negocio, pero ahora lo aplican.

11. ¿Quiénes son los que más demandan este tipo de servicios?

Los Freelancer que mantienen negocios pequeños relativamente de áreas creativas como son los diseñadores, desarrolladores de aplicaciones, páginas web.

12. ¿Quiénes son los que se encuentran más satisfechos en este tipo de servicio?

La gente que le gusta trabajar de manera independiente que no necesita estar en una oficina llevando un horario fijo todos los días sino más bien necesitas flexibilidad en tiempo y espacio.

13. ¿Quiénes son los que no encontraron una solución en este tipo de servicio?

Quizás personas que tengan un modelo de negocio donde necesiten bodegas o tengan que realizar actividades que no sean de un escritorio, que puedan hacer llamadas telefónicas o uso del internet, si no que requiera operaciones y maquinaria.

14. Las personas que no continuaron, ¿Que desventajas han encontrado en el servicio?

Muchas veces no se trata de lo que brinde un coworking, sino de que cada coworker consiga mantener su negocio en el mercado logrando ser rentable ya que muchos negocios fracasan a la primera y la idea es persistir.

15. ¿Para Ud. quien es su competencia?, ¿quién es más fuerte, lo tiene identificado?

Todos los coworking ofrecen una propuesta diferente, podría indicar que existe competencia en sí, pero no directamente ya que ofrecen otros tipos de beneficios, diferentes infraestructuras y sobre todo depende mucho la ubicación, por ejemplo tenemos cerca a Central worklab y Panal, pero nosotros no los identificamos como competencia directa porque en Terminal Cowork manejamos otro concepto.

16. Cree que el coworking tendrá una demanda futura atractiva como para continuar en el negocio ¿por qué?

Si, por lo que se va a ir logrando poco a poco, como por ejemplo hace dos años no se hablaba del comercio electrónico pero actualmente la personas están muy cómoda con la figura que se proyecta, así mismo no existía el conocimiento sobre los proyectos que utilizan la economía

colaborativa pero ahora si, entonces el tema del coworking es una cuestión de tiempo ya que no es una tendencia ni moda es una necesidad que se va aprendiendo con el paso de los años.

17. Para establecer un coworking como negocio, hay que analizar el sector o ubicación?

¿cómo evaluar un sector que tenga un potencial para colocar un coworking?

Cualquier ubicación es estratégica, pero se necesita de un espacio que te brinde la oportunidad de poder desarrollarte en tu negocio, brindando las facilidades necesarias para poder atender al cliente, conociendo todas las actividades y ubicación.

Entrevista N°2

Nombre del Coworking: Plataforma Coworking

Fecha: Lunes 04 de Junio del 2018

Dirección: Torres del Norte, Edificio B

Entrevistador: Barzola Torres Narcisa, Vernaza Zambrano Nimia.

Entrevistado: Srta. Génesis Puig

Cargo: Administradora de Operaciones de Plataforma Coworking

Teléfono: 0999695002

1. ¿Cuánto Tiempo tiene en el mercado?

Llevamos brindando el servicio desde hace un año.

2. ¿Mencione los segmentos de mercados (perfiles) que por lo general acuden a esta empresa?

En lo que respecta a los segmentos de mercado, corresponde a las personas que ofrecen su servicio desde este espacio, por lo que contamos con kaiflex que ofrece servicio de movilización, bróker de seguros, agencias de viajes, agencia digital.

3. ¿Cuál es el aproximado mensual de clientes que acuden a esta empresa?

Contamos con un aproximado de 300 personas que hacen uso del servicio, entre los que hacen uso de los espacio o de las salas de eventos.

4. ¿Cuál es el aproximado de clientes frecuente que tiene la empresa?

Al mes aproximadamente contamos con unas 50 personas estables.

5. ¿Qué beneficios ofrece a los coworkers?

Nosotros ofrece varios beneficios desde la infraestructura física y tecnológica, contamos con varias redes de internet de alta velocidad con la finalidad de equilibrar el sistema para cada coworkers, adecuamos los espacios con todas la facilidades solo trayendo su computadores personal, a parte de este servicio ofrecemos asesorías a previa cita para el desarrollo del negocio, así mismos contamos con aliados que son la carrera de Emprendimiento de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Centro De Emprendimiento de la Espol, Asociación de jóvenes empresariales (AJE), todos estos organismos cuando realizan sus capacitaciones o talleres, nos ceden pases limitados para que nuestros coworkers hagan uso de las capacitaciones gratuitamente.

6. ¿En base a su trayectoria cuales son los principales problemas que enfrenta un coworkers?

Si bien es cierto el coworking va dirigido a personas que les gusta trabajar en conjunto colaborativo, pero existen muchas personas que les gusta desarrollarse en un espacio privado, todo esto depende de la cultura ecuatoriana que tenemos cada persona, es ahí que surge el gran problema de cubrir los espacio abiertos ya que mucha veces es muy complicado hacerle entender a la comunidad que un espacio abierto también puede servir de ayuda para fortalecer el negocio, en Plataforma la mayoría de las personas solicitan más los espacios privados, aunque si les agrada los espacios abiertos ya sea por su adecuación y decoración inmobiliaria.

7. ¿Cómo se debe evitar que el cliente no busque alternativas competitivas?

Ofreciéndoles nuestro plus, que son nuestras salas de reuniones, es decir cada membresía que usted adquiere viene con un paquete de salas de reuniones, en la cual te puedas reunir con tu equipo y lo más fundamental que hacemos en plataforma son las actividades de integración mensuales con todos los coworkers como desayunos de fundadores, chocolatadas, para lograr la integración entre los demás.

8. Considera Ud. que el coworking es rentable ¿cómo hacer para que sea rentable?

Si es rentable, porque se está logrando que los guayaquileños busquen esa comodidad, ya que en la actualidad quienes continúan con sus trabajos es la generación de los milenios los mismos que les agrada la inmediates y nosotros facilitamos que realicen tramites de contrato de oficinas, internet, servicios públicos tan solo adquiriendo nuestras membresías; te damos tu espacio para que logres obtener una ganancia a velocidad.

9. ¿Existe la cultura del trabajo colaborativo coworking entre los pobladores de esta ciudad?

En nuestro coworking si existe la cultura colaborativa entre los coworkers de las oficinas privadas y espacios abiertos que no dudan en intercambiar nuevas ideas para el servicio que cada uno ofrece.

10. ¿Cuál es la aceptación del mercado de este tipo de servicio?

Este tipo de servicio privado del coworking la aceptación si es muy aceptable,tenemos una larga lista de espera porque tenemos espacio privado y estamos pensando en expandirnos, tenemos el espacio de abajo y las oficinas privadas.

11. ¿Quiénes son los que más demandan este tipo de servicios?

Nuestro coworking va dirigido a emprendedores, profesionales independientes y pequeñas empresas, pero los que más demandan este tipo de servicio son los FreeLancer que ofrecen sus servicios por cuenta propia, como las agencias digitales, desarrolladores de software, desarrolladores de páginas web las áreas más tecnológicas, y en ultimo top tenemos los que se desarrollan en el medio jurídico.

12. ¿Quiénes son los que se encuentran más satisfechos en este tipo de servicio?

Las personas que más encuentran satisfacción en este tipo de servicio, son los que emprenden por su propia cuenta y tienen su negocio propio, de tal manera haciendo uso de este servicio, tienen acceso a esta red de profesionales para la aportación de nuevas ideas con la asesoría brindada de los diferentes coworkers.

13. ¿Quiénes son los que no encontraron una solución en este tipo de servicio?

Hasta la actualidad no hemos tenido ningún tipo de inconveniente de ese índole, pero tuvimos un caso de una cliente que adquirió una membresía, la misma que se dedicaba a realizar múltiples eventos fuera y dentro de la ciudad, pero su estadía en Plataforma fue muy corta, debido a que se desarrollaba más en ambiente externo, buscando cotizaciones de locales, flores y logística, por lo que no le funciono estar en el espacio, ya que solo lo utilizo para las contrataciones.

14. Las personas que no continuaron, ¿Que desventajas han encontrado en el servicio?

No contesto.

15. ¿Para Ud. quien es su competencia?, ¿quién es más fuerte, lo tiene identificado?

Nosotros creemos que plataforma es el único que maneja la esencia de lo que realmente es un coworking, de lo que es una comunidad colaborativa, ya que los demás coworking son de personas que han ocupado un local o un espacio que tenían, lo han dividido en partes para compartir rentas.

16. Cree que el coworking tendrá una demanda futura atractiva como para continuar en el negocio ¿por qué?

Si porque, la idea del coworking es que varias empresas trabajen aquí no solo en área de un solo tipo sino de una variedad entonces tu como empresa tiene varios colaboradores y yo como emprendedor vengo y encuentro una empresa de abogados aquí, una agencia digital a unos contadores tengo de la mano y me puedo ayudar de ellos recién iniciando.

17. Para establecer un coworking como negocio, hay que analizar el sector o ubicación? ¿cómo evaluar un sector que tenga un potencial para colocar un coworking?

Hay que darle a los coworkers la oportunidad de desarrollar su negocio en un lugar estratégico, donde se les pueda facilitar varias alternativas, simplemente pagando una membresía a través de dinero en efectivo, trasferencias, etc.

Entrevista N°3

Nombre del Coworking: Central Worklab

Fecha: 04/06/2016

Dirección: Plaza Dañin y AV. De las América

Entrevistador: Barzola Torres Narcisa, Vernaza Zambrano Nimia.

Entrevistado: Srta. Laura Monge

Cargo: Administradora

Teléfono: 0989722512

Correo: www.centralworklab.com

1. ¿Cuánto Tiempo tiene en el mercado?

Central Worklab tiene aproximadamente tres años brindando el servicio.

2. ¿Mencione los segmentos de mercados (perfiles) que por lo general acuden a esta empresa?

Por lo general las empresas de tecnología se inclinan bastante a este tipo de espacios colaborativos, las personas que trabajan de manera independientes y los FreeLancer como son los Diseñadores Grafios, Fotógrafos entre otros.

3. ¿Cuál es el aproximado mensual de clientes que acuden a esta empresa?

Mensualmente ingresan a formar parte del trabajo colaborativo unas seis personas, dependiendo de la necesidad en la que se encuentren, muchas empresas requieren alquilar los espacios privados para un determinado grupo de personas, pero también existen muchos trabajadores independientes que hacen uso de estos espacios privadas.

4. ¿Cuál es el aproximado de clientes frecuente que tiene la empresa?

Contamos aproximadamente con unas ochenta personas que se encuentran utilizando el servicio frecuentemente.

5. ¿Qué beneficios ofrece a los coworkers?

Los beneficios que ofrecemos son varios, podríamos generar desde alianzas y anexos con otras personas de otro tipo de negocio hasta darle más impulso al emprendimiento, marca o empresa que estén intentando sacar al mercado.

6. ¿En base a su trayectoria cuales son los principales problemas que enfrenta un coworker?

El principal problema que enfrenta un coworker es el iniciar a emprender, es decir cuando recién empieza con el negocio y no tiene una base sólida de clientes evidentemente llegará el momento de cancelar el servicio del que estás haciendo uso para desarrollar tus actividades y no va a tener como cancelar la factura, por esa razón Central Worklab procura hacer un sondeo previo del cliente, ya que sería una desventaja que un cliente deje el servicio por falta de recursos, por lo que abandonaría el cómodo y económico espacio, es importante que la persona que desea el servicio de coworking maneje una base de clientes al mes.

7. ¿Cómo se debe evitar que el cliente no busque alternativas competitivas?

Cada coworking se diferencia por algo, Central Worklab cuenta con uno de los espacios más grandes de la ciudad y una cómoda gama de precios, así mismos ayudamos al cliente con mejores posibilidades de trabajo.

8. Considera Ud. que el coworking es rentable ¿cómo hacer para que sea rentable?

Si es rentable, Central Worklab genera mucho volumen de eventos los cuales permiten que la afluencia de las personas puedan conocer acerca del servicio que ofrecemos, en la ciudad no existen muchas personas que tengan conocimiento del termino coworking, por ejemplo si hablas con una persona adulta sobre el tema no va a tener idea alguna, es así que las personas jóvenes son las que están empapada del tema por medio de redes sociales o por comentarios de personas a emprender.

9. ¿Existe la cultura del trabajo colaborativo coworking entre los pobladores de esta ciudad?

En lo personal a nivel general creo que no, en este país existe el ser humano que es bastante individualista, que solo se preocupa por lo suyo, pero en Central Worklab se ha logrado ese intercambio colaborativo de servicios entre los coworkers, sin costo alguno solo por medio de canjes de servicios que es beneficioso para todos.

10. ¿Cuál es la aceptación del mercado de este tipo de servicio?

De a poco se van sumando personas hacer uso del servicio, ya sea porque vinieron a un taller y le gusto el lugar, les pareció atractivo el espacio o por anuncios vía online, pero de ahí en si

existe la falta de conocimiento del termino coworking, entonces para ellos surge la necesidad de reunirse en un lugar informal como centros comerciales, restaurantes, la cual les da mala imagen a su negocio.

11. ¿Quiénes son los que más demandan este tipo de servicios?

Al inicio pensamos enfocarnos solo en StarTac quienes manejan todo lo que es aplicaciones móviles, pero a lo largo del tiempo nos dimos cuenta que en el país y específicamente en la ciudad van evolucionando los profesionales de ese perfil a paso lento en todo lo que se refiere a tecnología, entonces aun no es conveniente dirigir el coworking solo a esos perfiles, es así que en la actualidad contamos con diferentes emprendimientos, agencia de viajes, relaciones públicas, StarTac, Agencia de claro que ofrece paquetes de telefonía y llamadas.

12. ¿Quiénes son los que se encuentran más satisfechos en este tipo de servicio?

La gente joven se encuentra muy satisfecha con este tipo de servicio, los mismos que buscan específicamente un tipo de ambiente diferente, moderno y económico, ya no la típica oficina ochentera, por tal razón nosotros brindamos a nuestros clientes ese toque distinto para que así se sientan en otro tipo de espacio.

13. ¿Quiénes son los que no encontraron una solución en este tipo de servicio?

Muchas personas han dejado el espacio, debido a que no han sabido que estrategias utilizar para obtener una base sólida de clientes, lo que prácticamente es un problema administrativo de la persona que este manejando el negocio mas no del coworking que presta el servicio.

14. Las personas que no continuaron, ¿Que desventajas han encontrado en el servicio?

La persona que no han continuado, es únicamente porque no han logrado obtener suficiente flujo en el mes.

15. ¿Para Ud. quien es su competencia?, ¿quién es más fuerte, lo tiene identificado?

No creemos tener competencia, ya que nos diferenciamos del resto de los coworking, ya que dan otro tipo de percepción, por lo que surge una buena comunicación con el resto de los coworking de la ciudad.

16. Cree que el coworking tendrá una demanda futura atractiva como para continuar en el negocio ¿por qué?

Evidentemente si, día a día las personas van teniendo conocimiento de los beneficios que presentan este tipo de lugares, es una tendencia que poco a poco está tomando protagonismo en el país, pero no para el resto del mundo, inclusive en otros países aplican visa coworking.

17. Para establecer un coworking como negocio, hay que analizar el sector o ubicación? ¿cómo evaluar un sector que tenga un potencial para colocar un coworking?

El indispensable pensar en la facilidad del espacio a ofrecer para las personas que van a requerir el servicio, entre ellos que sea accesible, adecuado

3.6.2 Conclusión de entrevista

- En base al análisis de la entrevista llegamos a concluir que los espacios de coworking tales como: Terminal Cowork, Central Worklab, Plataforma Coworking; ubicados en la ciudad de Guayaquil, están en una etapa de crecimiento y son rentables, los entrevistados coinciden que los espacios colaborativos de coworking son únicos y no consideran tener competencia alguna ya que se diferencian por el tamaño, precio, beneficio y ubicación estratégica; sobre todos se orientan al mismo fin que es satisfacer las necesidades del cliente.

- Por lo general son jóvenes denominados “Millennials” o Generación Y, quienes apuestan a utilizar el servicio coworking, enfrentando diversos desafíos, grandes objetivos que son impulsados al éxito. Esta generación se vincula con el mundo de la tecnología.

- Con los resultados de la entrevista se logra obtener información específica de los coworking, tales como:
 - El grado de aceptación del plan de negocio coworking
 - Precios
 - Beneficios
 - Servicios
 - La ubicación Estratégica
 - Profesión
 - Cultura

En el cual este aporta para el desarrollo de la respectiva encuesta, dirigidas a profesionales independientes y jóvenes emprendedores que se encuentran entre las edades millennials, habitando en la Parroquia Satélite la Aurora del Cantón Daule.

3.6.3 Presentación de resultado de encuesta

1. Género:

Tabla 2 Género

Opciones	Cantidad	%
Masculino	40	38%
Femenino	64	62%
Total	104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018

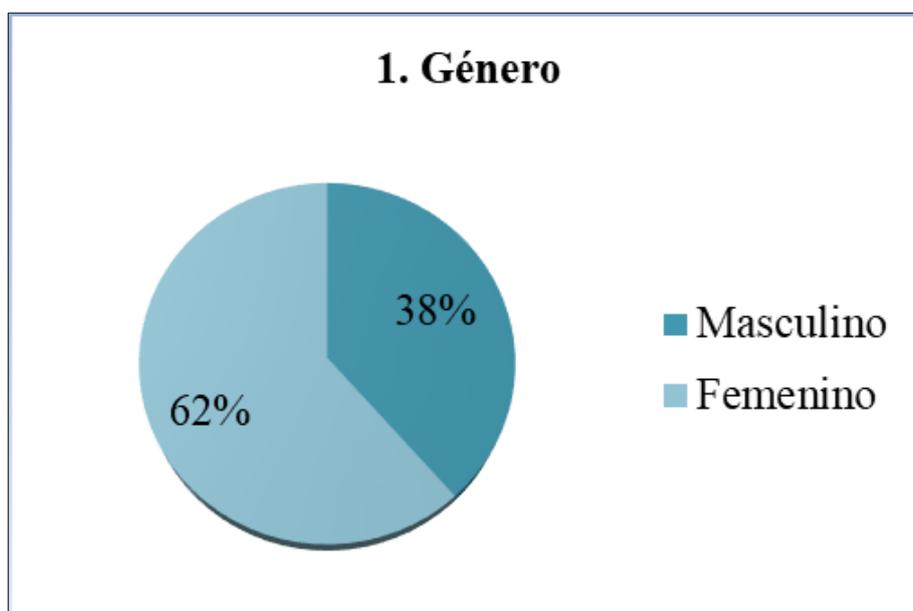


Gráfico 1 Género

Elaborado por: Las autoras

Análisis: De acuerdo a los datos obtenidos por el tamaño de la muestra(n) de la población se procedió a realizar un total de 104 encuestas a emprendedores (propietarios de negocio), estudiantes universitarios y profesionales independientes que se encuentren habitando en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora perteneciente al cantón Daule, en las cuáles se logró encontrar 40 personas (38 %) de sexo masculino y 64 personas (62 %) de sexo femenino.

2. ¿En qué rango de edad usted se encuentra?

Tabla 3 Rango de Edades

Opciones	Cantidad	%
18-22	12	12%
23-27	54	52%
28-32	20	19%
33-37	10	10%
38-42	8	8%
Total	104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018

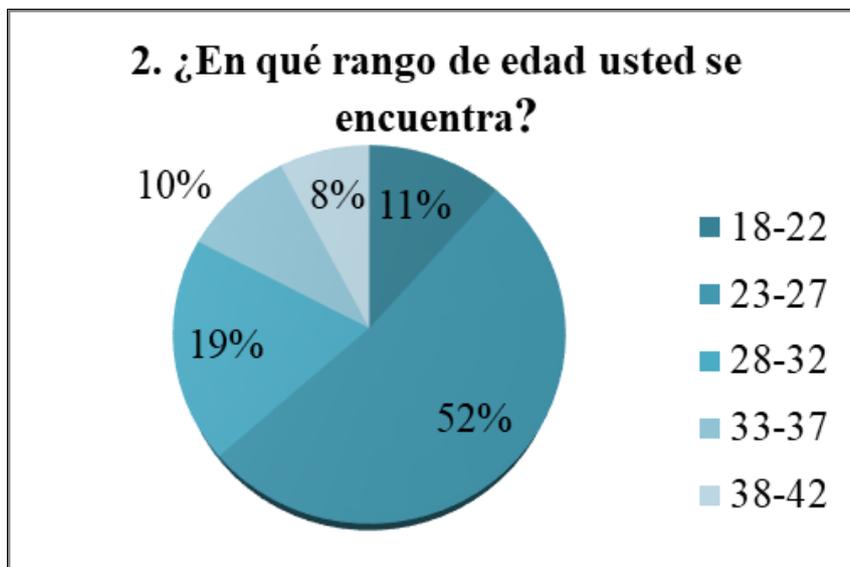


Gráfico 2 Rango de Edades

Elaborado por: Las autoras

Análisis: Mediante los resultados obtenidos se puede identificar que los propietarios de negocio (emprendedores), estudiantes universitarios, profesionales independiente interesados hacer uso de este espacio colaborativo coworking, se encuentran en un rango 18 a 42 años de edad, cabe recalcar que el 52% de los encuestados encontrados fueron jóvenes que se encuentran en las edades de 23 a 27 años, por lo que tienen el interés necesario y gozan de nuevas ideas innovadoras para la evolución de sus propios proyectos.

3. ¿Cuál es su nivel de preparación académica?

Tabla 4 Nivel Académico

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Bachiller	14	13%
Estudiante Universitario	38	37%
Título Superior	45	43%
Otros	7	7%
Total	104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018

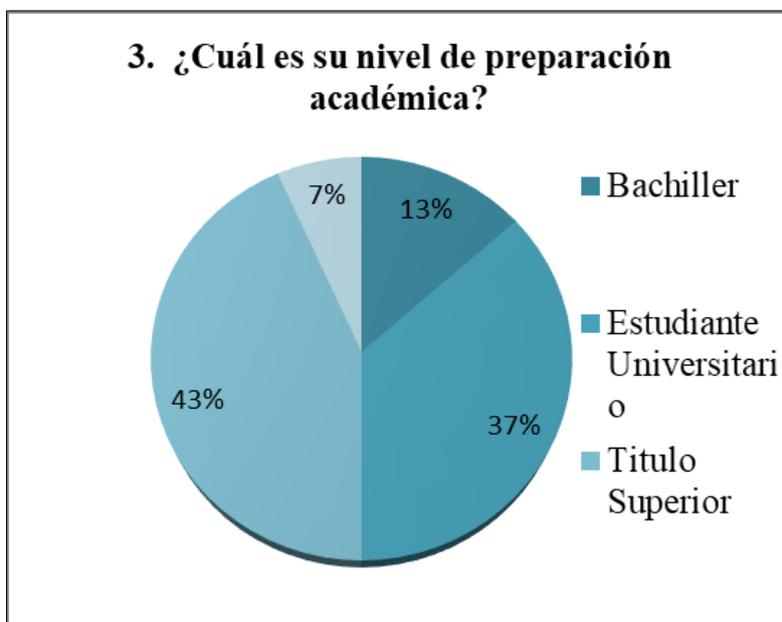


Gráfico 3 Nivel Académico

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis:.- Es importante conocer el nivel de formación que presenta las personas encuestadas, ya que este factor es muy significativo en el ámbito empresarial o área de emprendimiento, de esta manera permitirá poner en práctica los conocimientos adquiridos al momento de ejecutar su trabajo, de acuerdo a los resultados del muestreo, el 13% de la población son bachiller, 37% son estudiantes que no culminan su carrera universitaria, 43% posee un título superior y posgrado, el 11% pertenecen a otros, es decir, de acuerdo al alto porcentaje que presenta los resultados arrojados, es de título universitario, estos indicaron que se encuentran con las capacidades necesarias para poder ejecutar sus actividades laborales.

4. ¿De qué manera usted desarrolla sus actividades laborales?

Tabla 5 Actividades Laborales

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Forma Dependiente	26	25%
Forma Independiente	78	75%
Total	104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018

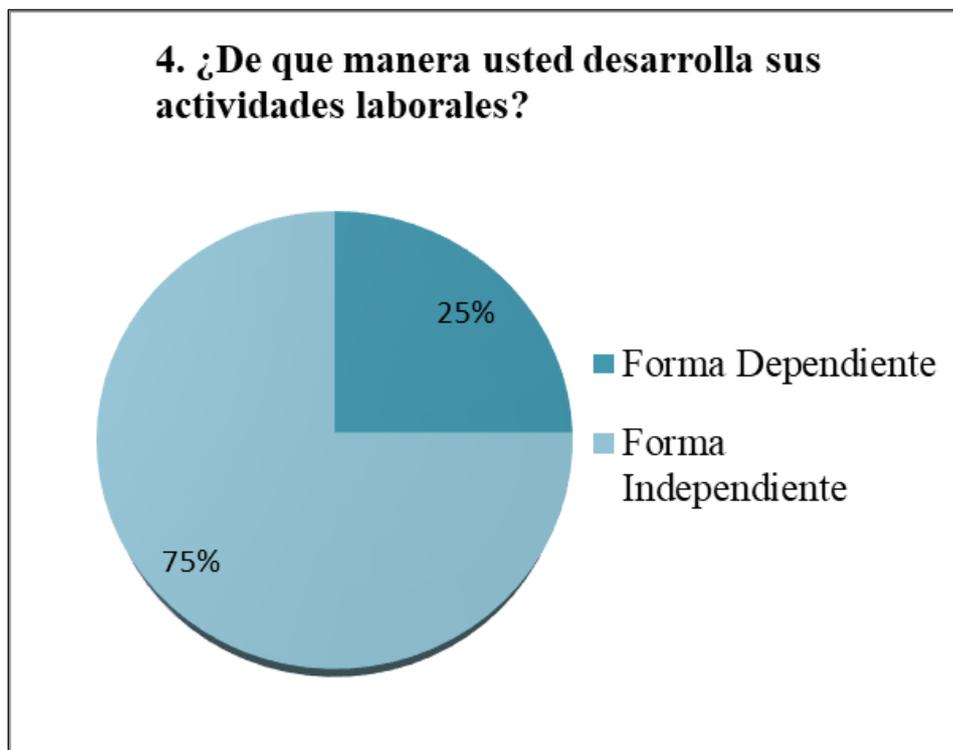


Gráfico 4 Actividades Laborales

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis. Se puede identificar que el 75% de los habitantes desarrollan sus actividades laborales de manera independiente, debido a la falta de oportunidad laboral que existe en el país o en su mayoría carecen de recursos monetarios para la adquisición del alquiler de una oficina de trabajo completa, en los cuáles optan por lugares informales que dan mala imagen para el crecimiento de su negocio, es así que surge como necesidad brindar este espacio colaborativo coworking dirigidos a profesionales independientes y jóvenes emprendedores del sector la Aurora, mientras que el 25% indico que efectúan sus actividades laborales de manera dependiente por ende están a cargo de instituciones corporativas.

5. ¿En qué lugar realiza con frecuencia sus actividades laborales?

Tabla 6 Lugar en que realiza las actividades laborales

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Casa	31	30%
Oficina Alquilada	35	34%
Oficina Propia	12	12%
Otros	26	25%
Total	104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018

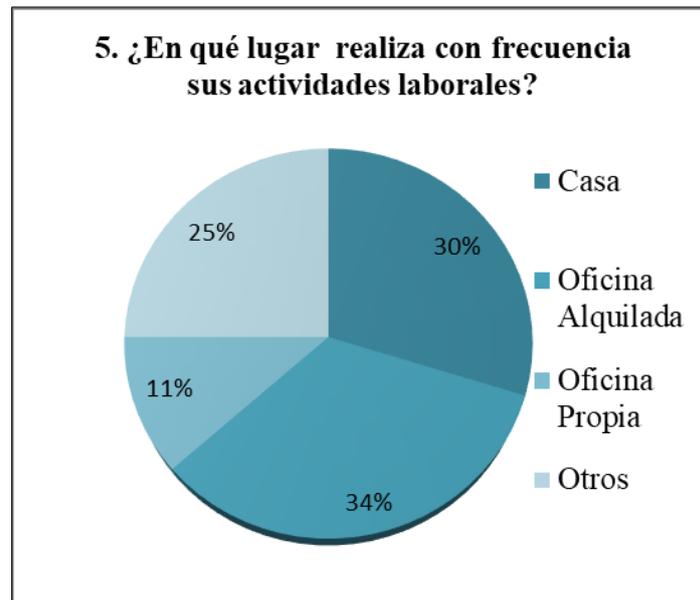


Gráfico 5 Lugar en que se realiza las actividades laborales

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis: Este muestreo se realizó con el propósito de conocer el lugar donde los emprendedores y profesionales independientes realizan sus actividades laborales, teniendo como resultado el 30% de la población realizan sus trabajos dentro de sus hogares de manera incomoda y muy insatisfecha, mientras que el 34% alquila una oficina independiente a costos muy elevados, 12% contestó que utilizan oficinas propias y 25% (otros) manifestó que se encuentran en relación de dependencia es decir laborando en una empresa o institución privada o pública. Estos datos son muy importantes porque refleja la necesidad de contar con un lugar estratégico, cómodo y sobre todo a costos accesibles, ya que un trabajador que realiza sus actividades desde su casa resulta una verdadera molestia al momento de trabajar, puede provocar situaciones de stress, enfrentando un sin número de distracciones que afectan el bajo rendimiento laboral y su rentabilidad.

6. ¿Cuenta con un espacio completamente equipado y cómodo para realizar sus actividades laborales?

Tabla 7 Espacio equipado y cómodo para realizar las actividades

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	39	38%
No	65	63%
Total	104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018

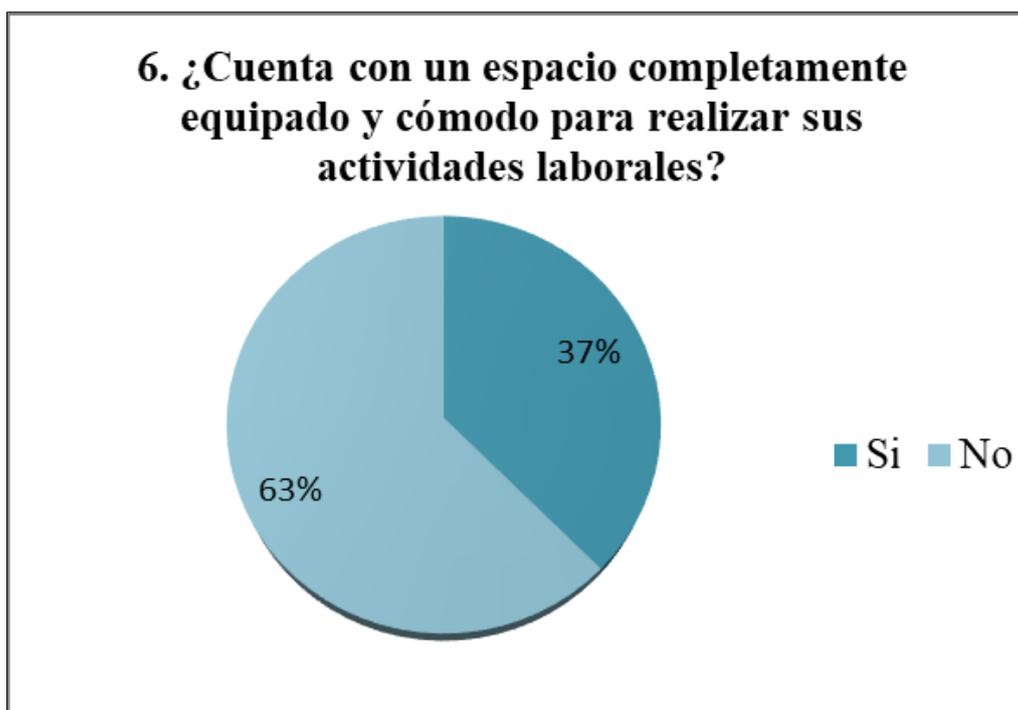


Gráfico 6 Espacio equipado y cómodo para realizar las actividades

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis:-Se puede identificar que el 63% de los encuestados manifestaron que no cuentan con oficinas equipadas y cómodas para realizar sus actividades laborales, ya que al trabajar de forma independiente existe múltiples desventaja, tales como; Inestabilidad de oficina y ubicación no placentera, al existir este constante inconveniente conlleva a no tener buenos resultados agradables, mientras que el 38% indicó que cuentan con espacios propiamente equipados acorde a sus necesidades profesionales

7. ¿Tiene conocimiento sobre los espacios cooperativos denominados coworking?

Tabla 8 Conocimiento de espacios Coworking

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	21	20%
No	83	80%
Total	104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018

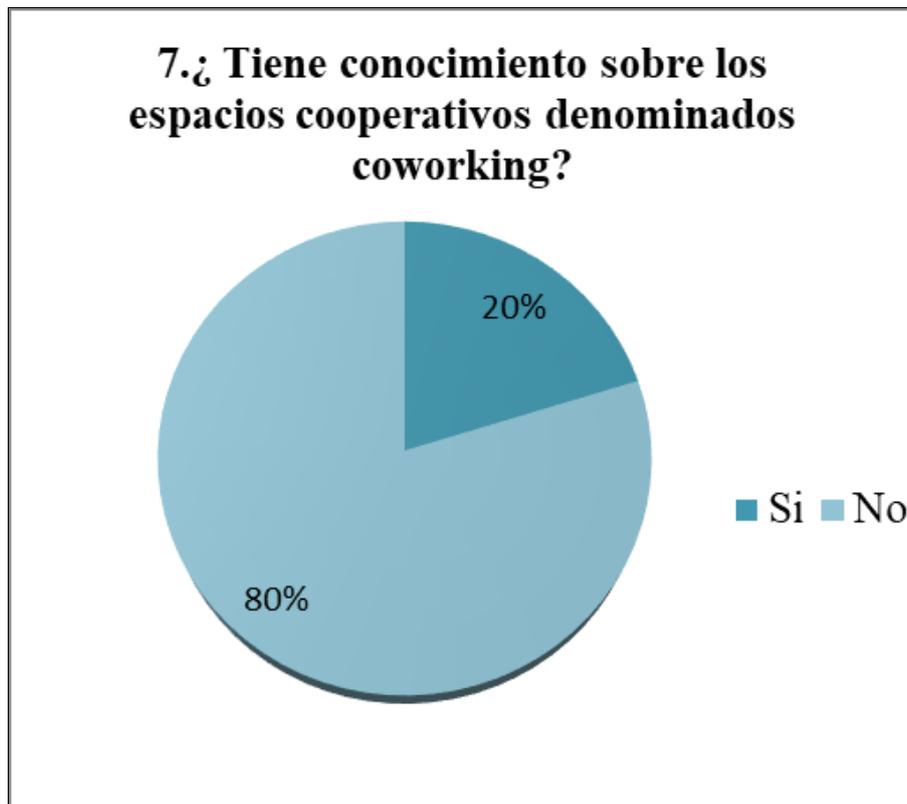


Gráfico 7 Conocimiento de espacios Coworking

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis: En la Parroquia Urbana Satélite la Aurora perteneciente al cantón Daule no existe ningún servicio colaborativo denominados coworking, es por esta razón al no existir este tipo de servicios, las personas que habitan en dicho lugar desconocen esta terminología, con un 80%, de nulidad alguno, mientras que el 20% tiene conocimiento del servicio, debido que en ocasiones han escuchado hablar de persona allegadas.

8. ¿Alguna vez ha usado los servicios de coworking?

Tabla 9 Uso de Servicios Coworking

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	11	11%
No	93	89%
Total	104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018

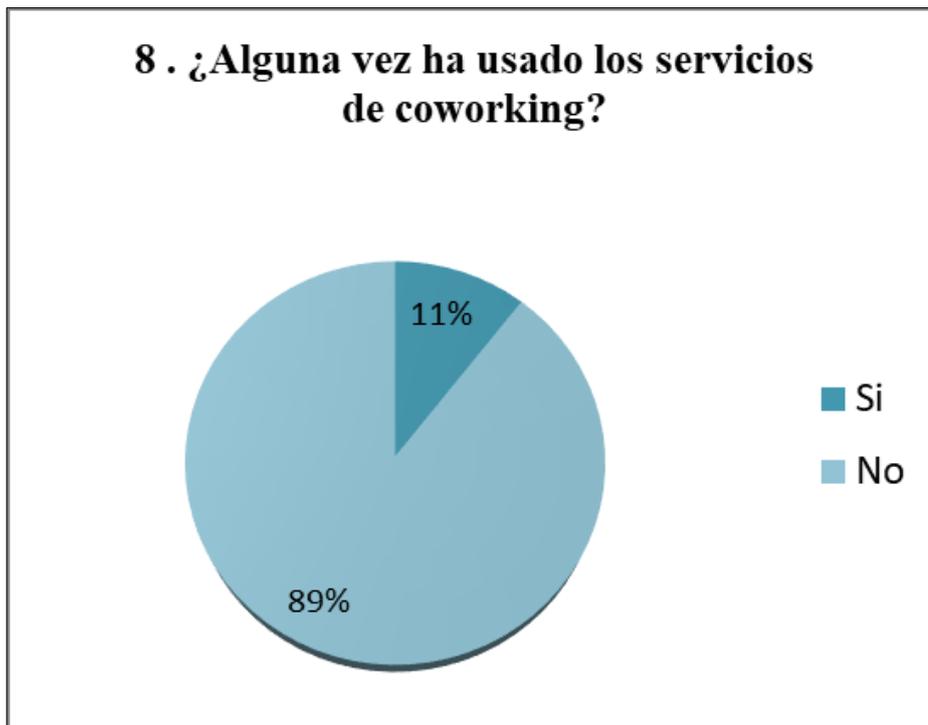


Gráfico 8 Uso de Servicios Coworking

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis: Teniendo en cuenta que la mayoría de los encuestados no tienen el conocimiento necesario sobre el término coworking, se puede identificar que existe un 89% de la población que no ha hecho uso de este tipo de servicio, mientras que el 11% si ha formado parte de estos espacios colaborativos, donde han tenido la oportunidad de intercambiar ideas y encontrar múltiples beneficios para el crecimiento de su negocio, pero algunos de ellos por razones muy personales o por inconformidades del servicio han abandonado los espacios.

9. ¿Estaría dispuesto a hacer uso de este tipo de servicio bajo modalidad coworking?

Tabla 10 *Estaría dispuesto a el uso del servicios coworking*

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	98	94%
No	6	6%
Total	104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018

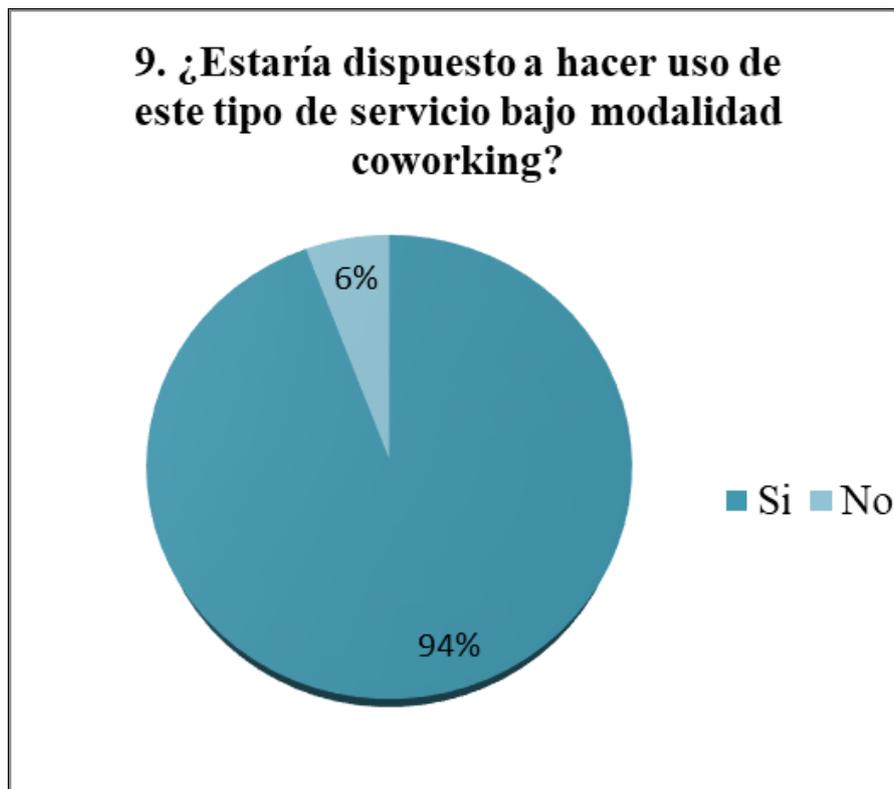


Gráfico 9 *Estaría dispuesto a el uso del servicio coworking*

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis: En esta pregunta se evalúa la disposición de los encuestados, sobre el espacio colaborativo coworking, el 94% mencionó que estarían dispuesto a hacer uso de este espacio siempre y cuando satisfaga sus necesidades, mientras que un 6% no desearía utilizar el servicio ya que para ellos esta terminología es nueva y no se arriesgan por miedo al fracaso, o cuentan con un trabajo estable del cual dependen de una entidad privada o pública, pero no descartan la posibilidad de que algún momento se interesen por el servicio.

10. ¿En relación a sus labores realizadas? ¿De qué manera haría uso de este tipo de servicio?

Tabla 11 ¿De qué manera haría uso de este tipo de servicio?

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Diario	15	14%
Semanal	34	33%
Mensual	49	47%
No contesto	6	6%
Total	104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018

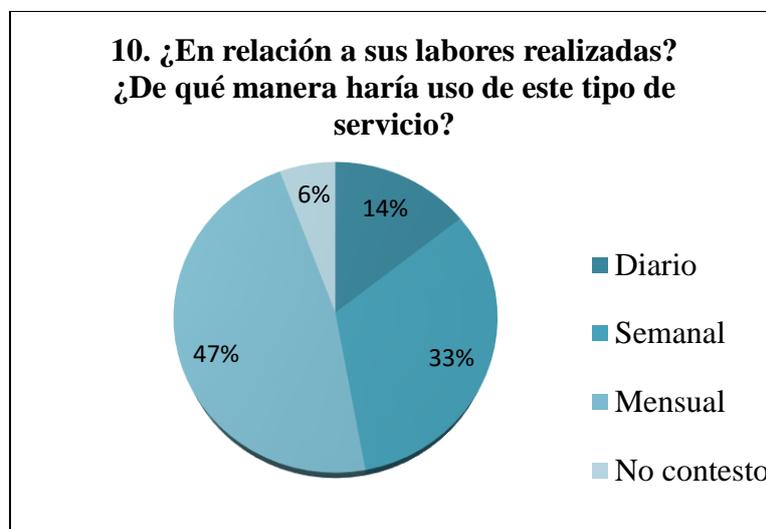


Gráfico 10 ¿De qué manera haría uso de este tipo de servicio?

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis: En relación a las actividades laborales, se puede identificar la frecuencia que el cliente haría uso a este espacio de servicio coworking, según las necesidades y actividades que presente, el 14% usaría el espacio diariamente, el 33% semanalmente y el 47% prefieren mensualmente, cabe recalcar que hubo personas que manifestaron que según su trabajo desearían formar parte del espacio más de un mes.

11. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por este servicio?

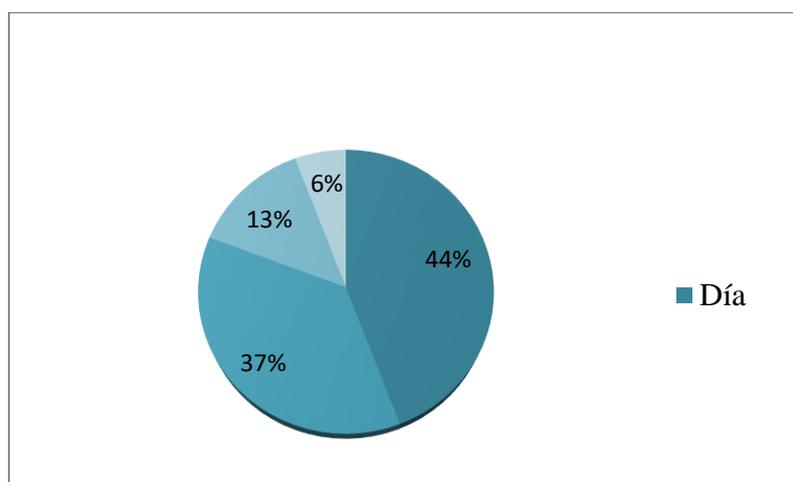
Tabla 12 Precio a pagar por el servicio

Horas	Opciones	Cantidad	Porcentaje
Día	\$ 10	46	44%
	\$ 15	38	37%
	\$ 20	14	13%
No contesto		6	6%
Total		104	100%

Horas	Opciones	Cantidad	Porcentaje
Semanal	\$ 40	50	48%
	\$ 60	27	26%
	\$ 80	21	20%
No Contesto		6	6%
Total		104	100%

Horas	Opciones	Cantidad	Porcentaje
Mensual	\$ 160	49	47%
	\$ 240	37	36%
	\$ 450	12	12%
No Contesto		6	6%
Total		104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018



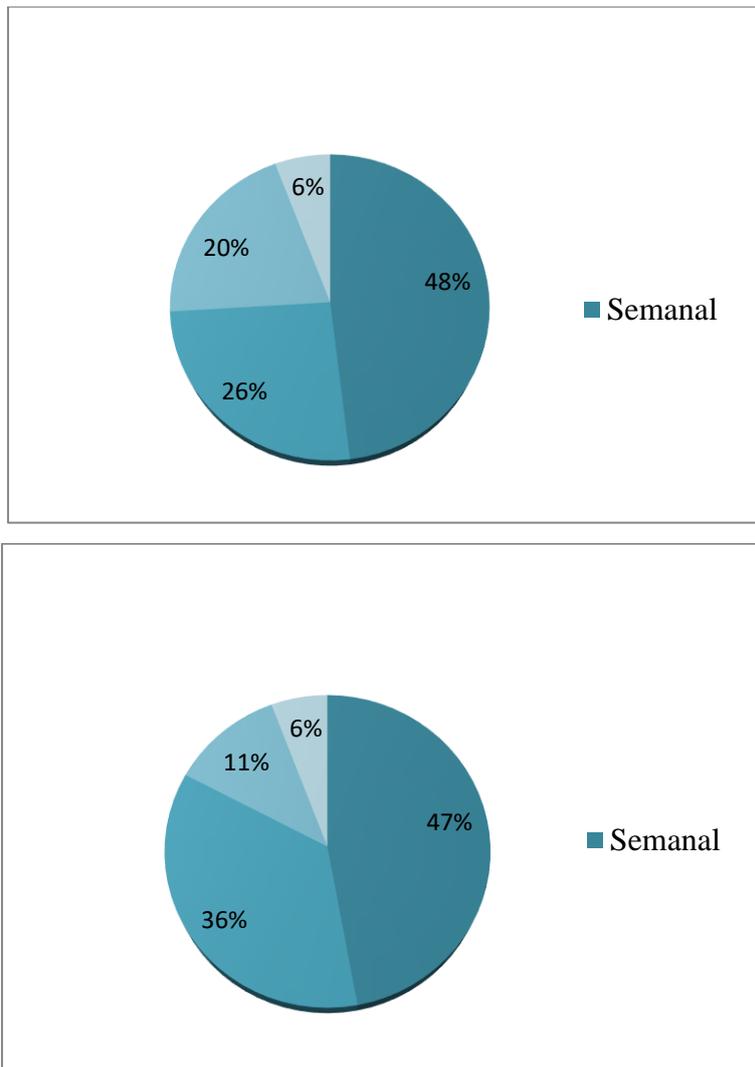


Grafico 11 Precio a pagar por el servicio

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis: Esta propuesta se plasmó con el fin de conocer la frecuencia que asisten los jóvenes emprendedores (dueños de negocio), estudiantes universitarios y profesionales independientes; al realizar sus actividades laborales y que precio pagaría la membresía según la necesidad en la que se encuentra, el 44 % asegura que \$10 pagaría diario, ya que estas personas son las que generalmente los trabajos no son fijos y no necesitan de oficinas permanentes; mientras que el 48% indica que pagaría \$40 semanalmente porque asegura que su negocio está en evolución de crecimiento, el 47% menciona que está dispuesto a cancelar el valor de \$160 mensual por lo que piensa que su negocio está en una etapa de estabilidad en el cual se considera tener una cartera de cliente consolidada.

12. ¿Porque medio considera que se debería realizar la cancelación del servicio?

Tabla 13 Medios a cancelar el servicio

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Efectivo	81	78%
Tarjeta de Credito	4	4%
Deposito Bancario	13	13%
No contesto	6	6%
Total	104	100%

Elaborado por: Las autoras 2018

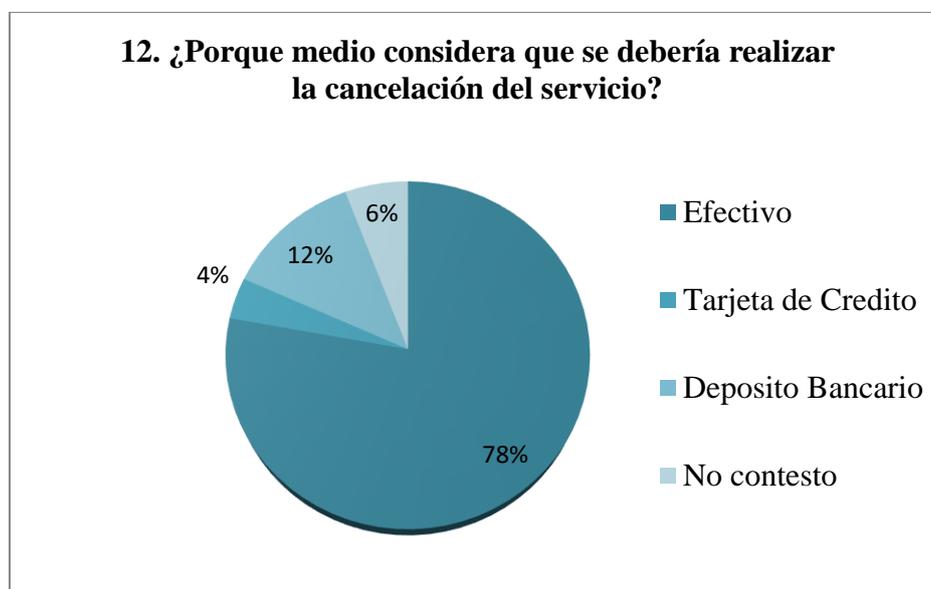


Grafico 12 Medios a cancelar el servicio

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis:-Esta consulta se planteó con la finalidad de identificar la forma de pago conveniente que posee cada cliente para la cancelación del servicio coworking, siendo el 78% de los encuestados quienes prefieren generar el pago de la membresía de forma efectiva, en la cual es una manera rápida, fácil y sobre todo directo, mientras que el 4% señala que haría uso de la tarjeta de crédito y el 13% manifiesta que lo realizaría con depósito bancario porque es una forma muy segura. Estos métodos de pago dependen mucho de las necesidades que presenta el dueño del negocio.

3.6.4 Conclusión de encuesta

- Luego de haber realizado las encuestas a los habitantes de la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, a propietarios de negocios (emprendedores), estudiantes universitarios, profesionales que trabajan de forma independiente de género masculino y femenino, con formación académica bachiller, estudiante de nivel superior y titulados, y otros; que se encuentran en la edad de 18 a 42 años (edades millennials).
- Se logró identificar que el 75% realiza sus actividades laborales de manera independiente es decir desde sus hogares, o a su vez alquilando una oficina a precios elevados, en las cuales surgen múltiples inconvenientes, provocando situaciones de stress y distracciones que afectan el rendimiento laboral y rentabilidad, dándoles una mala imagen a sus clientes.
- El 80% de la población tiene desconocimiento del trabajo colaborativo puesto que en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, hay inexistencia de este servicio, los encuestados apuestan con un 94% de aceptación, para hacer uso de este servicio modalidad coworking mejorando la calidad de vida laboral, saliendo de la zona de confort a un lugar elegante y cómodo, estas son las razones por las cuales surge como oportunidad de implementar un espacio físico estratégico, cómodo y con precios accesibles y nace del reconociendo de la necesidad.
- En el sector, no cuenta con este tipo de servicio denominado coworking, razón por la cual esta empresa estará ubicada en el edificio River Plaza en la Av. León Febres Cordero, lugar estratégico con facilidad de acceder a lugares cercanos en el sector como instituciones bancarias, restaurantes, centros comerciales y GAD de la Aurora, así mismo los clientes contarán con múltiples benéficos incluido un servicio adicional que ningún coworking posee como es la asesoría contable.

CAPÍTULO IV

4 Propuesta

Esta propuesta de investigación del plan de negocio para la creación de espacios coworking busca satisfacer las necesidades de los jóvenes emprendedores y profesionales independientes, que habitan en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, brindando los siguientes beneficios: alianzas & networking, servicios de calidad, comodidad, equipos de oficina, infraestructura elegante, tecnología de punta, sala de entretenimiento, acceso limitado de sus instalaciones (Internet, cafetería, guardianía), precios cómodos, horarios asequible, ubicación estratégica y como plus la empresa cuenta con un profesional capacitado que brinda servicios de asesoría (Personas Naturales y Personas Jurídicas), charlas y capacitaciones.

Actualmente, en el sector la Aurora no se encuentra identificado ningún espacio de servicios coworking, de tal manera buscamos incrementar el desarrollo económico del sector, por medio de esta propuesta de innovación cuya finalidad es de disminuir el índice de profesionales que trabajan independientes ya sea dentro de sus hogares o a su vez alquilando una oficina a costos elevados, y así evitar frecuentar lugares informales.

4.1 Tipo de empresa

La empresa Soluciones Colaborativas, es Sociedad Anónima, por el cual contará con dos socios Accionista, con un capital mínimo aportado de cinco mil ochocientos dólares, con una participación de cada una de las partes del 50% (del capital total).

4.2 Misión

Brindar un servicio de alta calidad a emprendedores y profesionales independientes de la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule, donde puedan desarrollar sus ideas y gestionar su negocio a emprender en un espacio coworking.

4.3 Visión

Para el 2022 ser una empresa líder en el mercado, brindando las mejores soluciones a los proyectos de negocio, potencializándolos como emprendimientos exitosos, teniendo una participación del 20% del mercado.

4.4 Valores

- ✓ **Trabajo en equipo:** Enfocados a trabajar colaborativamente, uniendo diferentes conocimientos, compartiendo ideas y experiencias laborales, orientados con el mismo fin.
- ✓ **Excelencia en la calidad del servicio:** Promover que el personal tenga soluciones apropiadas a su necesidad.
- ✓ **Satisfacción de los clientes:** El personal de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, será motivado constantemente para satisfacer las necesidades.
- ✓ **Orientación al logro:** Brindar apoyo constante como asesorías, charlas, seminarios, etc.
- ✓ **Innovación:** Desarrollo de nuevas ideas, que diferencien a la competencia.

4.5 Estructura Organizacional

Soluciones Colaborativas S.A, es una empresa que recién va a iniciarse en el mercado, empezará con pocos colaboradores para el desarrollo de las actividades destinadas a brindar el servicio coworking, los mismos que serán clasificados dependiendo al perfil deseado.

4.5.1 Organigrama

Soluciones Colaborativas S.A estará conformada por cuatro empleados indispensables para el desarrollo de sus actividades administrativas, los mismos que serán clasificados dependiendo al perfil deseado.

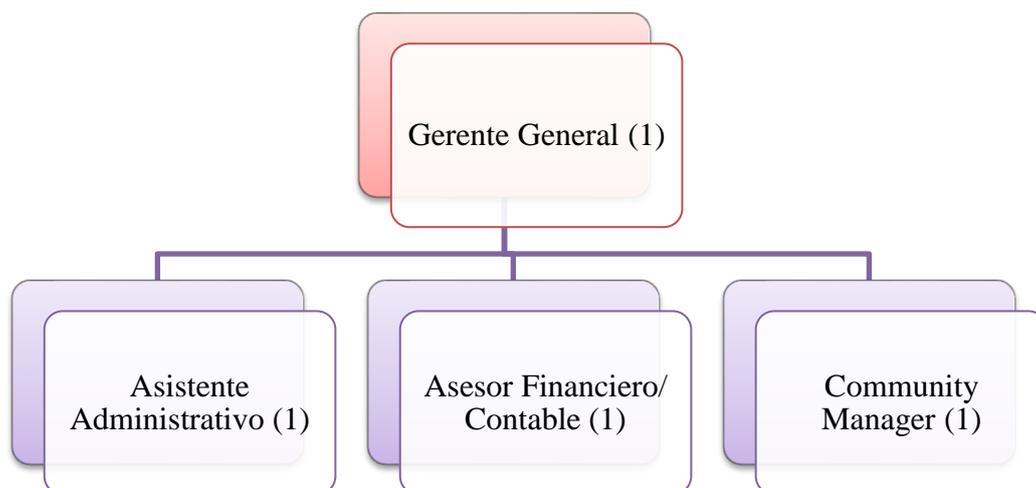


Figura 13 Organigrama de la Empresa Soluciones Colaborativas S.A

Elaborado por: Las autoras 2018

4.5.2 Descripción de funciones

Para el buen funcionamiento de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, a continuación se especifica los cargos administrativos y las funciones establecidas que deberá cumplir el personal, de lunes a viernes en un horario de 8h00 a 18h00.

4.5.2.1 Cargo: Gerente General

El Gerente debe cumplir con un alto grado de formación y conocimientos necesarios para esta empresa que brindará el servicio de espacios colaborativas coworking en la Parroquia Satélite de la Aurora, debe enfrentar los desafíos del día a día los mismos que deberá analizar y aprobar tomando las correctas decisiones para el control de las actividades del negocio.

Requisitos:

Sueldo: \$1000,00

Género: Indistinto de 30 a 40 años de edad.

Experiencia: Mínima de 2 años en cargos similares en el área.

Instrucción: Titulado en carreras Administrativas.

Función principal:

- Dirigir la empresa y tomar las correctas decisiones.
- Coordinar en conjunto con la asistente administrativa las reuniones requeridas.
- Decidir de manera adecuada en la contratación, selección y ubicación del cargo del personal a desarrollar en la empresa.
- Analizar los aspectos económicos, administrativos y contables de la empresa.

4.5.2.2 Cargo: Asistente Administrativo

La Asistente Administrativa deberá servir de apoyo para el funcionamiento de la empresa, cumpliendo con múltiples tareas administrativas., estará relacionado con los clientes la cual guiará y ayudará en las inquietudes de las personas interesadas por cualquier tipo de servicio ya sea de manera personal, telefónica o vía online.

Requisitos

Sueldo: \$ 386,00

Género: Indistinto de 23 a 30 años de edad.

Experiencia: Mínima de 1 año en cargos similares en el área.

Instrucción: Estudios superiores en curso, egresados o titulados en carreras Administrativas o afines.

Función Principal:

- Encargarse de la información mediante email y fax entrantes y salientes como: responder correos electrónicos de forma constante, recibir y distribuir alguna correspondencia entre el personal.
- Recibir de manera cordial a los interesados en el servicio, saber promocionar adecuadamente el servicio.
- Facilitar información correcta a los interesados en el servicio mediante vía telefónica o online.
- Agendar citas de negocios, entrevistas y otras diligencias de la empresa.
- Llevar control de las reservaciones que realizan los coworkers, para que no exista problema con los espacios.
- Entregar correspondencias bajo su responsabilidad.
- Realizar diferentes trámites.
- Colaborar con la limpieza de Soluciones Colaborativas.

4.5.2.4 Cargo: Asesor Financiero/ Contable

El Asesor Financiero brindará soluciones financieras para la empresa, así mismo tendrá que prestará servicios de asesoría financiera, contable y tributaria a los clientes que deseen hacer uso de los diferentes paquetes brindados.

Requisitos

Sueldo: \$ 800,00

Género: Indistinto de 25 a 35 años de edad.

Experiencia: Mínima de 3 año en cargos similares en el área.

Instrucción: Titulado en Contabilidad y Auditoría o carreras afines.

Función Principal:

- Responsable llevar una correcta aplicación de los procesos contables de la empresa.
- Realizar pagos a diferentes proveedores.
- Verificar y controlar los gastos que genera la empresa.

- IESS
- Ministerio de relación laboral
- Declaración de Impuestos Fiscales
- Devolución de IVA
- Elaboración de Estado Financiero
- SRI
- Realizar alianzas con diferentes instituciones
- Organizar las charlas, talleres, capacitaciones

4.5.2.5 Cargo: Community Manager

El Community Manager será responsable de administrar a través del internet las redes sociales de la empresa Soluciones Colaborativas s.a, y así poder llegar al público objetivo, el mismo que prestará sus servicios cuando la empresa lo sugiera y sus honorarios serán cancelarán mediante factura.

Requisitos

Sueldo: \$ 400,00

Género: Indistinto 25 a 35 años de edad.

Experiencia: Mínima de 2 años en el cargo con excelente redacción.

Instrucción: Estudios superiores en curso, egresados o titulados en carreras de Diseño Gráfico, Marketing digital, Relaciones Publicas, Publicidad o afines.

Función Principal:

- Crear contenidos de calidad.
- Administrar redes sociales de la empresa.
- Crear Diseños Gráfico.
- Monitorear las publicidades de la competencia.
- Actualizar página web.
- Revisar los servicios requeridos por el cliente.

4.6 Competenciass

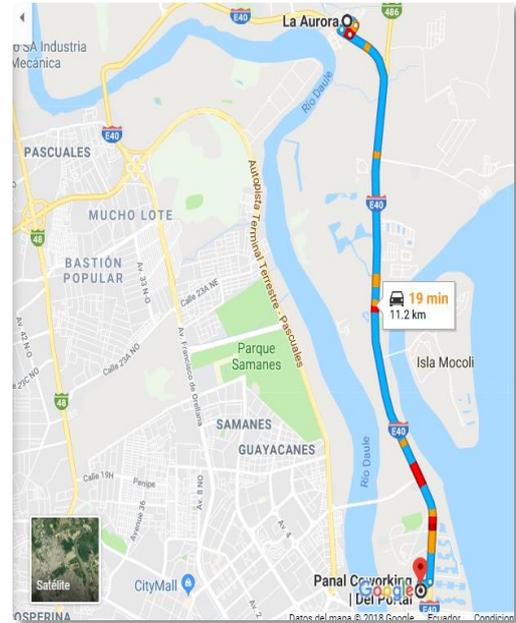
En la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule, no se encuentra aún identificado una empresa que brinde servicios de coworking, por tal razón no existirá competencias directa dentro de la zona, Sin embargo se considera competencia indirecta a la empresa Panal

Coworking que se encuentra ubicada en Samborondón a 19 minutos, donde será colocada la empresa Soluciones Colaborativas S.A.

Panal Coworking

Comodidades:

- ✓ Internet
- ✓ Impresora y copiadora
- ✓ Bebidas y Snacks
- ✓ Casilleros
- ✓ Phone Booth
- ✓ Instalaciones Seguras
- ✓ Servicio de limpieza
- ✓ Estacionamiento publico y privado
- ✓ Recepción
- ✓ Sala de reuniones



*Figura 14 Ubicación de Panal Coworking
Fuente: (Panal coworking, s.f.)*

Logo



*Figura 15 Logo Panal
Fuente: (Google, s.f.)*

Edificio El Portal



Figura 16 Edificio El Portal
Fuente: (Google , s.f)

Dirección: Edificio del Portal Oficina 305, Av. Monseñor Enrique Juhles 335, 1.5 KM Vía Samborondón, Guayaquil.

Redes Sociales:

- [Página Web](#)
- [Instagram](#)
- [Twitter](#)
- [Facebook](#)
- [Linkedln](#)

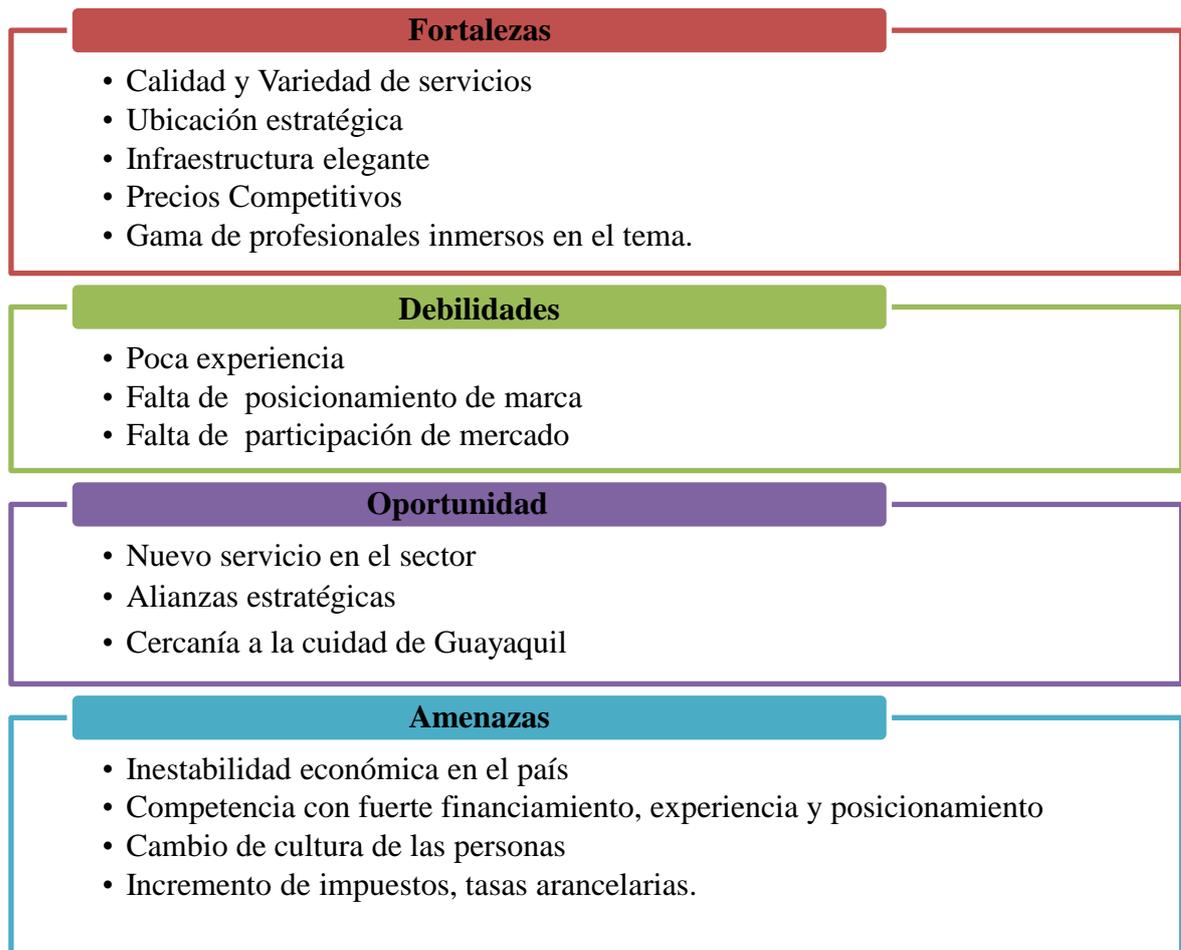
Precios: Datos de Panal Coworking

Tabla 14 Precios Panal Coworking

Panal Coworking			
Mi office	Mi Desk	In Panal	Day Pass
Desde \$500 mes	Desde \$200 mes	Desde \$100 día	Desde \$15 Día
Oficina Privada	Escritorio Asignado	Espacios Coworking	Espacios Coworking
Oficina Privada con escritorio y gavetero	Escritorio asignado con gavetero y casillero	Puesto de trabajo en el área de coworking con casilleros	Pase diario de trabajo en el área de coworking
Acceso de 8h00 a 22h00	Acceso de 08h00 a 22hoo	Acceso de 09h00 a 18h00	Acceso de 09h00 a 18h00
Incluye 6/hrs de sala de reuniones	Incluye 4/hrs de sala de reuniones	Incluye 2/hrs de sala de reuniones	Reserva la sala de reuiones po \$10/hr
Servicios Adicionales			
Sala de Reuniones \$10/hrs o fracción		Sala de Reuniones \$85 mes	
Disponible 09h00 a 18h00		Contamos con los parqueos privados en los edificios de Panal Coworking	

Elaborado por: Las autoras 2018

4.7 Analisis FODA



*Figura 17 FODA - Soluciones Colaborativa S.A
Elaborado por: Las autoras 2018*

Matriz FODA Cruzado

Comprende los análisis internos (Debilidades – Fortalezas) y externos (Oportunidades- Amenazas) de la empresa.

Tabla 15 FODA

FODA Soluciones Colaborativas S.A		FORTALEZA		DEBILIDADES	
		F1	Calidad y variedad de servicios	D1	Poca experiencia
		F2	Ubicación Estratégica	D2	Falta de posicionamiento de la marca
		F3	Infraestructura elegante	D3	Falta de participación en el mercado
		F4	Precios Competitivos		
		F5	Gama de profesionales inmersos en el tema.		
OPORTUNIDADES		Estrategia FO		Estrategia DO	
O1	Nuevo servicio en el sector	F4;O4	Brindar precios asequibles a comparación de la competencia.	D2: O1	Posicionar la marca con un 75% del mercado Potencial en la Parroquia Satélite la Aurora perteneciente al cantón Daule
O2	Alto porcentaje de emprendimiento y profesionales.	F5;O2	Ofrecer charlas y capacitaciones sobre emprendimiento a empresas, estudiantes universitarios, y profesionales		
O3	Alianzas estratégicas con gremios públicos y privados	F2;O1	Hacer campañas publicitarias a universidades y empresa del sector, para lograr posicionar la marca	D3: O1	Invertir en publicidad en los perfiles de Facebook - Instagram -twitter con información de la empresa para promocionar el negocio
O4	Cercanía a la ciudad de Guayaquil Capital económica del Guayas.	F1;O3	Brindar alianzas estratégicas con universidades del Sector Aurora, y con empresas tales como CNT- Aerolínea Tame, BNF, Importadora Regalado		
AMENAZAS		Estrategia FA		Estrategia DA	
A1	Inestabilidad económica en el país.	F2;F3; F4;A2	Brindar precios asequibles en comparación a la competencia; realizar campañas de marketing para posicionarse en el mercado	D1; D2: D3: A2	Hacer campañas publicitarias a universidades, micro empresas para impulsar la marca: Hacer campañas por redes sociales; Hacer canjes mediante la Radio, Prensa y Tv. Tener alianzas estratégicas con universidades y empresas.
A2	Competencia con fuerte financiamiento, experiencia y posicionamiento.				
A3	Cambios de cultura de las personas.				
A4	Incremento de impuestos, tasas arancelarias.				

Elaborado por: Las autoras 2018

4.7.1 Soluciones Colaborativas S.A, vs Competencia

Tabla 16 Soluciones Colaborativas vs Competencia

Competencia		Soluciones Colaborativas S.A	
Comodidades			
Internet de alta Calidad		Internet de alta velocidad ilimitado	
Impresora y copiadora		copiadora, impresora y scannedora	
Bebidas y Snacks		Snack y bebidas	
Casilleros		Casilleros	
Phone Booth		X	
Instalaciones seguras		Instalaciones seguras, monitotero	
Servicio de limpieza		Servicio de limpieza	
Parqueo		Parqueo	
Recepción		Recepción	
Sala de Reuniones		Sala de Reuniones	
Sala de evento		Sala de eventos	
X		Sala de entretenimiento	
X		Cupo de 30 Llamadas móvil y fijo	
X		Consultoria y Asesoría Personalizada a bajo costo	
Capacitaciones – Charlas		Capacitaciones - Charlas gratuitas	
Networking y Alianzas		Networking y Alianzas	
X		Equipos de oficina	
X		Oficinas privadas elegantes	
X		Tecnología de Punta	
Baños Privados		Baños privados y Públicos	
Espacio de coworking y oficinas			
<u>Opciones</u>	<u>\$ Precios</u>	<u>Opciones</u>	<u>\$ Precios</u>
Day Pass	\$15 al Día	El Día (Compartido)	\$10 al Día
X	X	Semanal (Compartido)	\$40 semanal
In Panal	\$100 al mes	Espacios compartidos	\$160 al mes
Mi Desk (FIJO)	\$250 al mes	X	X
Mi office	Desde \$500 al mes	Oficinas Privadas	\$240 al mes
Servicios Extra de Reuniones			

Sala de Reuniones	\$ 10/hr o fracción	X	
Paquete de Reuniones			
5hrs Miembros	\$25 al mes	Ciente frecuente	\$80 al día
10hrs Miembros	\$40 al mes		
5hrs No Miembros	\$40 al mes	Ciente no frecuente	\$120 al día
10hrs No Miembros	\$75 al mes		
Eventos			
Lunes a Viernes	\$20/hr o fracción Disponibile de 18h30 a 21h00, capacidad 20 personas	Ciente Frecuente	\$100 al día capacidad 20 personas
Fín de Semana	\$40/hr o fracción Disponibile de 9h00 a 18h00, capacidad 20 personas	Ciente no frecuente	\$150 al día capacidad 20 personas
Consultoria y Asesoria por tipo de cliente			
Asesoria contables personas Naturales	\$60 al mes		
Asesoria contables entidad jurídica	Facturación superior o igual a \$10.000,00 a \$200,00		
	Facturación entre \$5.000,00 y \$9.999,99 a \$150,00		
	Facturación entre \$0,00 y \$4.999,99 a \$100,00		
Observaciones			
Todos los precios incluyen IVA			

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis:

- Con lo expuesto en el anterior cuadro comparativo, los precios fueron otorgados por medio de una visita directa, realizada en la empresa Panal coworking (Samborondón), información que fue concedida por la secretaria, la cual sirve para la debida comparación, ya que existe una gran cercanía con la empresa Soluciones Colaborativa S.A.
- En el cual señala precios y beneficios diferentes ante la propuesta de la empresa Soluciones colaborativas S.A, cabe recalcar que lo que busca la empresa es captar a clientes con precios competitivos con horarios flexibles, capacitaciones y charlas gratuitas y alianzas estretégicas con diferentes empresas, el verdadero reto a la hora de entender a la competencia está en satisfacer las necesidades de los clientes que la empresa posee y mejor a los de la competidores.
- Soluciones Colaborativa S.A, contará con un profesional dentro de la empresa que este disponible a brindar servicios a bajos costos de Asesoría contable, para quienes se interesen.

4.8 Descripción de la empresa

Soluciones Colaborativas S.A, es una empresa que busca promover el emprendimiento, orientados a la innovación y creatividad, solucionando problemas de negocio, brindando el mejor servicio de calidad y comodidad, convirtiendo en una simple idea de negocio a una empresa exitosa.

Soluciones Colaborativas S.A, crea la oportunidad de formar redes de emprendimiento individual o colaborativo, y disponen de un espacio físico equipado con fachada ecológico brindando un ambiente agradable y cómodo a sus clientes.

Al existir necesidad en el sector, por medio de esta propuesta de innovación, buscamos incrementar el desarrollo económico, con la finalidad de disminuir el índice de profesionales que trabajan de manera independiente dentro de sus hogares o lugares informales.

Gozarán de múltiples beneficios para el desarrollo de sus funciones tales como:

- ✓ Internet de alta calidad
- ✓ Copiadora, impresiones y scaneadora
- ✓ Snack y bebidas
- ✓ Instalaciones seguras y monitoreo
- ✓ Servicio de limpieza
- ✓ Servicio de Parqueo

- ✓ Recepción
- ✓ Sala de Reuniones
- ✓ Sala de entretenimiento
- ✓ Llamadas ilimitadas móvil y fijo
- ✓ Consultoría y Asesoría Personalizada a bajo costo
 - **Servicios Tributarios Financieros (Personas Naturales)**
Con una tarifa de \$60 al mes
 - **Servicios Tributarios Financieros (Personas Jurídicas)**

Facturación Superior o igual a \$10.000,00 con tarifa de \$ 200,00

Facturación entre \$5.000,00 a 9.999,99 con tarifa de \$150,00

Facturación entre 0,00 a \$4.999,99 con tarifa de \$100

- ✓ Capacitaciones – Charlas gratuitas
- ✓ Networking y Alianzas
- ✓ Equipos de oficina
- ✓ Oficinas privadas elegantes
- ✓ Tecnología de Punta
- ✓ Baños privados y Públicos

4.8.1 Imagen corporativa

Para la Imagen Corporativa de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, se utilizarán los siguientes colores que conllevan diferentes significados:

- ✓ **Naranja:** Representa la energía mezclada con la diversión, es el color indicado de las personas que están dispuestas a tomar riesgos, ya que genera confianza y optimismo.
- ✓ **Verde:** Representa el crecimiento y la renovación, está relacionado con el dinero y las ganancias, ya que es el color que simboliza al dólar americano.
- ✓ **Amarillo:** Representa la felicidad y la inteligencia, induce a la actividad mental y causa la acción.

4.8.2 Logo de la empresa



*Figura 18 Logo de la empresa
Elaborado por: Las autoras 2018*

Significado: El logotipo de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, representa a los profesionales y emprendedores, que se unen para trabajar en un mismo espacio.

4.8.3 Eslogan

El eslogan indica: “Has que tu idea se haga realidad” es decir: Orientamos que la idea de el cliente cumpla con las expectativas deseadas garantizando crecimiento y estabilidad del negocio.



*Figura 19 Eslogan Soluciones Colaborativas S.A
Elaborado por: Las autoras 2018*

4.9 Fachada y Estructura del edificio

Soluciones Colaborativas S.A, está situado en el edificio **River Plaza** es un nuevo icono “comercial y empresarial” con una fachada moderna y ecológica, se encuentra ubicada en el Km 13.5 de la Av. León Febres Cordero en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule, este edificio moderno cuenta con los siguientes beneficios:

- ✓ Áreas verdes privadas y áreas sociales



*Figura 20 Áreas verdes privadas y áreas sociales
Fuente: (Google, s.f)*

- ✓ Estacionamiento de visitas- parques privados



*Figura 21 Estacionamiento de visitas – parques privados
Fuente: (Google, s.f)*

- ✓ Sala de reuniones – uso multiples

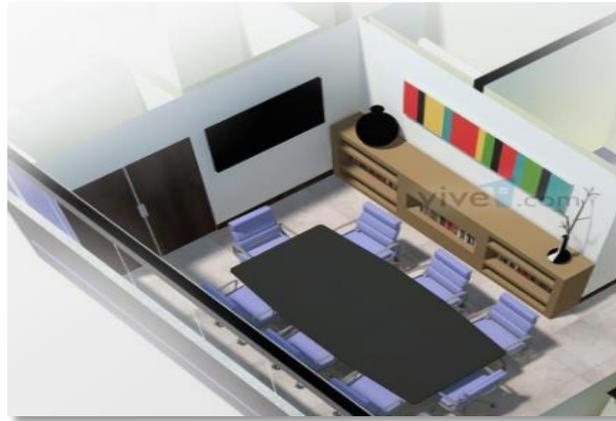


Figura 22 Sala de reuniones – uso multiple
Fuente: (Google, s.f)

- ✓ Baños públicos



Figura 23 Baños Punlicos
Fuente: (Google, s.f)

- ✓ Ascensores - Video vigilancia



Figura 24 Ascensores - Video vigilancia
Fuente: (Google, s.f)

- ✓ Control de acceso, Monitoreo, Seguridad



Figura 25 Control de acceso - Seguridad
Fuente: (Google, s.f)

- ✓ Tumbados y acabados de primera en pisos

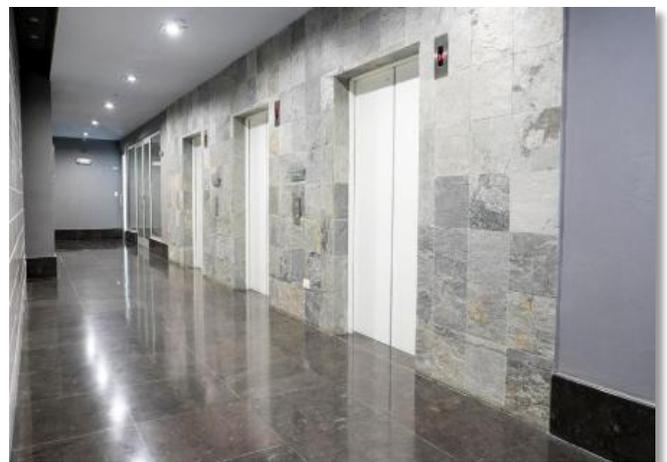


Figura 26 Tumbados y acabados de primera en pisos
Fuente: (Google, s.f)

- ✓ Incluye acondicionador de aire
- ✓ Internet- Wifi
- ✓ Seguridad contra incendios



Figura 27 Internet . Wifi
Fuente: (Google, s.f)



Figura 28 Edificio Moderno River Plaza
Fuente: Foto captada cuando se realizaba el estudio de mercado



Aquí

*Figura 29 Oficina donde estara la empresa Soluciones Colaborativas S.A
Fuente: (Google, s.f)*

4.9.1 Plano interno de la empresa Soluciones Colaborativas S.A

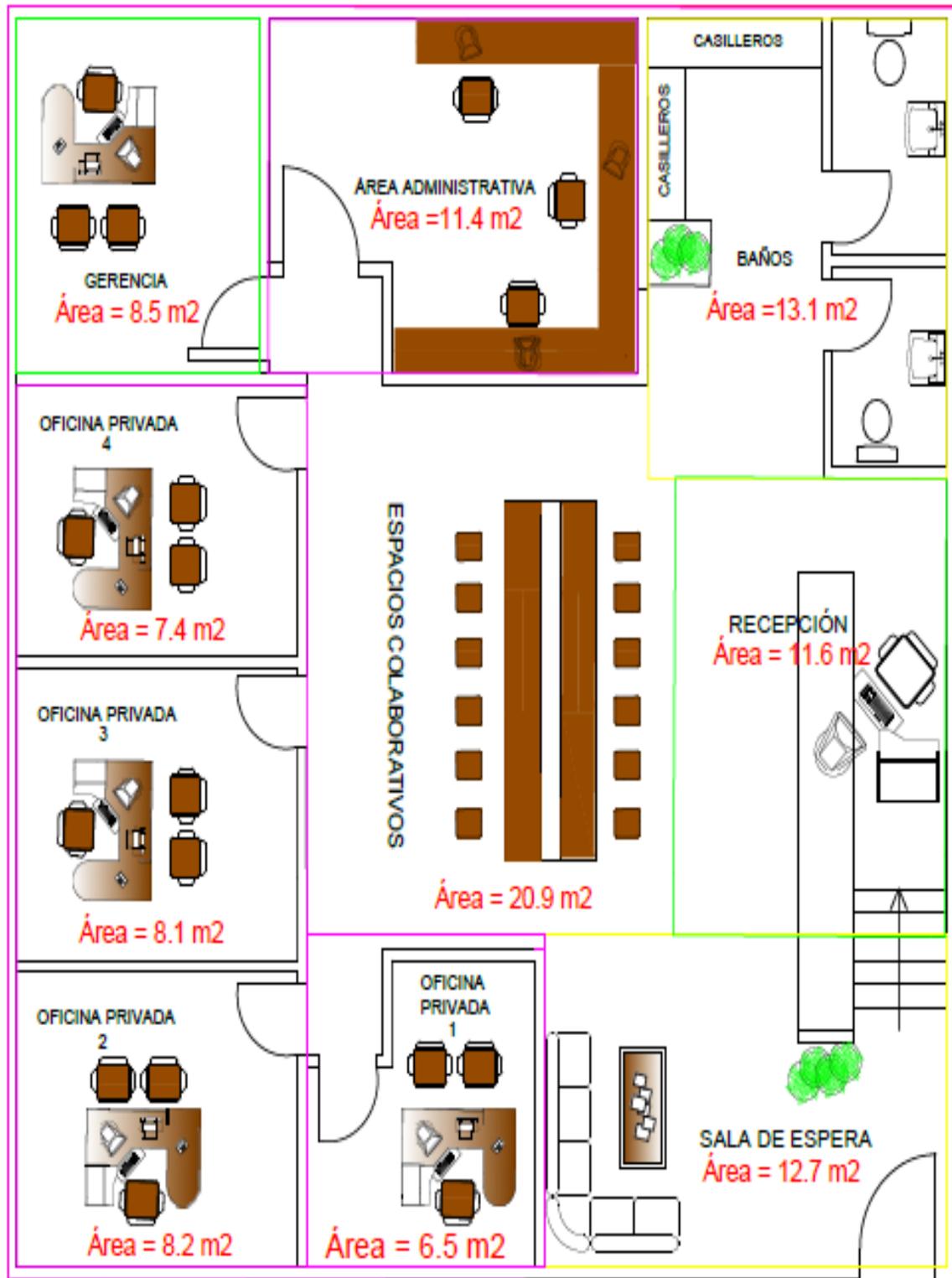


Figura 30 Plano Interna (Planta Baja)
Elaborado por: Las autoras 2018

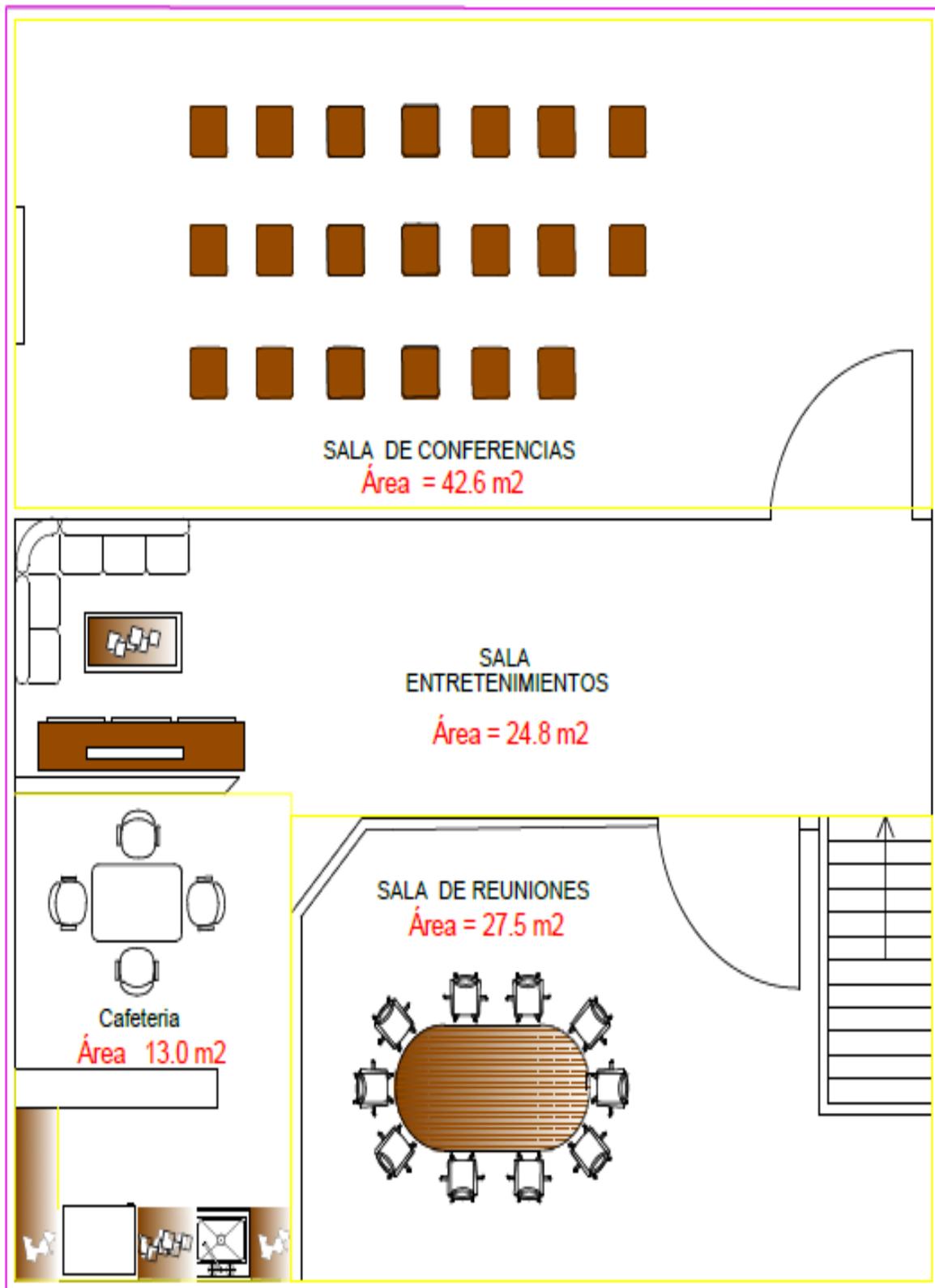


Figura 31 Plano Interno (Planta Alta)
 Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 17 Plano (Planta Baja)

Planta baja	
Espacio colaborativos	20,9 m2
Sala de espera	12,7 m2
Recepción	11,6 m2
Baños	13,1 m2
Gerencia	8,5 m2
Área Administrativa	11,4 m2
Oficina Privada 1	6,5 m2
Oficina Privada 2	8,2 m2
Oficina Privada 3	8,1 m2
Oficina Privada 4	7,4 m2
Total	108 m2

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 18 Plano (Planta alta)

Planta alta	
Sala de Reuniones	27,5 m2
Sala de conferencias	42,6 m2
Sala de entretenimiento	24,8 m2
Cafetería	13 m2
Total	108 m2

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 19 Detalle de áreas

Detalle de áreas	
Espacio colaborativos	20,9 m2
Sala de espera	12,7 m2
Recepcion	11,6 m2
Baños - casilleros	13,1 m2
Gerencia	8,5 m2
Área Administrativa	11,4 m2
Oficina Privada 1	6,5 m2
Oficina Privada 2	8,2 m2
Oficina Privada 3	8,1 m2
Oficina Privada 4	7,4 m2
Sala de Reuniones	27,5 m2
Sala de conferencias	42,6 m2
Sala de entretenimiento	24,8 m2
Cafeteria	13 m2
Área Total	216 m2

Elaborado por: Las autoras 2018

4.10 Mercado Potencial, Mercado meta y Cuota del mercado

En la figura 32 muestra la asistencia neta en la etapa de escolaridad de hombres y mujeres que pertenecen a la zona de planificación 5.

	Educación básica			Bachillerato			Educación superior		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Nacional	92,5	92,5	92,6	53,9	52,8	55	21,7	19,8	23,6
Zonal	91	90,8	91,2	45,4	44,1	46,7	13,6	11,4	15,8
02D01	93	93,2	92,7	49,8	51,1	48,4	20,8	19	22,5
02D02	90,9	90	91,9	47,9	46,6	49,3	9,5	7,7	11,4
02D03	92,2	92,1	92,4	59,6	59,4	59,8	32,4	27,4	36,9
02D04	91,9	92	91,8	51,9	52,1	51,8	16,9	14,8	19,1
09D11	89,6	88,8	90,4	37,9	34,8	41	8,2	5,5	11
09D12	89,3	88,9	89,8	35,8	33,8	37,9	6,4	4,9	8
09D13	88,9	89,1	88,6	33,7	31,6	35,9	5,1	3,9	6,5
09D14	89,6	89,5	89,7	39,4	39,7	39,2	6,9	5	8,9
09D15	90,4	90,5	90,2	36,3	34,9	37,8	8,6	6,9	10,2
09D16	90,4	89,9	90,9	44,6	42	47,1	10,9	8,8	12,9
09D17	91,6	91,4	91,7	53,7	53,4	53,9	21,1	17,5	24,6
09D18	91,3	91,2	91,3	46,8	46,2	47,4	11,2	9,2	13,2
09D19	89,7	89,6	89,8	47,3	45,5	49,2	11,4	9,6	13,2
09D20	90,8	90,3	91,3	39,2	37,1	41,4	5,3	3,8	6,8
09D21	90,3	89,7	91	37,5	36,7	38,4	9,2	7,1	11,3
09D22	91,1	90,5	91,6	47,3	49,9	44,7	9,9	9	10,9
12D01	92	91,4	92,7	48,4	45,8	51,1	18,7	15,2	22,2
12D02	91	90,7	91,2	44,7	41	48,6	10	7,5	12,5
12D03	91	90,5	91,4	50,3	47,9	52,9	16	13,1	18,9
12D04	90,6	90,3	90,9	44,4	43,8	45	12,3	9,7	14,8
12D05	90,5	90,2	90,7	40,8	38	43,8	9,2	7,3	11,1
12D06	88,3	88	88,5	37,9	35,8	40,1	8,7	7,1	10,4
20D01	96,8	96,9	96,7	65,7	62,1	69,5	12,7	8,6	17,3
24D01	92,3	92,6	92	43,6	45,7	41,3	12,1	11,7	12,5
24D02	93,4	93,4	93,3	49,1	48,9	49,3	18,4	18,4	18,4

Figura 32 Asistencia neta en educación por género – Zona 5

Fuente: Ministerio de Educación (Senplades, 2017)

La Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule, corresponde a la zona 5 con el número de distrito 09D19, muestra los siguientes indicadores por género: el 9,6 pertenece a hombres mientras que 13,2 pertenecen a mujeres, con un total de 11,4 % de la población de los cuáles posee un título superior.

Tabla 20 Datos a utilizar (Mercado Potencial, meta, cuota de mercado)

Datos	
24.835	Habitantes cantón Daule : Sector Urbana
58.79 %	PEA de Daule : área Urbana
11.4 %	Profesionales Titulados del Cantón Daule
33.6 %	TEA del ecuador
20%	Participación en el mercado para el año 2022

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 21 Mercado Potencial, meta y cuota

	Mercado Potencial	Mercado Meta	Cuota de mercado
24.835	14.600	4.906	559
58,79%	33,6%	11,4%	20%
14.600	4.906	559	112

Elaborado por: Las autoras 2018

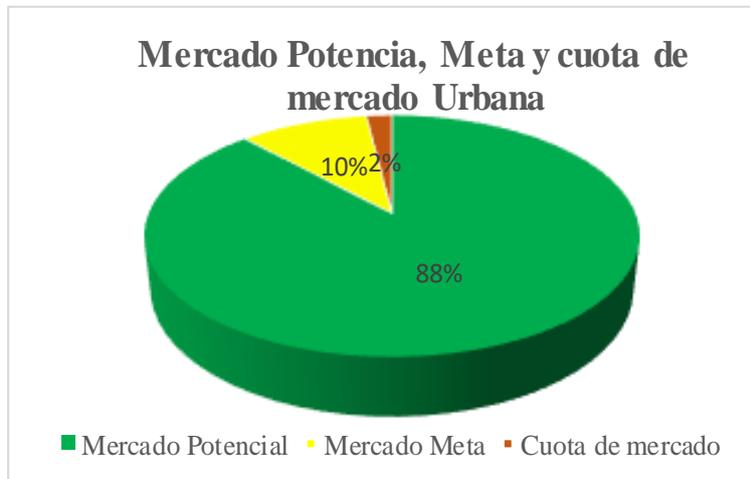


Gráfico 13 Mercado Potencial, meta y cuota

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis:

- Basada en la información de la población del sector urbano del cantón Daule, con la población económicamente activa y Actividad Emprendedora Temprana (TEA), se procedió hacer el cálculo respectivo para obtener los resultados del mercado potencial, en el cuál se estima que 4.906 con el (88%) son todos los posibles compradores que estarían interesados en el servicio coworking, en los cuáles estos se abordarán con constante publicidad.

- Al conocer los posibles compradores de la empresa se procedió hacer el respectivo cálculo con profesionales titulados de dicho cantón reflejando un 559 (10%) este grupo de personas son la que la empresa soluciones colaborativas S.A, va a dirigir el servicio, segmentando por edad, gustos y preferencias etc, este sirve para hacer proyecciones de ventas del servicio.
- Ya segmentado el mercado se estima para el año 2022 obtener el 20 % de participación en el mercado, en el cuál se arrojó 112 personas (2%), que significan que en el quinto año se espera tener una cartera fija de clientes constantes, es decir que hayan utilizado la membresía fija mensual, o a su vez hayan culminado un proyecto satisfactoriamente.

4.11 Marketing mix

4.11.1 Plaza

Para el presente proyecto de investigación, según el estudio de mercado que se realizó en el sector, no se considera la compra de un terreno y construcción, debido a un alto porcentaje de inversión de la inmobiliaria, sin embargo se optó por alquilar un local dentro del edificio moderno River Plaza, en el Km 13.5 de la Av. León Febres Cordero en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, perteneciente a la provincia del Guayas, en el cuál se beneficiarán 24.835 habitantes.

Se considera un lugar estratégico por el crecimiento poblacional e inmobiliario de dicho Cantón, el mismo que cuenta con 81 oficinas ecológicas y 16 locales comerciales (donde se puede encontrar agencias bancarias). El edificio contiene aire acondicionado, terraza, alarma, Bodega, y seguridad segura y confiable, parqueo privado y público.

Cabe recalcar que en los alrededores del edificio moderno River Plaza, se encuentra con una gran cercanía de sectores comerciales como La Joya y Supermaxi, colegios, estaciones de servicios etc.



Figura 33 Ubicación Panorámica River Plaza
Fuente: (Google, s.f)



Figura 34 Ubicación Av. León Febres Cordero, Daule
Fuente: Ubicación Edificio River Plaza frente a la urbanización "La Joya"

Segmentación de mercado

- **Geográfica:** Soluciones colaborativas S.A, esta ubicado en el edificio moderno River Plaza, en el Km 13.5 de la Av. León Febres Cordero en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule, perteneciente a la provincia del Guayas.
- **Demográfica:**
 - **Género:** Hombres y mujeres que tengan ideas de emprendimiento.
 - **Edades:** Mayores de 18 años, que tengan ideas de negocios
 - **Nivel Socioeconómicos:** Dirigido a todas las personas de todo tipo de clase social que requieran el servicio.
- **Psicográfica:** Los gustos y preferencias del emprendedor influye al momento de contratar el servicio.
 - Emprendedor
 - Titulado de educación superior o profesional independiente

4.11.2 Producto

El Plan de negocio para la creación de servicios Coworking, consiste en brindar servicio de calidad y comodidad a los emprendedores y profesionales independientes que buscan una orientación, innovación y creatividad a sus proyectos, brindándoles las mejores soluciones a su negocio y convertirla en una empresa exitosa.

La empresa Soluciones colaborativas S.A, brinda los siguientes beneficios:

- ✓ Internet de alta calidad
- ✓ Copiadora, impresiones y scaneadora
- ✓ Snack y bebidas
- ✓ Instalaciones seguras y monitoreo
- ✓ Servicio de limpieza
- ✓ Servicio de Parqueo
- ✓ Recepción
- ✓ Sala de entretenimiento
- ✓ Llamadas ilimitadas móvil y fijo
- ✓ Tecnología de Punta
- ✓ Baños privados y Públicos

- ✓ **Sala de Reuniones:** La sala de reuniones de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, tiene la capacidad para 10 personas
- ✓ **Sala de eventos:** La sala de eventos de la empresa Soluciones Colaborativas S.A tiene capacidad para 20 personas.
- ✓ **Equipos de oficina:** Dentro de las oficinas privadas los coworkers tendrá un escritorio personal y un archivador aéreo.
- ✓ **Oficinas privadas elegantes:** Las oficinas están diseñada con fachada ecológica, para brindar a los clientes un ambiente agradable.
- ✓ **Consultoría y Asesoría Personalizada:** La empresa dispone de un profesional (Asesor Financiero) con conocimientos tributarios actualizado a bajo costo, este servicio es adicional a los paquetes de precios, para los coworkers que al encontrarse con la necesidad de contratar a una persona adecuada, la pueda encontrar en Soluciones Colaborativas S.A.
- ✓ **Capacitaciones – Charlas gratuitas:** Soluciones Colaborativas S.A, organizará cada semana charlas y capacitaciones de emprendimientos, gratuitas dirigidas al público que tengan ideas de negocio, emprendedoras, universidades, etc.; será expuesto un tema acorde a la necesidad, cabe recalcar que este método es una estrategia ya que las personas al escuchar las charlas motivadoras son impulsadas a indagar sobre la empresa, precios, beneficios y al final terminan facturando una membresía.
- ✓ **Networking:** Las redes de networking se generarán, con colegas, profesionales y emprendedores, al relacionarse entre si, ya sea compartiendo ideas, conocimientos estrategias obteniendo beneficios, con la misma finalidad.
- ✓ **Alianzas:** Soluciones Colaborativas S.A, obtendrá alianzas estratégicas con empresas, con el propósito que los coworkers incrementen clientes y ventas, acceso a nuevos mercados, canales de distribución, etc. con el fin de generar oportunidades de desarrollo.
 Por ser miembro de la empresa soluciones colaborativas s.a, según la necesidad que obtenga cada negocio pueden acceder alianzas en el cuál se brindará descuentos:
 10 % de descuento, a los coworkers que hacen uso la membresía permanente.

5 % de descuento, a los coworkers que hacen uso a la membresía por semanal.

- Cabe recalcar que los descuentos no incluye dentro del paquete de las membresías.

✚ **Corporación Nacional de Telecomunicaciones:** La empresa CNT dispone de una gama proveedora de servicios tales como: Móvil, Internet, telefonía, TV, CNT PLAY, CNT PACK, esta alianza ayuda a mejorar la comunicación entre los clientes, proporcionando mejor calidad de vida a los trabajadores de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, los coworker tendrán la facilidad de adquirir el servicio empresarial, obtenido el descuento adicional ya antes mencionado.

✚ **Aerolínea tame:** Tame es una aerolínea reconocida en el país, brindando los mejores servicios de vuelos nacionales (Amazonía, Sierra, Costa y Galápagos) cuya finalidad es fomenta su desarrollo comercial, social, turístico y cultural de los miembros de la empresa.

✚ **Banco Nacional de Fomento - BNF:** Brinda servicios bancarios, ofreciendo oportunidades de superación, generando confianza hacia los clientes con absoluta transparencia.

La empresa Soluciones Colaborativas S.A tendrá alianzas con el Banco Nacional de Fomento, con la finalidad de que los clientes - coworker obtengan acceso a créditos inmediatos y beneficios de forma rápida.

✚ **Importadora Regalado-:** Es una empresa que brinda al público reconocidas marcas de útiles escolares y suministros de oficina de alta calidad y variedad, con los mejores precios del mercado. Distribuidora de tales marcas Locales e Internacional son: Norma, Ideal, Bic, 3M, Passola, Artesco, Pelikan, Compactor, Regafan, Imation etc.

Los miembros de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, pueden acceder a la compra de útiles de oficina o suministros, para uso personal, con un descuento adicional.

4.11.3 Proveedores

Contaremos con varios proveedores que nos ayudaran a proporcionar a nuestros clientes un mejor servicio dentro de las instalaciones de Soluciones Colaborativas S.A, son los siguientes:



Figura 35 Proveedores
Elaborado por: Las autoras 2018

✓ Precios de alquiler de River Plaza con Alicuota

<https://www.plusvalia.com/propiedades/alquilo-oficina-por-estrenar-en-river-plaza-via-52614034.html>



Figura 36 Página precios de alquiler

Elaborado por: Las autoras 2018

4.11.4 Precios

Los costos serán accesibles, habrá opciones de precios al alcance del bolsillo del cliente.(obtenidos de la encuesta).

Tabla 22 Precios Soluciones Colaborativas S.A

HORA	ESPACIOS COMPARTIDOS		OFICINA PRIVADA
\$10 al Dia	\$40 semanal	\$ 160 al Mes	\$ 240 al mes
Espacios compartido	Espacios compartido	Espacio Compartido	Escritorio Personal
Internet Ilimitado	Internet Ilimitado	Internet Ilimitado	Internet Ilimitado
Snack + Café	Snack + Café	Snack + Café	Snack + Café
Sala de Entretenimiento	Sala de Entretenimiento	Sala de Entretenimiento	Sala de Entretenimiento
X	Impresiones y Copiadora	Impresiones y Copiadora	Impresiones y Copiadora
X	Networking & Alianzas	Networking & Alianzas	Networking & Alianzas
X	X	15 Llamadas movil y fijo	30 Llamadas movil y fijo
X	X	4 horas sala de reuniones	6 horas sala de reuniones
X	X	Casilleros	Casilleros
X	X	X	Acceso a Capacitación
X	X	X	Asesoría Contable Personas Naturales
X	X	X	X
Paquete de Reuniones (Diario) para 10 personas			
Clientes habituales		\$ 80 al día	
Clientes no habituales		\$120 al día	
Sala de conferencia y capacitación (Diario) para 20 personas			
Clientes habituales		\$100 al día	
Clientes no habituales		\$150 al día	
Asesoría por tipo de cliente			
Servicios Tributario Financieros (Personas Naturales)		\$60,00 al mes	
Servicios Tributario Financieros (Personas Juridicas)		Facturación superior o igual a \$10.000,00 a \$200,00	
		Facturación entre \$5.000,00 y \$9.999,99 a \$150,00	
		Facturación entre \$0,00 y \$4.999,99 a \$100,00	
TODOS LOS PRECIOS INCLUYEN IVA			

Elaborado por: Las autoras 2018

4.11.5 Promoción

Las promociones se detallarán en el Plan Estratégico de marketing:

Estrategia 1

El primer objetivo es tener una participación mercado del 20% (profesionales independiente, emprendedores) de la Parroquia Urbana Satélite del cantón Daule, cabe recalcar que una de las estrategias principales es posicionar la marca Soluciones Colaborativas S.A con el 75% del mercado potencial (4906 personas) de la Parroquia Satélite la Aurora perteneciente al Cantón Daule. Para lograr esa estrategia se trabajará con publicidad constante, promociones, canjes etc.

A continuación se detalla las acciones.

Hacer campañas de marcas en las universidades.

1.- Concurso de emprendimiento

Las universidades Rey David, Juan Bautista perteneciente a el cantón Daule, realizan cada año casa abierta de proyectos áulicos basados en emprendimiento, en el cual participa el alumnado de dichas instituciones, el concurso consiste en elegir el mejor proyecto de investigación, el mismo que constará con un jurado calificador; el ganador será beneficiado con una membresía mensual que la empresa Soluciones Colaborativas S.A, otorgará, el valor del obsequio es de ciento sesenta dólares americanos (\$160).

2.- Publicidad en las universidades/ carteles

Pegar cincuenta (50) carteles publicitarios (formato DIM A3 su tamaño de 29.7 cm. de ancho por 42 cm de alto) en los posters de las distintas facultades de las uiversidades ya antes mencionadas con información de la empresa Soluciones Colaborativas S.A.

Esta campaña publicitaria de forma directa, el valor estimado es de cuarenta dólares americanos (\$40), a partir del 2018 hasta el 2022 se hará difusión una vez al mes cada año.

3.- Participación en ferias de emprendimiento de las universidades con un stand.

Las universidades Rey David, Juan Bautista perteneciente a el cantón Daule, invita a micro empresas a participar en la casa abierta, en donde se da cita en el mes de noviembre una vez por año, en el cuál la empresa Soluciones Colaborativas S.A formará parte de dicha feria brindando información, precios beneficios, que posee la empresa, con el fin que los estudiantes conozcan del servicio y se interesen.

Se estima un monto de inversión es de cuatrocientos cincuenta dólares americanos (\$450) cada año.

4.-Charlas informativas sobre emprendimiento a profesores de universidades (actualización de conocimiento)

Para los docentes que pertenece a las universidades ya antes mencionadas, es muy importante capacitarlos, para promover y fortalecer la gestión del educador, facilitando herramientas, métodos, estratégicas, para los procesos del buen aprendizaje de sus alumnos.

Las charlas informativas se facilitarán cada semestre que se apertura en el año, estas charlas cabe recalcar que no tienen ningún costo.

5.- Charlas informativas libres otorgadas a estudiantes universitarios.

Los alumnos podrán participar de forma voluntaria a las charlas gratuitas con temas relacionados a emprendimiento, que brindará la empresa Soluciones Colaborativas S.A. Se darán en cuatro ocasiones que estén dentro del año.

6.- Sorteo (ronda de preguntas) el ganador se le obsequiará una membresía semanal en Soluciones Colaborativas S.A

Cuando se haya culminado la charla se realizará una ronda de preguntas referente a el tema expuesto, y el ganador será el que responda la pregunta correctamente, y será beneficiario de una membresía semanal valorada en cuarenta dólares americanos (\$40) de la empresa Soluciones Colaborativas s.a. Se dará cada cuatro meses para todos los años.

Hacer campañas de marcas a micro empresas de la Parroquia Urbana Satélite la Aurora perteneciente al cantón Daule

1.-Charlas informativas sobre emprendimiento a los dueños de negocios y nuevos emprendedores.

Son charlas que se brindarán de forma informativas en lo que respecta información de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, se facilitarán herramientas, estratégicas, con respeto a su negocio; o tal caso ayudarle a abrir su pequeño negocio.

Las charlas se darán una vez al año de forma gratuita.

Requisitos:

- Emprendedor, dueño, administrador de microempresas residente en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule.

Costo: Gratuita

Cupo: Limitado

2.-Charlas gratuitas de servicio al cliente

Es importante esta charlas de atención al cliente para el personal de micro empresas que pertenecen a la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del cantón Daule, para que conozcan estrategias de cómo abordar al cliente, y lo significativo de un cliente potencial, será expuesto una vez al año.

Costo: Gratuito

Cupo: Limitado

3.- Sorteo (ronda de preguntas) el ganador se le obsequiará una membresía semanal en Soluciones Colaborativas s.a

Cuando se haya culminado la charla se realizará una ronda de preguntas referente a el tema expuesto, y el ganador será el que conteste la pregunta correctamente, y será beneficiario de una membresía semanal, valorada en cuarenta dólares americanos (\$40), de la empresa Soluciones Colaborativas s.a. Se dará cada cuatro meses para todos los años.

Hacer campañas por redes sociales

1.-Invertir en publicidad en los perfiles de Facebook – Instagram – twitter con información de la empresa para promocionar el negocio

Mientras que los usuarios navegan en los perfiles Facebook, Instagram y twitter, este anuncio será visible, en el cual sirve para atraerlos y captar clientes.

Se pagarán mensualmente por medio de PayPal, el costo será de doscientos cincuenta dólares americanos (\$250) es un valor considerado ya que dependerá por el número de seguidores o visitas – visualización que obtendrá la cuenta.

2.- Mediante un profesional community manager se realizará constante actualización de la página web de la empresa con información relevante.

Realizar periódicamente el mantenimiento de la página oficial de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, es decir agregarle imágenes, fotos, información actualizada, que tenga relevancia con el mismo, con el objetivo de crear atracción a los visitantes.

3.- Crear concursos y sorteos en los perfiles Facebook, Instagram y twitter y página web de la empresa.

Mediante estas plataformas se utilizará para realizar concursos (Me Gusta) o (comentarios) y se sorteará membresías de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, el monto a invertir es de doscientos dólares americanos (\$200), cada año.

Hacer campañas de canjes a través de redes sociales prensa y tv propios del sector

1.- Promocionar 3 veces al día en la radio "La voz de Daule" en cada espacio publicitario a cambio de charlas motivadoras de emprendimiento a los interesados.

Esta estrategia es para informar a los oyentes promociones de Soluciones Colaborativas S.A los mismos que será pagado por medio de canje, la empresa capacitará al personal de la “La voz de Daule”.

El espacio será de 3 a 5 minutos de lunes a viernes en horarios de 10 a 13h00 AM, los mismos que será expuesto los primeros 3 meses del año.

2.- Promocionar 3 veces al día en "DV Televisión" canal 9 y CBN canal 3 "Daule" en cada espacio publicitario a cambio de charlas motivadoras de emprendimiento a los interesados.

Esta estrategia es para informar a las oyentes promociones de la empresa Soluciones Colaborativas S.A los mismos que será pagado por medio de canje, la empresa capacitará al personal de la “DV Televisión” canal 9

El espacio será de 3 a 5 minutos de los sábados y domingos en horarios de 7 a 11h00 AM, los mismos que será expuesto los primeros 3 meses del año.

3.- Invitar al público a charlas gratuitas

Por medio de la prensa, El Municipio de Daule hace entrega de forma gratuita cada año un periódico informativo de obras, turismo, y acontecimientos importantes que se van realizando en el transcurso del tiempo en el Cantón y sus alrededores. Se utilizará este medio para realizar una invitación a los habitantes del sector, a charlas gratuitas otorgadas por la empresa Soluciones Colaborativas s.a.

Estrategia 2

Establecer alianzas estrategicas con Universidades del Sector Aurora

Es importante recalcar que esta alianza es de beneficio mutuo, en el cual favorece a la comunidad estudiantil, como a la empresa Soluciones Colaborativas s.a.

A continuación se detalla las acciones:

Establecer alianza con departamento de innovación e investigación del Tecnológico Rey David y Juan Bautista

1.-Charlas a personal docentes sobre emprendimientos y tendencias

Para los docentes que pertenece a las universidades ya antes mencionadas, es muy importante capacitarlos, para promover y fortalecer la gestión del educador, facilitando herramientas, métodos, estratégicas, para los procesos de aprendizaje de sus alumnos.

Las charlas informativas se facilitarán cada cuatro meses al año.

Estrategia 3

Estrategia de fidelización al cliente

Esta técnica de marketing se utiliza para que el cliente no habitual de la empresa se convierta en cliente habitual (fijo).

A continuación se detalla las acciones.

Atención de personalizada

1.- La empresa cuenta con una Asistente Administrativa, para contestar llamadas telefónicas y responder correos electrónicos a todas las personas que posee inquietudes o estén interesadas en el servicio.

Soluciones Colaborativas S.A tendrá un Asistente administrativo que se encargará del buen funcionamiento de la oficina, brindando los mejores servicios al cliente, Atender al público (vía telefónica y whatsApp), agendar citas, reservar las salas de reuniones y conferencias, información de precios, beneficios, contestar las inquietudes en las que se encuentran.

2.-Capacitaciones constante al personal de temas referente a emprendimiento y servicio al cliente

La empresa soluciones colaborativas S.A, se caracteriza por brindar constante charlas y capacitaciones.

3.-Tener espacios de coworking, salas de capacitación y recepción en buen estado, asegurando el confort, elegancia y buen ambiente

Para los clientes es muy importante estar en un ambiente agradable y comodo, puesto que cada año se invertirá en el valor de mil doscientos dólares americanos (\$1200).

Seguimiento al personal

1.-Hacer constantes encuestas a los clientes con la finalidad de conocer si están satisfechos con servicio brindado

Es un software con preguntas dirigidas a los clientes (coworkers), este permite obtener las respuestas de el encuestado, facilitando a la empresa Soluciones Colaborativas s.a, posibles tropiezos y asi poder ayudar a los miembros que conforman; Se realizará las encuestas cada mes.

2.-Tener un calificador digital del servicio al cliente en los counter de atención e información

Para la empresa es muy importante conocer las opiniones de los clientes, este sistema de calificador tiene cuatro (4) formas de apreciaciones: Excelente, Buena, Regular, Mala; lo que permite tener una estadística rápida y confiable. es por esta razón el cliente tiene la libertad de evaluar el servicio brindado, esta estrategia servirá para conocer si el cliente se siente satisfecho o no, y evitar si no fue atendido bien.

Hacer que el cliente sea fiel a la empresa

1.-Brindar precios asequibles a comparación a la competencia.

Los costes están evaluados a el valor promedio del mercado; en donde la empresa Soluciones Colaborativas S.A, ofrece un sin número de precios que el cliente podrá escoger a su conveniencia o su forma de trabajo, tanto como en oficinas compartidas o privadas, sala de reuniones, conferencia y un plus que la empresa ofrece adicional es tener un profesional interno de la empresa, que brinda asesoría a clientes (Naturales y jurídico), a bajos costos. En el cuál se podrá apreciar en la tabla de precios más detallado.

2.-Brindar múltiples beneficios a comparación a la competencia

Soluciones Colaborativas S.A, brinda múltiples beneficios para que puedan gozar los clientes, que hacen uso de las membresías ya sea diaria, semanal, mensual (compartido o privado).

3.-Espacio físico completamente equipado

Es importante destacar que la empresa Soluciones Colaborativas S.A, contará con un espacio físico completamente equipado ya listo para comenzar a trabajar.

4.-Fachada ecológica - mejorar la decoración interna de la empresa, con el fin de sentirse satisfechos en un ambiente agradable y acogedor.

Cabe mencionar que la fachada de la empresa es ecológica, el mismo que representa ambiente de paz, las oficinas están adaptada para trabajar en comodidad, se estima remodelar pasando un año.

Seguimiento del negocio

1.-Hacer seguimiento a negocios si son rentables, o tienen alguna dificultad.

Él apoya incondicional a los clientes es muy importante, Soluciones Colaborativas S.A realiza seguimientos a los proyectos personales, brindándoles todo tipo de solución a cualquier inconveniente que poseen.

2.- Fechas de cumpleaños y fechas especiales

Se trata de pasar un rato agradable, y hacer sentir al cumpleañosero un día especial, en donde se le adornará su puesto de trabajo con globos y serpentinas, se lo recibirá con la típica canción de cumpleaños y no podría faltar el pastel (entre otros dulces); esto es una oportunidad de socialización con las personas que conforman la empresa.

Se promocionará de la siguiente forma:

Página de la empresa Soluciones Colaborativas S.A:

<https://solucionescolabora.wixsite.com/index>

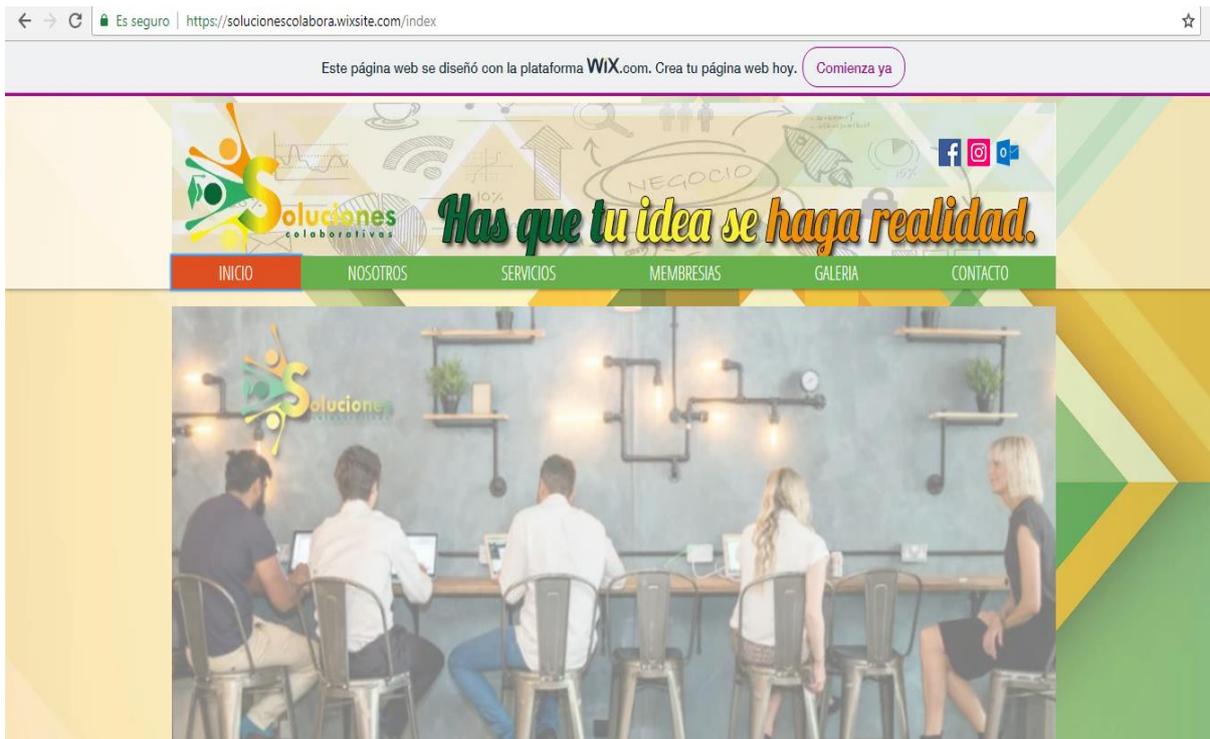


Figura 37 Página Web de la empresa Soluciones Colaborativas S.A
Fuente: (<https://solucionescolabora.wixsite.com/index>, 2018)

Pérfil de Facebook:

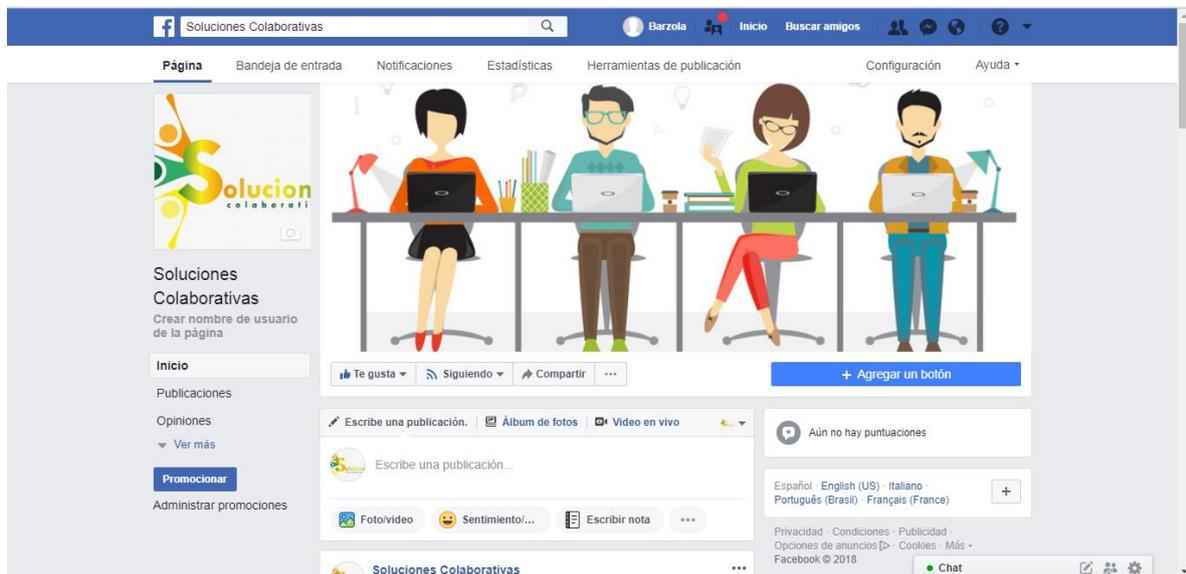


Figura 38 Pérfil de Facebook
Fuente: (Facebook, 2018)

Pérfil de Instagram:



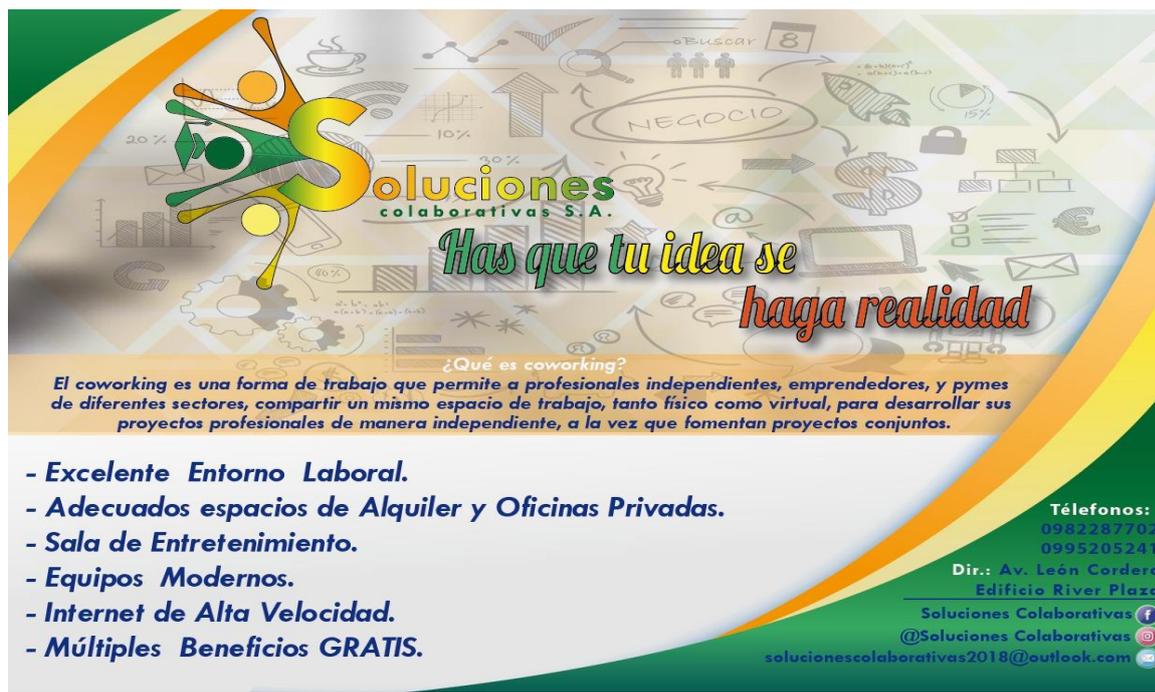
Figura 39 Pérfil de Instagram
(Instagram , 2018)

Pérfil de Twitter:



Figura 40 Pérfil de Twitter
Fuente:(Twitter, 2018)

Volante:



Soluciones
colaborativas S.A.

Has que tu idea se haga realidad

¿Qué es coworking?
El coworking es una 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.

- Excelente Entorno Laboral.
- Adecuados espacios de Alquiler y Oficinas Privadas.
- Sala de Entretenimiento.
- Equipos Modernos.
- Internet de Alta Velocidad.
- Múltiples Beneficios GRATIS.

Teléfonos:
0982287702
0995205241

Dir.: Av. León Cordero
Edificio River Plaza

Soluciones Colaborativas
@Soluciones Colaborativas
solucionescolaborativas2018@outlook.com

Figura 41 Volante

Elaborado por: Las Autoras

5 Plan estratégico de marketing

En el Plan Estratégico de Marketing se detallan todos los insumos necesarios para el desarrollo del negocio, el balance inicial, la inversión inicial, los costos asociados, el presupuesto de ventas y de gastos y los principales Estados Financieros. Es un plan a 5 años de la Empresa Soluciones Colaborativas S.A.

Tabla 23 Plan Estratégico

Objetivo	Estrategia	Acciones	2018	2019	2020	2021	2022	
<p>Tener una participación del mercado del 20% en los profesionales independientes, emprendedores de la Parroquia Satélite la Aurora perteneciente al Cantón Daule</p> 	<p>Posicionar la marca en el 75% del mercado potencial de la Parroquia Satélite la Aurora perteneciente al Cantón Daule.</p> 	<p>Hacer campañas de marca en universidades</p>	Concursos de emprendimiento	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
			Publicidad en las universidades/carteles	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
			Participación en ferias de emprendimiento de las universidades con un stand	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00
			Charlas informativas sobre emprendimiento a profesores de universidades) actualización de conocimiento	x	x	x	x	x
			Charlas informativas libres otorgadas a estudiantes universitarios	x	x	x	x	x
			Sorteo (ronda de preguntas) el ganador se le obsequiará una membresía semanal (4 al año) en Soluciones Colaborativas s.a	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
		<p>Hacer campañas de marcas a micro empresas de la Parroquia Aurora cantón Daule</p>	Charlas informativas sobre emprendimiento a los dueños de negocios y nuevos emprendedores.	x	x	x	x	x
			Charlas gratuitas de servicio al cliente	x	x	x	x	x
			Sorteo (ronda de preguntas) el ganador se le obsequiará una membresía (4 al año) en Soluciones Colaborativas s.a	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
		<p>Hacer campañas por redes sociales</p>	invertir en publicidad en los perfiles de Facebook - instagram -twitter con información de la empresa para promocionar el negocio	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
			Mediante un profesional community manager se realizará constante actualización de la página web de la empresa con información relevante.	x	x	x	x	x
			Crear concursos y sorteos en los perfiles facebook, instagram y twitter y página web de la empresa.	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
	<p>Hacer campañas de canje a través de radio, prensa y tv propios del sector</p>	Promocionar 3 veces al día en la radio "La voz de Daule" en cada espacio publicitario a cambio de charlas motivadoras de emprendimiento a los interesados.	x	x	x	x	x	
		Promocionar 3 veces al día en "DV Televisión" canal 9 y CBN canal 3 "Daule" en cada espacio publicitario a cambio de charlas motivadoras de emprendimiento a los interesados.	x	x	x	x	x	
		Invitar al público a charlas gratuitas	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	
	<p>Establecer alianzas estratégicas con Universidades del Sector Aurora</p>	<p>Establecer alianza con departamento de innovación e investigación del Tecnológico Rey David</p>	Charlas a personal docentes sobre emprendimientos y tendencias	x	x	x	x	x
		<p>Establecer alianza con departamento de innovación e investigación del Instituto Juan Bautista -Extensión Universidad de Guayaquil</p>	Charlas a personal docentes sobre emprendimientos y tendencias	x	x	x	x	x

<p>Lograr un índice de satisfacción del cliente del 98%</p> 	<p>Estrategía de fidelización al cliente</p> 	Atención personalizada	La empresa cuenta con una Asistente Administrativa, para contestar llamadas telefónicas y responder correos electrónicos a todas las personas que posee inquietudes o estén interesadas en el servicio.	x	x	x	x	x	
			Capacitaciones constante al personal de temas referente a emprendimiento y servicio al cliente	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	
			Tener espacios de coworking, salas de capacitación y recepción en buen estado, asegurando el confort, elegancia y buen ambiente	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	
		Seguimiento al personal	Hacer constantes encuestas a los clientes con la finalidad de conocer si están satisfechos con servicio brindado	\$ 50,00	x	x	x	x	
			Tener un calificador digital del servicio al cliente en los counter de atención e información	\$ 80,00	x	x	x	x	
		Hacer que el cliente sea fiel a la empresa	Brindar precios asequibles a comparación a la competencia.	x	x	x	x	x	
			Brindar múltiples beneficios a comparación a la competencia	x	x	x	x	x	
			Espacio físico completamente equipado	\$ 200,00	x	\$ 200,00	x	\$ 200,00	
			Fachada ecológica - mejorar la decoración interna de la empresa, con el fin de sentirse satisfechos en un ambiente agradable y acogedor.	\$ 1.200,00	x	\$ 1.200,00	x	\$ 1.200,00	
		Seguimiento al negocio	Hacer seguimiento a negocios si son rentables, o tienen alguna dificultad.	x	x	x	x	x	
		Seguimiento social a emprendedores	Fechas de cumpleaños y fechas especiales	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	
		Beneficios adicionales para coworkers	Alianzas con empresas para descuentos 5% (membresía semanal) 10% (membresía permanente)	CNT	x	x	x	x	x
				Aerolínea Tame	x	x	x	x	x
				BNF	x	x	x	x	x
Importadora Regalado	x			x	x	x	x		

Elaborado por: Las autoras 2018

5.1 Datos

Para la puesta en marcha de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, se detallan los Equipos mobiliarios, accesorios y equipo de cómputo; que se implementarán en cada una de las áreas con un total de 80 unidades por un valor de \$14864,85 dólares. En la siguiente tabla se detalla los muebles y equipo de computación a utilizar:

Tabla 24 Muebles y Enseres

Muebles y Enseres			
Descripción	Cantidad (U)	Precio Unitario (en dólares)	Valor Total (en dólares)
Sillas	27	\$ 44,97	\$ 1.214,32
Escritorio GVTAS	5	\$ 149,61	\$ 748,05
Archivadores Aéreo Curvo Fórmico	7	\$ 90,00	\$ 630,00
Teléfonos Inalámbricos	3	\$ 88,00	\$ 264,00
Papelería Metálica 3 Pisos	5	\$ 12,00	\$ 60,00
Sumadora Casio- Calculadora	2	\$ 5,83	\$ 11,66
Modular de Recepción Áreas Comunes	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Sistema de trabajo	3	\$ 750,00	\$ 2.250,00
Casilleros metálicos	2	\$ 37,34	\$ 74,68
Cabina telefónica general	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Sofa brook en café	1	\$ 399,00	\$ 399,00
Televisor	1	\$ 299,00	\$ 299,00
Mesa de centro	1	\$ 86,00	\$ 86,00
Juego Mesa y sillas para 10 personas	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Pizarra de pedestal	2	\$ 115,85	\$ 231,70
Mobiliario de cocina	1	\$1.800,00	\$1.800,00
Comedor de 4 Eiffel Negros	1	\$299,00	\$299,00
Cafetera	1	\$28,44	\$28,44
Dispensador de Agua Electrolux	1	\$154,00	\$154,00
Refrigeradora Mini bar	1	\$185,00	\$185,00
Microondas	1	\$79,00	\$79,00
Aire Acondicionado 12000 BTU	2	\$484,00	\$968,00
Total de Muebles y Enseres	70		\$ 10.831,85

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 25 Equipo de Computación

Equipos de Computación			
Descripción	Cantidad (U)	Precio Unitario (en dólares)	Valor Total (en dólares)
Computadora Escritorio	5	\$ 387,00	\$ 1.935,00
Proyector	2	\$ 560,00	\$ 1.120,00
Impresora General	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Router Wireless wifi 450	1	\$ 28,00	\$ 28,00
Compartidor de Wifi	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Total de Equipos y Accesorios	10		\$ 4.033,00

Elaborado por: Las autoras 2018

5.2 Estado de Situación Inicial

En el Estado de Situación Inicial muestran los activos y pasivos, Parte de esos activos contarán con equivalentes a efectivos, caja con el valor \$300,00 y Banco \$5000,00; en activos no corrientes se registran muebles y enseres, se muestran en la tabla 24, equipo de computación en la tabla 25 y gastos de organización detallados en la tabla 26; como pasivo se adquirieron con capital ajeno, por un préstamo de \$15000,00 al Banco Bolivariano por un lapso de 3 años, puesto que el primer año con un 30% corresponde a (\$ 4.562,80) a corto plazo y el 70% (\$ 10.437,20) a largo plazo, el resto fue pagado en partes iguales por cada accionistas con el valor de \$11410,00, La inversión Inicial es de \$26410,00 (en los cuales corresponde \$800,00 de integración de capital por ser empresa Sociedad Anónima)

A continuación, se detallan los Activos Intangibles en el Estado de Situación Inicial:

Tabla 26 Activos Intangibles

Activos Intangibles	
Descripción	Valores (en dólares)
Gastos de Organización	\$ 4.900,00
Gastos de Constitución y Permisos	\$ 3.000,00
Instalaciones	\$ 1.900,00
Patente y Marca	\$ 1.345,15
Patente y Marca	\$ 345,15
Licencias De Software	\$ 1.000,00
Total Activos Intangibles	\$ 6.245,15

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 27 Estado de Situación Inicial

Soluciones Colaborativas S.A.		
Estado de Situación Inicial		
AL 01/01/2018		
1. Activos		
Activos Corrientes		\$ 5.300,00
<u>Efectivo y equivalentes a efectivo</u>		
Caja	\$ 300,00	
Banco Bolivariano	\$ 5.000,00	
Activos No Corrientes		\$ 14.864,85
<u>Propiedad, Planta y Equipo</u>		
Muebles y Enseres	\$ 10.831,85	
Equipos de Computación	\$ 4.033,00	
Activos Intangibles		\$ 6.245,15
Gastos de Organización	\$ 4.900,00	
Patente y Marca	\$ 1.345,15	
Total de Activos		\$ 26.410,00
2. Pasivos		
Pasivos Corrientes		\$ 4.562,80
Obligaciones con Instituciones Financieras a Corto Plazo	\$ 4.562,80	
Pasivos No Corrientes		\$ 10.437,20
Obligaciones con Instituciones Financieras a Largo Plazo	\$ 10.437,20	
Total de Pasivos		\$ 15.000,00
3. Patrimonio		
Capital		\$ 11.410,00
Capital Suscrito	\$ 800,00	
Accionista 1	\$ 5.305,00	
Accionista 2	\$ 5.305,00	
Total de Patrimonio		\$ 11.410,00
Total de Pasivo y Patrimonio		\$ 26.410,00

Elaborado por: Las autoras2018

5.3 Costos

Los costos necesarios para que el negocio funcione incluyen insumos de oficina, y gastos por servicios distribuidos mensual y anualmente, con una tasa de crecimiento de un 10% anual (según INEC), debido a una mayor actividad que se proyecta en el negocio.

Tabla 28 Insumos

INSUMOS				
Descripción	Cantidad (U)	Precio Unitario (en dólares)	Valor Mensual (en dólares)	Valor Anual(en dólares)
Suministros				
Bolígrafo Azul	24	\$ 0,2781	\$ 6,68	\$ 80,10
Bolígrafo Negro	24	\$ 0,2263	\$ 5,43	\$ 65,18
Cinta Pegafán Cristalino	6	\$ 0,1904	\$ 1,14	\$ 13,71
Clips Abex 50 gramos	20	\$ 0,2156	\$ 4,31	\$ 51,74
Dispensador Artesco Mediano para Cinta	3	\$ 2,0085	\$ 6,03	\$ 6,03
Folder Ideal Manila 150 Gr x 50	30	\$ 0,1131	\$ 3,39	\$ 40,72
Grapadora Artesco Negro	3	\$ 3,1808	\$ 9,54	\$ 9,54
Lápiz Artesco 2HB con Borrador	12	\$ 0,1139	\$ 1,37	\$ 16,40
Líquido Corrector Artesco 9ML	3	\$ 0,4331	\$ 1,30	\$ 15,59
Perforadora Artesco Negro 25 hojas	3	\$ 2,6133	\$ 7,84	\$ 7,84
Post- it 3M 1.5 Neon 653- AN	12	\$ 0,2333	\$ 2,80	\$ 2,80
Post- it 3M 3x3 paq x5 Neon	1	\$ 3,3600	\$ 3,36	\$ 3,36
Resaltador Passola Energy Amarillo	10	\$ 0,3136	\$ 3,14	\$ 37,63
Resma High Teach A4	8	\$ 3,2000	\$ 25,60	\$ 307,20
Separador Plástico x10 A4 colores	3	\$ 0,7840	\$ 2,35	\$ 2,35
Servicios				
Servicios Básicos			\$ 100,00	\$ 1.200,00
Servicios de Telecomunicaciones			\$ 80,00	\$ 960,00
Reparación y Mantenimiento			\$ 90,00	\$ 1.080,00
Insumos de Cafetería			\$ 80,00	\$ 960,00
Insumos de Limpieza			\$ 50,00	\$ 600,00
Total de Insumos Año 2018				\$ 5.460,20
Total de Insumos Año 2019				\$ 6.006,22
Total de Insumos Año 2020				\$ 6.606,84
Total de Insumos Año 2021				\$ 7.267,53
Total de Insumos Año 2022				\$ 7.994,28

Elaborado por: Las autoras 2018

5.4 Escenario de Ingresos

Para elaborar el Escenario de Ingresos para los primeros 5 años se toma en cuenta las tarifas de los servicios que brinda la empresa Soluciones Colaborativas S.A, a continuación se muestran en la tabla 29. (precios establecidos de los resultados de la encuesta).

Tabla 29 Escenario de Ingresos

HORA	ESPACIOS COMPARTIDOS		OFICINA PRIVADA
	\$10 al Dia	\$40 semanal	\$ 160 al Mes
Espacios compartido	Espacios compartido	Espacio Compartido	Escritorio Personal
Internet Ilimitado	Internet Ilimitado	Internet Ilimitado	Internet Ilimitado
Snack + Café	Snack + Café	Snack + Café	Snack + Café
Sala de Entretenimiento	Sala de Entretenimiento	Sala de Entretenimiento	Sala de Entretenimiento
X	Impresiones y Copiadora	Impresiones y Copiadora	Impresiones y Copiadora
X	Networking & Alianzas	Networking & Alianzas	Networking & Alianzas
X	X	15 Llamadas movil y fijo	30 Llamadas movil y fijo
X	X	4 horas sala de reuniones	6 horas sala de reuniones
X	X	Casilleros	Casilleros
X	X	X	Acceso a Capacitación
X	X	X	Asesoría Contable Personas Naturales
X	X	X	X
Paquete de Reuniones (Diario) para 10 personas			
Clientes habituales		\$ 80,00 al día	
Clientes no habituales		\$120,00 al día	
Sala de conferencia y capacitación (Diario) para 20 personas			
Clientes habituales		\$100,00 al dia	
Clientes no habituales		\$150,00 al dia	
Asesoría por tipo de cliente			
Servicios Tributario (Personas Naturales)	Financieros	\$60,00 al mes	
Servicios Tributario (Personas Juridicas)	Financieros	Facturación superior o igual a \$10.000,00 a \$200,00	
		Facturación entre \$5.000,00 y \$9.999,99 a \$150,00	
		Facturación entre \$0,00 y \$4.999,99 a \$100,00	
TODOS LOS PRECIOS INCLUYEN IVA			

Elaborado por: Las autoras 2018

Con los precios fijados de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, se procede a realizar la proyección de ingresos mensuales, anuales en cada uno de los espacios disponibles; en donde se analiza por cantidad de personas que incluyen clientes habituales y no habituales.

Cabe recalcar que los precios fueron fijados de acuerdo a los resultados de la encuesta.

Tabla 30 Escenario de Ingresos Mensuales por personas (año 2018)

Descripción de servicios según espacios	Cantidad de personas	
	Mensual	Anual
Espacios Colaborativos		
Diario	15	180
Semanal	2	24
Mensual	3	36
Oficinas Privadas		
Mensual	2	24
Sala de Reuniones Capacidad		
Clientes Habituales	20	240
Clientes No Habituales	16	192
Sala de conferencia y capacitación		
Clientes Habituales	3	36
Clientes No Habituales	2	24
Asesoría por tipo de clientes		
Servicios Tributarios Financieros (Personas naturales)	1	12
	1	12
Servicios Tributarios Financieros (Personas jurídicas)	1	12
	1	12
Total	67	804

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 31 Escenario de Ingresos Mensuales en valores (año 2018)

Escenario de Ingresos Mensuales y Anuales en valores (Año 2018)			
Descripción de servicios según espacios	Tarifa	Valores (en dólares)	
		Mensual	Anual
Espacios Colaborativos			
Diario	\$ 10,00	\$150,00	\$1.800,00
Semanal	\$ 40,00	\$80,00	\$960,00
Mensual	\$160,00	\$480,00	\$5.760,00
Oficinas Privadas			
Mensual	\$ 240,00	\$ 480,00	\$5.760,00
Sala de Reuniones Capacidad para 10 personas			
Clientes Habituales	\$ 80,00	\$ 1.600,00	\$19.200,00
Clientes No Habituales	\$ 120,00	\$ 1.920,00	\$23.040,00
Sala de conferencia y capacitación (capacidad 20 personas)			
Clientes Habituales	\$ 100,00	\$ 300,00	\$3.600,00
Clientes No Habituales	\$ 150,00	\$ 300,00	\$3.600,00
Asesoría por tipo de clientes			
Servicios Tributarios Financieros (Personas naturales)	\$ 60,00	\$ 60,00	\$720,00
	\$ 200,00	\$ 200,00	\$2.400,00
Servicios Tributarios Financieros (Personas jurídicas)	\$ 150,00	\$ 150,00	\$1.800,00
	\$ 100,00	\$ 100,00	\$1.200,00
Total de ventas		\$ 5.820,00	\$69.840,00

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 32 Escenario de Ingresos Mensuales por personas (año 2019)

Descripción de servicios según espacios	Cantidad de personas	
	Mensual	Anual
Espacios Colaborativos		
Diario	18	216
Semanal	3	36
Mensual	4	48
Oficinas Privadas		
Mensual	2	24
Sala de Reuniones Capacidad		
Clientes Habituales	24	288
Clientes No Habituales	19	228
Sala de conferencia y capacitación		
Clientes Habituales	4	48
Clientes No Habituales	2	24
Asesoría por tipo de clientes		
Servicios Tributarios Financieros (Personas naturales)	1	12
	2	24
Servicios Tributarios Financieros (Personas jurídicas)	1	12
	1	12
Total	81	972

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 33 Escenario de Ingresos Mensuales en valores (año 2019)

Escenario de Ingresos Mensuales y Anuales en valores (Año 2019)			
Descripción de servicios según espacios	Tarifa	Valores (en dólares)	
		Mensual	Anual
Espacios Colaborativos			
Diario	\$ 10,00	\$180,00	\$2.160,00
Semanal	\$ 40,00	\$120,00	\$1.440,00
Mensual	\$ 160	\$640,00	\$7.680,00
Oficinas Privadas			
Mensual	\$ 240,00	\$480,00	\$5.760,00
Sala de Reuniones Capacidad para 10 personas			
Clientes Habituales	\$ 80,00	\$1.920,00	\$23.040,00
Clientes No Habituales	\$ 120,00	\$2.280,00	\$27.360,00
Sala de conferencia y capacitación (capacidad 20 personas)			
Clientes Habituales	\$ 100,00	\$400,00	\$4.800,00
Clientes No Habituales	\$ 150,00	\$300,00	\$3.600,00
Asesoría por tipo de clientes			
Servicios Tributarios Financieros (Personas naturales)	\$ 60,00	\$60,00	\$720,00
	\$ 200,00	\$400,00	\$4.800,00
Servicios Tributarios Financieros (Personas jurídicas)	\$ 150,00	\$150,00	\$1.800,00
	\$ 100,00	\$100,00	\$1.200,00
Total de ventas		\$7.030,00	\$84.360,00

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 34 Escenario de Ingresos Mensuales por personas (año 2020)

Escenario de Ingresos Mensuales y Anuales por personas (Año 2020)		
Descripción de servicios según espacios	Cantidad de personas	
	Mensual	Anual
Espacios Colaborativos		
* Diario	21	252
* Semanal	4	48
* Mensual	4	48
Oficinas Privadas		0
* Mensual	3	36
Sala de Reuniones Capacidad		
Clientes Habituales	28	336
Clientes No Habituales	22	264
Sala de conferencia y capacitación		
Clientes Habituales	5	60
Clientes No Habituales	3	36
Asesoría por tipo de clientes		
Servicios Tributarios Financieros (Personas naturales)	2	24
	2	24
Servicios Tributarios Financieros (Personas jurídicas)	1	12
	1	12
Total	96	1.152

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 35 Escenario de Ingresos Mensuales en valores (año 2020)

Escenario de Ingresos Mensuales y Anuales en valores (Año 2020)			
Descripción de servicios según espacios	Tarifa	Valores (en dólares)	
		Mensual	Anual
Espacios Colaborativos			
* Diario	\$ 10,00	\$210,00	\$2.520,00
* Semanal	\$ 40,00	\$160,00	\$1.920,00
* Mensual	\$ 160	\$640,00	\$7.680,00
Oficinas Privadas			
* Mensual	\$ 240,00	\$720,00	\$8.640,00
Sala de Reuniones Capacidad para 10 personas			
Clientes Habituales	\$ 80,00	\$2.240,00	\$26.880,00
Clientes No Habituales	\$ 120,00	\$2.640,00	\$31.680,00
Sala de conferencia y capacitación (capacidad 20 personas)			
Clientes Habituales	\$ 100,00	\$500,00	\$6.000,00
Clientes No Habituales	\$ 150,00	\$450,00	\$5.400,00
Asesoría por tipo de clientes			
Servicios Tributarios Financieros (Personas naturales)	\$ 60,00	\$120,00	\$1.440,00
	\$ 200,00	\$400,00	\$4.800,00
Servicios Tributarios Financieros (Personas jurídicas)	\$ 150,00	\$150,00	\$1.800,00
	\$ 100,00	\$100,00	\$1.200,00
Total de ventas		\$8.330,00	\$99.960,00

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 36 Escenario de Ingresos Mensuales por personas (año 2021)

Escenario de Ingresos Mensuales y Anuales por personas (Año 2021)		
Descripción de servicios según espacios	Cantidad de personas	
	Mensual	Anual
Espacios Colaborativos		
* Diario	26	312
* Semanal	5	60
* Mensual	5	60
Oficinas Privadas		0
* Mensual	3	36
Sala de Reuniones Capacidad		
Clientes Habituales	34	408
Clientes No Habituales	26	312
Sala de conferencia y capacitación		
Clientes Habituales	6	72
Clientes No Habituales	4	48
Asesoría por tipo de clientes		
Servicios Tributarios Financieros (Personas naturales)	2	24
	2	24
Servicios Tributarios Financieros (Personas jurídicas)	1	12
	1	12
Total	115	1.380

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 37 Escenario de Ingresos Mensuales en valores (año 2021)

Escenario de Ingresos Mensuales y Anuales en valores (Año 2021)			
Descripción de servicios según espacios	Tarifa	Valores (en dólares)	
		Mensual	Anual
Espacios Colaborativos			
Diario	\$ 10,00	\$260,00	\$3.120,00
Semanal	\$ 40,00	\$200,00	\$2.400,00
Mensual	\$ 160	\$800,00	\$9.600,00
Oficinas Privadas			
Mensual	\$ 240,00	\$720,00	\$8.640,00
Sala de Reuniones Capacidad para 10 personas			
Clientes Habituales	\$ 80,00	\$2.720,00	\$32.640,00
Clientes No Habituales	\$ 120,00	\$3.120,00	\$37.440,00
Sala de conferencia y capacitación (capacidad 20 personas)			
Clientes Habituales	\$ 100,00	\$600,00	\$7.200,00
Clientes No Habituales	\$ 150,00	\$600,00	\$7.200,00
Asesoría por tipo de clientes			
Servicios Tributarios Financieros (Personas naturales)	\$ 60,00	\$120,00	\$1.440,00
	\$ 200,00	\$400,00	\$4.800,00
Servicios Tributarios Financieros (Personas jurídicas)	\$ 150,00	\$150,00	\$1.800,00
	\$ 100,00	\$100,00	\$1.200,00
Total de ventas		\$9.790,00	\$117.480,00

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 38 Escenario de Ingresos Mensuales por personas (año 2022)

Escenario de Ingresos Mensuales y Anuales por personas (Año 2022)		
Descripción de servicios según espacios	Cantidad de personas	
	Mensual	Anual
Espacios Colaborativos		
Diario	31	372
Semanal	7	84
Mensual	6	72
Oficinas Privadas		
Mensual	4	48
Sala de Reuniones Capacidad		
Clientes Habituales	40	480
Clientes No Habituales	31	372
Sala de conferencia y capacitación		
Clientes Habituales	7	84
Clientes No Habituales	5	60
Asesoría por tipo de clientes		
Servicios Tributarios Financieros (Personas naturales)	2	24
	2	24
Servicios Tributarios Financieros (Personas jurídicas)	2	24
	2	24
Total	139	1.668

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 39 Escenario de Ingresos Mensuales en valores (año 2022)

Escenario de Ingresos Mensuales y Anuales en valores (Año 2022)			
Descripción de servicios según espacios	Tarifa	Valores (en dólares)	
		Mensual	Anual
Espacios Colaborativos			
Diario	\$ 10,00	\$310,00	\$3.720,00
Semanal	\$ 40,00	\$280,00	\$3.360,00
Mensual	\$ 160	\$960,00	\$11.520,00
Oficinas Privadas			
Mensual	\$ 240,00	\$960,00	\$11.520,00
Sala de Reuniones Capacidad para 10 personas			
Clientes Habituales	\$ 80,00	\$3.200,00	\$38.400,00
Clientes No Habituales	\$ 120,00	\$3.720,00	\$44.640,00
Sala de conferencia y capacitación (capacidad 20 personas)			
Clientes Habituales	\$ 100,00	\$700,00	\$8.400,00
Clientes No Habituales	\$ 150,00	\$750,00	\$9.000,00
Asesoría por tipo de clientes			
Servicios Tributarios Financieros (Personas naturales)	\$ 60,00	\$120,00	\$1.440,00
	\$ 200,00	\$400,00	\$4.800,00
Servicios Tributarios Financieros (Personas jurídicas)	\$ 150,00	\$300,00	\$3.600,00
	\$ 100,00	\$200,00	\$2.400,00
Total de ventas		\$11.900,00	\$142.800,00

Elaborado por: Las autoras 2018

Análisis de Ingresos

Para realizar el escenario de venta se tomó en cuenta la visión de la empresa, qué consiste que para el año 2022 obtener el 20% de participación de mercado (ver tabla 21), en la cual arroja 112 personas que hayan culminado un proyecto o a su vez que participen de manera permanente en la empresa, considerándose cartera fija de cliente, Realizando un análisis de la proyección de ingresos, se refleja como resultado un total de 120 clientes habituales, en los 5 primeros años, en el cual se considera el logro del objetivo, los clientes no habituales 1548, según el estudio realizado son recurrentes.

A continuación, se muestra el Escenario de Ventas Anuales proyectadas a 5 años en cantidad de personas, separadas en clientes habituales y no habituales.

Tabla 40 Escenario de Ingresos Anuales por personas

Escenario de Ingresos Anuales por personas					
Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Cientes Habituales	60	72	84	96	120
Cientes No Habituales	744	900	1.068	1.284	1.548
Total de Personas	804	972	1.152	1.380	1.668

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 41 Incremento por año de los ingresos

Incremento del escenario de Ingresos					
Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Cientes Habituales	0%	20%	17%	14%	25%
Cientes No Habituales	0%	21%	19%	20%	21%

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 42 Escenario de Ingresos Anuales en valores

Escenario de Ingresos Anuales en valores					
Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Cientes Habituales	\$11.520,00	\$13.440,00	\$16.320,00	\$18.240,00	\$23.040,00
Cientes No Habituales	\$58.320,00	\$70.920,00	\$83.640,00	\$99.240,00	\$119.760,00
Total de ventas	\$69.840,00	\$84.360,00	\$99.960,00	\$117.480,00	\$142.800,00

Elaborado por: Las autoras 2018

5.5 Depreciaciones

La empresa ha adquirido activos que se deprecian cada año de su vida útil tales como muebles y enseres por un valor de \$ 10.831,85 y equipos de computación por \$ 4.033,00.

A continuación, se calculará la depreciación de estos activos:

Muebles y enseres

Valor del activo:	\$ 10.831,85
Vida útil:	10 años
Valor residual	\$ 1083.19 (10% del valor del activo)

Cálculo de la depreciación anual:

Depreciación anual de Muebles y enseres = (valor del activo-valor residual) / (# de años de vida útil)

Depreciación anual de Muebles y enseres = (\$ 10.831,85-\$1.083.19) /10=**\$974,87**

Se muestra la tabla con los detalles hasta el fin de la vida útil de los muebles y enseres:

Tabla 43 Depreciación de Muebles y Enseres

Depreciación de Muebles y Enseres				
Año	Cuota Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor neto en libros	Valor Residual
			\$ 10.831,85	\$ 1.083,19
2018	\$ 974,87	\$ 974,87	\$ 9.856,98	Base de depreciación
2019	\$ 974,87	\$ 1.949,74	\$ 8.882,11	\$ 9.748,67
2020	\$ 974,87	\$ 2.924,61	\$ 7.907,24	
2021	\$ 974,87	\$ 3.899,48	\$ 6.932,37	
2022	\$ 974,87	\$ 4.874,35	\$ 5.957,50	
2023	\$ 974,87	\$ 5.849,22	\$ 4.982,63	
2024	\$ 974,87	\$ 6.824,09	\$ 4.007,76	
2025	\$ 974,87	\$ 7.798,96	\$ 3.032,89	
2026	\$ 974,87	\$ 8.773,83	\$ 2.058,02	
2027	\$ 974,83	\$ 9.748,66	\$ 1.083,19	
Total	\$ 9.748,66			

Elaborado por: Las autoras 2018

Equipos de Cómputo

Valor del activo: \$ 4.033,00
Vida útil: 3 años
Valor residual \$ 403,30 (10% del valor del activo)

Cálculo de la depreciación anual

Depreciación anual de Equipos de Cómputo = (valor del activo) / (# de años de vida útil)

Depreciación anual de Equipos de Cómputo = (\$ 4.033,00-\$ 403,30) /3=\$3629,70

A continuación, se indican los valores de la depreciación anual, acumulada y el valor según libros del equipo de cómputo en sus tres años de vida útil:

Tabla 44 Depreciación de Equipo de Computación

Depreciación de Equipos de Computación				
AÑO	Cuota Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor neto en libros	Valor Residual
			\$ 4.033,00	\$ 403,30
2018	\$ 1.266,90	\$ 1.266,90	\$ 2.766,10	Base de depreciación
2019	\$ 1.266,90	\$ 2.533,80	\$ 1.499,20	\$ 3.629,70
2020	\$ 1.266,90	\$ 3.800,70	\$ 232,30	
Total	\$ 3.800,70			

Elaborado por: Las autoras 2018

5.6 Remuneraciones y Beneficios Sociales del Personal

En la empresa Soluciones Colaborativas S.A, las remuneraciones y beneficios sociales del personal, están detalladas según quienes conforman la nómina, Gerente, Asesor financiero/ contador, Asistente administrativo; A continuación, se detalla manera mensual.

Tabla 45 Remuneraciones y Beneficios Sociales del Personal (Mensual)

Remuneraciones y Beneficios Sociales del Personal (Mensual)				
Administrativos				
Descripción	Gerente	Community Manager	Asistente Administrativo	Total
Remuneración Mensual	\$ 1.000,00	\$ 400,00	\$ 386,00	\$ 1.786,00
Décimo Tercero	\$ 0,00	\$ 33,33	\$ 32,17	\$ 65,50
Décimo Cuarto	\$ 0,00	\$ 32,17	\$ 32,17	\$ 64,33
Vacaciones	\$ 41,67	\$ 16,67	\$ 16,08	\$ 74,42
Aporte IESS	\$ 121,50	\$ 48,60	\$ 46,90	\$ 217,00
Fondo de reserva	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total	\$ 1.163,17	\$ 530,77	\$ 513,32	\$ 2.207,25

Elaborado por: Las autoras 2018

- ✓ El Gerente de la empresa Soluciones Colaborativa S.A, de acuerdo al Art. 314 del Código de trabajo, “son mandatarios que no trabajan en Relación de dependencia , por lo tanto no son sujeto al código de trabajo; si no al código Civil”.
- ✓ Es por esta razón el gerente no recibe ingresos de décimo tercero, décimo cuarto.
- ✓ Aporte al IESS es de 12,15 (Aporte Patronal)
- ✓ Fondos de reserva no se cancela el primer año, es a partir del segundo año.

5.7 Remuneraciones y Beneficios Sociales del Personal a 5 años

Se realiza una proyección a 5 años, tomándose en cuenta que en los últimos 5 años el salario básico unificado ha subido en un promedio del 3.22%, como muestra en la tabla 46; luego se toman los datos de la tabla de remuneraciones y beneficios sociales del personal mensuales del primer año y se multiplica por 12 dándose un incremento anual del 3,22% en relación al año anterior.

Tabla 46 Incremento de sueldos desde el año 2014 hasta el 2018

Incremento de sueldos desde el año 2014 Hasta 2018.

AÑO	SBU	Diferencia	Valor de Diferencia	% Que representa
2018	\$ 386,00			
2017	\$ 375,00	2018 y 2017	\$ 11,00	2,93%
2016	\$ 366,00	2017 y 2016	\$ 9,00	2,46%
2015	\$ 354,00	2016 y 2015	\$ 12,00	3,39%
2014	\$ 340,00	2015 y 2014	\$ 14,00	4,12%
Promedio				3,22%

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 47 Remuneraciones y Beneficios Sociales del personal (anual a 5 años)

Remuneraciones y Beneficios Sociales del Personal Administrativo (anual a 5 años)					
Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Remuneraciones	\$ 21.432,00	\$ 22.122,11	\$ 22.834,44	\$ 23.569,71	\$ 24.328,66
Décimo Tercero	\$ 786,00	\$ 1.843,51	\$ 1.902,87	\$ 1.964,14	\$ 2.027,39
Décimo Cuarto	\$ 772,00	\$ 796,86	\$ 822,52	\$ 849,00	\$ 876,34
Vacaciones	\$ 893,00	\$ 921,75	\$ 951,44	\$ 982,07	\$ 1.013,69
Aporte IESS	\$ 2.603,99	\$ 2.687,84	\$ 2.774,38	\$ 2.863,72	\$ 2.955,93
Fondo de reserva	\$ 0,00	\$ 1.842,77	\$ 1.902,11	\$ 1.963,36	\$ 2.026,58
Total	\$ 26.486,99	\$ 30.214,84	\$ 31.187,76	\$ 32.192,00	\$ 33.228,59

Elaborado por: Las autoras 2018

Provisiones: Están compuestas por los recursos que la forman y que han sido adquiridos a través de una obligación; es la capacidad que tienen las empresas para guardar y almacenar sus recursos provenientes de las cuentas del pasivo. Además, dichos recursos serán almacenados hasta el momento en el que una empresa necesite hacer frente al pago de una factura.

A continuación se detallan las provisiones de la empresa:

- ✓ **Décimo tercero:** es de diciembre a Noviembre (se provisiona solo diciembre).
- ✓ **Décimo cuarto:** es de marzo a febrero (se provisiona 10 meses de marzo a diciembre).
- ✓ **Vacaciones:** El primer año nadie se va de vacaciones por lo que se provisiona el valor completo

Tabla 48 Provisiones Beneficio Sociales Administrativo(Décimo Tercero, Décimo Cuarto, Vacaciones)

Provsiones de Beneficios sociales Administrativo (anual 5 años)					
Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Décimo Tercero	\$ 65,50	\$ 153,63	\$ 158,57	\$ 163,68	\$ 168,95
Décimo Cuarto	\$ 655,00	\$ 1.536,26	\$ 1.585,73	\$ 1.636,79	\$ 1.689,49
Vacaciones	\$ 893,00	\$ 844,94	\$ 872,15	\$ 900,23	\$ 1.013,69
Total	\$ 1.613,50	\$ 2.534,83	\$ 2.616,45	\$ 2.700,70	\$ 2.872,13

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 49 Provisiones de Beneficio Sociales Administrativo (Aporte IESS, Fondo de Reserva)

Provsiones de Beneficios sociales Administrativo (anual 5 años)					
Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Aporte IESS	\$ 217,00	\$ 223,99	\$ 231,20	\$ 238,64	\$ 246,33
Fondo de reserva	\$ 0,00	\$ 153,56	\$ 158,51	\$ 163,61	\$ 168,88
Total	\$ 217,00	\$ 377,55	\$ 389,71	\$ 402,26	\$ 415,21

Elaborado por: Las autoras 2018

Se ha separado la remuneración del Asesor financiero con los respectivos beneficios, para el detalle en el estado de resultados en (costos). Ya que está relacionado directamente con el cliente.

Tabla 50 Remuneración del Asesor Financiero

Asesor Financiero					
Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Remuneraciones	\$ 9.600,00	\$ 9.909,12	\$ 10.228,19	\$ 10.557,54	\$ 10.897,49
Décimo Tercero	\$ 800,00	\$ 825,76	\$ 852,35	\$ 879,80	\$ 908,12
Décimo Cuarto	\$ 386,00	\$ 398,43	\$ 411,26	\$ 424,50	\$ 438,17
Vacaciones	\$ 400,00	\$ 412,88	\$ 426,17	\$ 439,90	\$ 454,06
Aporte IESS	\$ 1.166,40	\$ 1.203,96	\$ 1.242,73	\$ 1.282,74	\$ 1.324,05
Fondo de reserva	\$ 0,00	\$ 825,43	\$ 852,01	\$ 879,44	\$ 907,76
Total	\$ 12.352,40	\$ 13.575,58	\$ 14.012,71	\$ 14.463,92	\$ 14.929,66

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 51 Provisiones Beneficio Sociales Asesor Financiero

Provisiones Beneficios sociales Asesor Financiero					
Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Décimo Tercero	\$ 66,67	\$ 68,81	\$ 71,03	\$ 73,32	\$ 75,68
Décimo Cuarto	\$ 666,67	\$ 688,13	\$ 710,29	\$ 733,16	\$ 756,77
Vacaciones	\$ 400,00	\$ 378,47	\$ 390,66	\$ 403,24	\$ 454,06
Total	\$ 1.133,33	\$ 1.135,42	\$ 1.171,98	\$ 1.209,72	\$ 1.286,51

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 52 Provisiones Beneficio Sociales Asesor Financiero

Provisiones Beneficios Sociales Asesor Financiero					
Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Aporte IESS	\$ 97,20	\$ 100,33	\$ 103,56	\$ 106,90	\$ 110,34
Fondo de reserva	\$ 0,00	\$ 68,79	\$ 71,00	\$ 73,29	\$ 75,65
Total	\$ 97,20	\$ 169,12	\$ 174,56	\$ 180,18	\$ 185,98

Elaborado por: Las autoras 2018

5.8 Presupuesto de Gastos

Tabla 53 Presupuesto de Gasto

PRESUPUESTO DE GASTOS						
Descripción	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Gastos Adm / Vtas	\$ 63.744,74	\$ 64.316,64	\$ 67.779,31	\$ 71.492,65	\$ 75.478,65	\$ 336.566,84
Gastos de Marketing	\$ 4.420,00	\$ 2.890,00	\$ 4.340,00	\$ 2.940,00	\$ 4.340,00	\$ 18.930,00
Depreciación y Amortización	\$ 2.241,77	\$ 2.241,77	\$ 2.241,77	\$ 974,87	\$ 974,87	\$ 8.675,05
Gastos Financieros	\$ 1.154,46	\$ 730,38	\$ 266,92	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.151,76
Total de Gastos	\$ 71.560,97	\$ 70.178,79	\$ 74.628,00	\$ 75.407,52	\$ 80.793,52	\$ 366.323,65

Elaborado por: Las autoras 2018

5.8.1 Gastos de Administración y Ventas:

Dentro de los gastos de administración y ventas están los sueldos y otros que aumentan a razón del 3,22% anual, según el promedio del aumento en el salario básico unificado de los últimos 5 años.

Los gastos restantes compuestos por servicios básicos, telecomunicaciones, reparación y mantenimiento, insumos de cafetería, insumos de limpieza, seguros y alquiler más alícuotas; aumentan en un 10% cada año.

Tabla 54 Presupuesto de Gasto Desglosado

PRESUPUESTO DE GASTOS DESGLOSADO						
Gastos de Administración y Ventas	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Remuneraciones	\$ 31.032,00	\$ 32.031,23	\$ 33.062,64	\$ 34.127,25	\$ 35.226,15	\$ 165.479,27
Beneficios Sociales	\$ 7.807,39	\$ 11.759,19	\$ 12.137,83	\$ 12.528,67	\$ 12.932,09	\$ 57.165,17
Suministros	\$ 660,20	\$ 726,22	\$ 798,84	\$ 878,73	\$ 966,60	\$ 4.030,60
Servicios Básicos	\$ 1.200,00	\$ 1.320,00	\$ 1.452,00	\$ 1.597,20	\$ 1.756,92	\$ 7.326,12
Servicios de Telecomunicaciones	\$ 960,00	\$ 1.056,00	\$ 1.161,60	\$ 1.277,76	\$ 1.405,54	\$ 5.860,90
Reparación y Mantenimiento	\$ 1.080,00	\$ 1.188,00	\$ 1.306,80	\$ 1.437,48	\$ 1.581,23	\$ 6.593,51
Insumos de Cafetería	\$ 960,00	\$ 1.056,00	\$ 1.161,60	\$ 1.277,76	\$ 1.405,54	\$ 5.860,90
Insumos de Limpieza	\$ 600,00	\$ 660,00	\$ 726,00	\$ 798,60	\$ 878,46	\$ 3.663,06
Alquiler por Alicuotas	\$ 13.200,00	\$ 14.520,00	\$ 15.972,00	\$ 17.569,20	\$ 19.326,12	\$ 80.587,32
Gastos de Constitución	\$ 6.245,15					
Total Administración y Ventas	\$ 63.744,74	\$ 64.316,64	\$ 67.779,31	\$ 71.492,65	\$ 75.478,65	\$ 336.566,84

Elaborado por: Las autoras 2018

5.8.2 Gastos de Marketing

Los gastos de marketing están presupuestados según el plan estratégico a 5 años:

Tabla 55 Gastos de Marketing

Gastos de Marketing	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Publicidad	\$ 4.420,00	\$ 2.890,00	\$ 4.340,00	\$ 2.940,00	\$ 4.340,00	\$ 18.930,00
Total de Gastos de Marketing	\$ 4.420,00	\$ 2.890,00	\$ 4.340,00	\$ 2.940,00	\$ 4.340,00	\$ 18.930,00

Elaborado por: Las autoras 2018

Depreciación:

A continuación, se muestran los valores de la depreciación para los 5 años, donde los tres primeros años está la depreciación de equipos y enseres y equipos de cómputo, pero en los dos últimos años sólo está la de equipos y enseres, porque la vida útil de los equipos de cómputo es de tres años.

Tabla 56 Depreciación

Depreciación	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Depreciación	\$ 2.241,77	\$ 2.241,77	\$ 2.241,77	\$ 974,87	\$ 974,87	\$ 8.675,05
Total Depreciación	\$ 2.241,77	\$ 2.241,77	\$ 2.241,77	\$ 974,87	\$ 974,87	\$ 8.675,05

Elaborado por: Las autoras 2018

5.8.3 Gastos Financieros

Los gastos financieros del préstamo de \$15000,00, se conforman por los gastos de interés del préstamo en el cuál la tasa nominal estimado por el Banco Bolivariano es de 8,92%, y los pagos mensuales serán de \$476,44 por el lapso de 36 meses.

Tabla 57 Gastos Financieros (tasa nominal otorgado por el B.B)

	Variables	Datos	Resultados
Valor Préstamo	VP	15000	
Número de Periodos	NPER	36	
Pagos Mensuales	Pago		\$476,44
Interés por Periodo	IP	0,74%	
Periodos Anuales	K	12	
Tasa Nominal	TN	8,92%	

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 58 Tabla de Amortización de préstamo (Mensual)

Periodo	Saldo inicial	Interés	Cuota	Amortizacion	saldo final
1	15000	111,50	\$476,44	\$364,94	\$14.635,06
2	\$14.635,06	108,79	\$476,44	\$367,65	\$14.267,41
3	\$14.267,41	106,05	\$476,44	\$370,38	\$13.897,03
4	\$13.897,03	103,30	\$476,44	\$373,14	\$13.523,89
5	\$13.523,89	100,53	\$476,44	\$375,91	\$13.147,98
6	\$13.147,98	97,73	\$476,44	\$378,70	\$12.769,28
7	\$12.769,28	94,92	\$476,44	\$381,52	\$12.387,76
8	\$12.387,76	92,08	\$476,44	\$384,36	\$12.003,40
9	\$12.003,40	89,23	\$476,44	\$387,21	\$11.616,19
10	\$11.616,19	86,35	\$476,44	\$390,09	\$11.226,10
11	\$11.226,10	83,45	\$476,44	\$392,99	\$10.833,11
12	\$10.833,11	80,53	\$476,44	\$395,91	\$10.437,20
13	\$10.437,20	77,58	\$476,44	\$398,85	\$10.038,34
14	\$10.038,34	74,62	\$476,44	\$401,82	\$9.636,52
15	\$9.636,52	71,63	\$476,44	\$404,81	\$9.231,72
16	\$9.231,72	68,62	\$476,44	\$407,82	\$8.823,90
17	\$8.823,90	65,59	\$476,44	\$410,85	\$8.413,06
18	\$8.413,06	62,54	\$476,44	\$413,90	\$7.999,16
19	\$7.999,16	59,46	\$476,44	\$416,98	\$7.582,18
20	\$7.582,18	56,36	\$476,44	\$420,08	\$7.162,10
21	\$7.162,10	53,24	\$476,44	\$423,20	\$6.738,90
22	\$6.738,90	50,09	\$476,44	\$426,35	\$6.312,56
23	\$6.312,56	46,92	\$476,44	\$429,51	\$5.883,04
24	\$5.883,04	43,73	\$476,44	\$432,71	\$5.450,34
25	\$5.450,34	40,51	\$476,44	\$435,92	\$5.014,41
26	\$5.014,41	37,27	\$476,44	\$439,16	\$4.575,25
27	\$4.575,25	34,01	\$476,44	\$442,43	\$4.132,82
28	\$4.132,82	30,72	\$476,44	\$445,72	\$3.687,10
29	\$3.687,10	27,41	\$476,44	\$449,03	\$3.238,07
30	\$3.238,07	24,07	\$476,44	\$452,37	\$2.785,70
31	\$2.785,70	20,71	\$476,44	\$455,73	\$2.329,97
32	\$2.329,97	17,32	\$476,44	\$459,12	\$1.870,86
33	\$1.870,86	13,91	\$476,44	\$462,53	\$1.408,32
34	\$1.408,32	10,47	\$476,44	\$465,97	\$942,36
35	\$942,36	7,00	\$476,44	\$469,43	\$472,92
36	\$472,92	3,52	\$476,44	\$472,92	\$0,00

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 59 Tabla de Amortización (Anual)

Amortización Anual					
Años	Capital	Amortización	Interés	Dividendos	Saldo Capital
2018	\$ 15.000,00	\$ 4.562,80	\$ 1.154,46	\$ 5.717,26	\$ 10.437,20
2019	\$ 10.437,20	\$ 4.986,87	\$ 730,38	\$ 5.717,25	\$ 5.450,33
2020	\$ 5.450,33	\$ 5.450,33	\$ 266,92	\$ 5.717,25	\$ 0,00
		\$ 15.000,00	\$ 2.151,76	\$ 17.151,76	

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 60 Gastos de Interés de Préstamo (Anual)

Gastos Financieros	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Gastos de Interés Préstamo	\$ 1.154,46	\$ 730,38	\$ 266,92			\$ 2.151,76
Total de Gastos Financieros	\$ 1.154,46	\$ 730,38	\$ 266,92	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.151,76

Elaborado por: Las autoras 2018

5.8.4 Total de gastos

Tabla 61 Total de Gastos

Total de Gastos	\$ 71.560,97	\$ 70.178,79	\$ 74.628,00	\$ 75.407,52	\$ 80.793,52	\$ 366.323,65
------------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	----------------------

Elaborado por: Las autoras 2018

5.9 Estado de Resultado

En el Estado de Resultados se detallan todos los ingresos de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, teniendo en cuenta las tarifas de cada servicio y la proyección de posibles clientes de la empresa; y además los costos de servicios, asociados a estos ingresos.

En los gastos se describen todos los incurridos en el período analizado, compuestos por gastos de administración, ventas y gastos financieros.

En los costos se detallan:

Todos aquellos que se relacionan directamente con el cliente:

- ✓ La Remuneración que pertenece al Asesor financiero con los respectivos Beneficios sociales como muestra en la tabla 40 (ver tabla).
- ✓ Gastos de marketing, servicios de telecomunicaciones, insumos de cafetería.
- ✓ Se considera costos un 80% alquiler de oficina y alcúotas y los restantes son parte de los gastos.
- ✓ Gastos de constitución (patente y marca).

Tabla 62 Estado de Resultado

Soluciones Colaborativas S.A.					
Estados de Resultados					
Cuentas	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos Ordinarios					
Ingresos por Servicios					
Servicios Varios	69.840,00	84.360,00	99.960,00	117.480,00	142.800,00
Costo de Servicios					
Remuneraciones	9.600,00	9.909,12	10.228,19	10.557,54	10.897,49
Beneficios Sociales	2.752,40	3.666,46	3.784,52	3.906,38	4.032,16
Gastos de Marketing	4.420,00	2.890,00	4.340,00	2.940,00	4.340,00
Servicios de Telecomunicaciones	768,00	844,80	929,28	1.022,21	1.124,43
Insumos de Cafetería	960,00	1.056,00	1.161,60	1.277,76	1.405,54
Alquiler por Alicuotas	10.560,00	11.616,00	12.777,60	14.055,36	15.460,90
Gastos de constitución	6.245,15				
Total de Costos de Servicios	35.305,55	29.982,38	33.221,19	33.759,25	37.260,52
Utilidad Bruta en ventas	34.534,45	54.377,62	66.738,81	83.720,75	105.539,48
Gastos de Administración y Ventas					
Remuneraciones	21.432,00	22.122,11	22.834,44	23.569,71	24.328,66
Beneficios Sociales	5.054,99	8.092,73	8.353,32	8.622,29	8.899,93
Suministros	660,20	726,22	798,84	878,73	966,60
Servicios Básicos	1.200,00	1.320,00	1.452,00	1.597,20	1.756,92
Servicios de Telecomunicaciones	192,00	211,20	232,32	255,55	281,11
Reparación y Mantenimiento	1.080,00	1.188,00	1.306,80	1.437,48	1.581,23
Insumos de Limpieza	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46
Alquiler por Alicuotas	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84	3.865,22
Depreciación	2.241,77	2.241,77	2.241,77	974,87	974,87
Total Gastos Administrativos	35.100,96	39.466,03	41.139,89	41.648,27	43.533,00
Gastos Financieros					

Gastos de Interés de Préstamo	1.154,46	730,38	266,92	-	-
Total de Gastos Financieros	1.154,46	730,38	266,92	-	-
Total Gastos Generales	36.255,42	40.196,41	41.406,81	41.648,27	43.533,00
Utilidad / Pérdida antes de Impuestos	1.720,97	14.181,21	25.332,00	42.072,48	62.006,48
Impuesto a la Renta y Participación de los Trabajadores					
Participación de los Trabajadores	-	2.127,18	3.799,80	6.310,87	9.300,97
Impuesto a la Renta	-	2.651,89	4.737,08	7.867,55	11.595,21
Total Renta y Participación Trabajadores	-	4.779,07	8.536,88	14.178,42	20.896,19
Utilidad Líquida	1.720,97	9.402,14	16.795,11	27.894,05	41.110,30
10% Reserva Legal	-	940,21	1.679,51	2.789,41	4.111,03
Utilidad / Pérdida del Ejercicio	1.720,97	8.461,93	15.115,60	25.104,65	36.999,27

Elaborado por: Las autoras 2018

5.10 Estado Situación Financiero

- ✓ El Estado de Situación está compuesto por todas las cuentas de activos, pasivos y patrimonio, en esta última se incluye el resultado del ejercicio.
- ✓ En el balance los muebles y enseres mantienen van depreciando sus 5 primeros años; sin embargo, los equipos de computación deprecian sólo 3 años, en el año 2020.
- ✓ Los datos de la depreciación acumulada son tomados de las tablas de depreciación
- ✓ Los gastos de organización y los gastos de patente y marca (activos intangibles), sólo se incurren en el primer año, en que se constituye la empresa.
- ✓ Los datos de la participación de los trabajadores y la utilidad del ejercicio son tomados del Estado de Ganancias y Pérdidas.
- ✓ El Capital Social, el aporte de cada socio se mantiene por el período analizado.

Tabla 63 Estado de Situación Financiera

Soluciones Colaborativas S.A.					
Estado de Situación financiera					
Cuentas	2018	2019	2020	2021	2022
1. Activos					
<u>Activos Corrientes</u>					
Efectivo y sus equivalentes					
Caja	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Banco Bolivariano	10.958,00	16.154,03	17.357,37	26.079,52	37.974,14
Total Activos Corrientes	11.458,00	16.654,03	17.857,37	26.579,52	38.474,14
<u>Activos Fijos</u>					
Muebles y enseres	10.831,85	10.831,85	10.831,85	10.831,85	10.831,85
Equipos de Computación	4.033,00	4.033,00	4.033,00		
Depreciación Acumulada	-	-	-	-	-
Dep. Acum . Equipos y Enseres	974,87	1.949,74	2.924,61	3.899,48	4.874,35
Dep. Acum . Equipos de Cómputo	1.266,90	2.533,80	3.800,70		
Total Activos No Corrientes	12.623,08	10.381,31	8.139,54	6.932,37	5.957,50
Total de Activos	24.081,08	27.035,34	25.996,91	33.511,89	44.431,64
2. Pasivos					
<u>Pasivos Corrientes</u>					
Obligaciones con Instituciones Financieras a Corto Plazo					
Administración Tributaria	4.562,80	4.986,87	5.450,33		
Impuesto a la Renta por Pagar	-	2.651,89	4.737,08	7.867,55	11.595,21
Beneficios Sociales	2.746,83	3.670,25	3.788,43	3.910,41	4.158,64
IESS Por Pagar	314,20	324,32	334,76	345,54	356,66
Fondo de Reserva	-	222,35	229,51	236,90	244,53
Cuentas por pagar Accionistas	-	-	3.536,67	3.536,67	3.536,67
Participación de los trabajadores	-	2.127,18	3.799,80	6.310,87	9.300,97
Total Pasivos Corrientes	7.623,83	13.982,85	21.876,58	22.207,94	29.192,69

Pasivos No CorrientesObligaciones con Instituciones
Financieras a Largo Plazo

10.437,20 5.450,33

Total Pasivos No Corrientes

10.437,20 5.450,33

Total de Pasivos**18.061,03 19.433,18 21.876,58 22.207,94 29.192,69****3. Patrimonio**

Capital

Capital Social

Capital Suscrito Pagado

800,00 800,00 800,00 800,00 800,00

Capital Social

6.941,02 1.659,77 11.795,27 14.600,70 22.560,32

Resultados del Ejercicio Actual

-

Resultados del presente ejercicio

1.720,97 8.461,93 15.115,60 25.104,65 36.999,27

Total de Patrimonio**6.020,05 7.602,16 4.120,34 11.303,94 15.238,95****Total de Pasivos y Patrimonio****24.081,08 27.035,34 25.996,91 33.511,89 44.431,64****Referencia-Cuadre de Balance**

- - - - -

Elaborado por: Las autoras 2018

5.11 Flujo de efectivo

El flujo de efectivo representa el valor neto que obtiene la empresa a través de los flujos operativo y financiero.

Tabla 64 Flujo de Caja

FLUJO DE EFECTIVO						
CONCEPTO	0	2018	2019	2020	2021	2022
Flujo Operativo:						
Ingresos						
Ingresos por Servicios		69.840,00	84.360,00	99.960,00	117.480,00	142.800,00
(-) Costos por servicios		35.305,55	29.982,38	33.221,19	33.759,25	37.260,52
(=) Utilidad Bruta en Ventas		34.534,45	54.377,62	66.738,81	83.720,75	105.539,48
Egresos Operativos						
Pagos Administración y Ventas		32.859,19	37.224,26	38.898,12	40.673,40	42.558,13
Pagos Financieros		1.154,46	730,38	266,92	-	-
Depreciaciones		2.241,77	2.241,77	2.241,77	974,87	974,87
Utilidad/Perdida antes de Imp. y Participaciones		-1.720,97	14.181,21	25.332,00	42.072,48	62.006,48
Reparto Utilidades Trabajadores		-	2.127,18	3.799,80	6.310,87	9.300,97
Impuesto a la Renta		-	2.651,89	4.737,08	7.867,55	11.595,21
10% Reserva Legal		-	940,21	1.679,51	2.789,41	4.111,03
Utilidad de Ejercicio		-1.720,97	8.461,93	15.115,60	25.104,65	36.999,27
(-) Depreciaciones		-2.241,77	2.241,77	2.241,77	-974,87	-974,87
Saldo Final		520,80	10.703,70	17.357,37	26.079,52	37.974,14
Inversion Inicial						
Préstamo Bancario		-4.562,80	-4.986,87	-5.450,33	-	-
Inversion Accionistas		-	-	3.536,67	3.536,67	3.536,67
Total Inversion Inicial		4.562,80	4.986,87	8.987,00	3.536,67	3.536,67
FLUJO NETO DE EFECTIVO		-4.042,00	1.674,83	10.045,20	32.588,06	67.025,53

Elaborado por: Las autoras 2018

El flujo muestra valores favorables a partir del segundo año, por lo que el primer año muestra valores de flujo de efectivo, debido a que los egresos superan los ingresos.

Tabla 65 Valores a Pagar a los Accionistas

Valores por pagar a los Accionistas						
Capitalización	Valor	Años				
		2018	2019	2020	2021	2022
Accionista 1 Aporte	5.305,00	0	-	1.768,33	1.768,33	1.768,33
Accionista 2 Aporte	5.305,00	0	-	1.768,33	1.768,33	1.768,33
Total		-		3.536,67	3.536,67	3.536,67

Elaborado por: Las autoras 2018

5.11.1 Punto de equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio se debe clasificar por dos categorías: Costos Fijos y Costos Variables:

Tabla 66 Punto Equilibrio detalle de Costos Fijos

	Costos fijos				
	2018	2019	2020	2021	2022
Remuneraciones	\$31.032,00	\$32.031,23	\$33.062,64	\$34.127,25	\$35.226,15
Beneficios Sociales	\$7.807,39	\$11.759,19	\$12.137,83	\$12.528,67	\$12.932,09
Alquiler por Alicuotas	\$13.200,00	\$14.520,00	\$15.972,00	\$17.569,20	\$19.326,12
Depreciación	\$2.241,77	\$2.241,77	\$2.241,77	\$974,87	\$974,87
Gastos de Interés de Préstamo	\$1.154,46	\$730,38	\$266,92	\$0,00	\$0,00
Totales	\$55.435,62	\$61.282,57	\$63.681,16	\$65.199,99	\$68.459,24

Elaborado por: Las autoras 2018

Tabla 67 Punto Equilibrio detalle de Costos Variable

	Costos Variables				
	2018	2019	2020	2021	2022
Suministros	\$660,20	\$726,22	\$798,84	\$878,73	\$966,60
Servicios Básicos	\$1.200,00	\$1.320,00	\$1.452,00	\$1.597,20	\$1.756,92
Servicios de Telecomunicaciones	\$192,00	\$211,20	\$232,32	\$255,55	\$281,11
Reparación y Mantenimiento	\$1.080,00	\$1.188,00	\$1.306,80	\$1.437,48	\$1.581,23
Insumos de Limpieza	\$600,00	\$660,00	\$726,00	\$798,60	\$878,46
Gastos de Marketing	\$4.420,00	\$2.890,00	\$4.340,00	\$2.940,00	\$4.340,00
Servicios de Telecomunicaciones	\$768,00	\$844,80	\$929,28	\$1.022,21	\$1.124,43
Insumos de Cafetería	\$960,00	\$1.056,00	\$1.161,60	\$1.277,76	\$1.405,54
Totales	\$9.880,20	\$8.896,22	\$10.946,84	\$10.207,53	\$12.334,28

Elaborado por: Las autoras 2018

La fórmula para determinar el punto de equilibrio es:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{(1 - \text{Costos Variables/Ventas})}$$

Tabla 68 Punto de Equilibrio

Conceptos	Punto de Equilibrio				
	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	\$69.840,00	\$84.360,00	\$99.960,00	\$117.480,00	\$142.800,00
Costos Fijos	\$55.435,62	\$61.282,57	\$63.681,16	\$65.199,99	\$68.459,24
Costos Variables	\$9.880,20	\$8.896,22	\$10.946,84	\$10.207,53	\$12.334,28
Costos Totales	\$65.315,82	\$70.178,79	\$74.628,00	\$75.407,52	\$80.793,52
Punto de equilibrio \$	\$64.570,32	\$68.507,00	\$71.512,67	\$71.404,11	\$74.931,40
Punto de equilibrio %	92%	81%	72%	61%	52%

Elaborado por: Las autoras 2018

La empresa “Soluciones Colaborativas S.A. para mantenerse en equilibrio (ni ganar ni perder) debe vender \$64,570.35 en unidades monetarias representado por el 92% de la producción total.

En el transcurso de los años el porcentaje va disminuyendo debido al incremento en sus costos de venta.

5.11.2 Costo del Capital Promedio Ponderado

Para determinar el costo capital de los propietarios fue tomada del modelo (CAPM) modelo de valoración de los activos de capital; cuya fórmula se detalla a continuación:

$$R_i = R_f + \beta(R_m - R_f) + \text{Riesgo País}$$

En dónde:

R_i = Tasa de retorno esperada para la inversión i ?

R_f = Tasa de retorno de inversión libre de riesgo: Bonos Tesos de Estados Unidos 2,92%

β = Beta de inversión: 1,64 (Industria servicios)

R_m = Retorno esperado del mercado: 9,5%

Riesgo País = 697 puntos que representan 6,97%

$$R_i = R_f + \beta(R_m - R_f) + \text{Riesgo País}$$

$$R_i = 2,92 + 1,64(9,5 - 2,92) + 6,97$$

$$R_i = 20,68\%$$

Tabla 69 Tasa Aceptable de Rendimiento (TMAR)

Tasa Aceptable de Rendimiento (TMAR)

Accionistas	Inversión	%
11410	26410	0,43

Composición del Capital			
		%	Ponderación
Propietario	20,68	0,43	8,93
Prestamo	11,83	0,56	6,67
TMAR		1	15,61

Elaborado por: Las autoras 2018

La Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) es de 15,61 esta tasa se usa como referencia para determinar si el proyecto le puede generar ganancias o no.

De los resultados de la TMAR se calcula el VAN con la siguiente fórmula:

5.11.3 Valor Actual Neto - VAN

$$VAN = \frac{f_1}{(1+i)^{n_1}} + \frac{f_2}{(1+i)^{n_2}} + \frac{f_3}{(1+i)^{n_3}} + \frac{f_4}{(1+i)^{n_4}} + \frac{f_5}{(1+i)^{n_5}} - IO$$

$$VAN = \frac{-\$ 4.042,00}{(1+0,1561)^1} + \frac{\$ 1.674,83}{(1+0,1561)^2} + \frac{\$ 10.045,20}{(1+0,1561)^3} + \frac{\$ 32.588,06}{(1+0,1561)^4} + \frac{\$ 67.025,53}{(1+0,1561)^5} - \$ 26.410,00$$

$$VAN = \frac{-\$ 4.042,00}{1,1561} + \frac{\$ 1.674,83}{1,33656721} + \frac{\$ 10.045,20}{1,5452054} + \frac{\$ 32.588,06}{1,786411907} + \frac{\$ 67.025,53}{2,065270806} - \$ 26.410,00$$

$$VAN = (\$ 3.496,24) + \$ 1.253,08 + \$ 6.500,89 + \$ 18.242,18 + \$ 32.453,63 - \$ 26.410,00$$

VAN= \$28.543,54

5.11.4 Tasa de Rentabilidad Interna (TIR)

Corresponde a la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero.

$$VAN = \frac{f_1}{(1+i)^{n_1}} + \frac{f_2}{(1+i)^{n_2}} + \frac{f_3}{(1+i)^{n_3}} + \frac{f_4}{(1+i)^{n_4}} + \frac{f_5}{(1+i)^{n_5}} - IO$$

$$0 = \frac{-\$ 3.496,24}{(1+i)^1} + \frac{\$ 1.253,08}{(1+i)^2} + \frac{\$ 6.500,89}{(1+i)^3} + \frac{\$ 18.242,18}{(1+i)^4} + \frac{\$ 32.453,63}{(1+i)^5} - \$ 26.410,00$$

$$TIR = 17,11\% > 11,83\%$$

TIR= 17%

La TIR arroja un valor del 17%, indicando que el proyecto es viable ya que generará un mayor rendimiento que la tasa de descuento utilizada.

5.11.5 Periodo de Recuperación

Periodo de recuperación también llamado **Payback**: Es el tiempo transcurrido que sirve para evaluar la inversión inicial del proyecto, sirve para tomar decisiones los inversionistas, en participar o no en el proyecto.

Tabla 70 Payback

Payback			
Años	Inversión	Flujo de caja	Saldo Acumulado
0	-26410,00		-26410,00
1		-4042,00	-30452,00
2		1674,83	-28777,17
3		10045,20	-18731,97
4		32588,06	13856,09
5		67025,53	80881,62

Elaborado por: Las autoras 2018

$$\text{PAYBACK} = \frac{\text{Año Ultimo Flujo Acumulado Negativo}}{\text{Ultimo Flujo Acumulado Negativo}} = \frac{\text{Flujo No Acumulado del año siguiente}}{\text{Flujo No Acumulado del año siguiente}}$$

$$\text{PAYBACK} = \frac{3}{\frac{18731,97}{32588,06}}$$

$$\text{PAYBACK} = 3,574810812$$

$$\text{PAYBACK} = 6,89772984$$

PR= La inversión se recupera en el lapso de 3 años 6 meses.

5.12 Conclusión

Al terminar está propuesta del plan de negocios para la creación de servicios coworking dirigido a los emprendedores y profesionales independientes, el mismo que se encuentra situado en el moderno edificio River Plaza, en el Km 13.5 de la Av. León Febres Cordero en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule, perteneciente a la provincia del Guayas, año 2018. Se concluye lo siguiente:

- Que el sector reúne las características necesarias para implementar la empresa Soluciones Colaborativas S.A, debido al crecimiento poblacional, inmobiliaria, comercial y ubicación estratégica con alto porcentaje de profesionales y emprendedores que se encuentran alquilando una oficina a costos elevados o a su vez trabajan de manera informal ya sea dentro de sus hogares, bibliotecas, centros comerciales que de una u otra manera resta formalidad y desconfianza hacia el cliente.
- Actualmente en la Parroquia Urbana Satélite La Aurora del Cantón Daule, no existe un espacio que brinde servicios de coworking, el mismo que surge como oportunidad la creación de la misma, al existir la necesidad se considera que la propuesta es precisa para ponerla en marcha, y satisfacer las necesidades de las personas.
- Se realizó un estudio de mercado para identificar la factibilidad de la creación de la empresa Soluciones Colaborativas S.A, mediante la entrevista y la encuesta.
- La entrevista fue elaborada específicamente para dueños, gerentes, de las empresas coworking (Terminal Cowork, Central Worklab, Plataforma coworking) para conocer los tipos de cliente que acude con frecuencia a la empresa, ¿Qué precios pagan por el servicio? ¿Qué beneficios obtienen?. Con la misma finalidad de conocer a fondo sobre clientes objetivos y sobre todo estudiar las posibles competencias, que se encuentran en la ciudad de Guayaquil, la misma que aporta para la respectiva encuesta.
- Se efectuaron 104 encuesta a estudiantes de niveles superior, docentes de universidades de dicho cantón, y a dueños de negocios (emprendedores, freelancers), entre otros. Con el fin de conocer cuál sería los clientes objetivos.

- Quienes apuestan a este nuevo sistema de trabajo denominado coworking, por lo general son los Millennials, personas autónomas, profesionales que trabajan por cuenta propia (freelancers, emprendedores, start-ups o pequeñas empresas), o a su vez cualquier profesión que solo requiera una computadora y áreas aplicadas con la tecnologías, marketing y ventas.
- Lo importante de estos espacios coworking es fomentar redes de contacto (Networking) entre profesionales con diferentes habilidades, en el cuál ayudan a generar oportunidades de negocio como laborales; y así mejor la calidad de trabajo.
- Desde el punto de vista financiero, el Estado de Resultado muestra que la empresa obtuvo una pérdida el primer año **-1.720,99** debido a los costos de iniciación, pero en los siguientes años, se pudo obtener utilidades.
- El flujo neto de efectivo fue positivo a partir del segundo año, mostrando la recuperación de la empresa, luego de la inversión inicial.
- Se demuestra que el proyecto es factible y viable, considerando el VAN - valor actual de flujo ejecutivo de como respuesta el valor positivo \$\$28.162,66.
- Con una TIR- tasa interna de rentabilidad superior **17%** a la tasa de descuento, por lo que muestra un alto nivel de rentabilidad, con una tasa de retorno muy atractiva en el mercado y para el negocio.
- El tiempo que se recuperará la inversión será de un lapso 3 años 6 meses.

5.13 Recomendación

Se recomienda las siguientes acciones:

- Hacer constante publicidad (estrategias de marketing) a los habitantes de la Parroquia Urbana Satélite la Aurora del Cantón Daule, para lograr posesionarse en el mercado y desde luego captar clientes.
- Es importante realizar evaluaciones mensuales a los coworkers y hacerle un seguimiento a sus proyectos, para así poder responder a las necesidades que tengan.
- Las charlas y talleres de forma gratuita dirigido al personal interesado que se encuentren situada en la Parroquia Urbana Satélite la Aurora perteneciente al cantón Daule, los mismo, deberán ser seguidoras a las redes sociales, y registrarse en la página de la empresa Soluciones Colaborativas S.A
- Mantener los precios de las membresías que se brindarán para conseguir a los clientes potenciales.
- Estudiar las necesidades de los clientes Habituales y no Habituales, incentivándolos y satisfaciéndolos, realizando la Estrategia de fidelización.
- Atención personalizada para cada coworkers.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central del Ecuador. (Septiembre de 2018). *Tasas de interés*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Barzola Barahona , M. (25 de Junio de 2014). *Inmobiliaria Nelros*. Obtenido de Inmobiliaria Nelros: file:///C:/Users/katherine/Documents/31678_pasantia_634.pdf
- ESPOL / GEM. (08 de Junio de 2015). *Emprendimiento Ecuatoriano*. Obtenido de El Telegrafo: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-emprendimiento-ecuatoriano-es-2-2-superior-al-promedio-en-america-latina>
- GAD Ilustre Municipalidad del cantón Daule. (2011). *GAD Ilustre Municipalidad del cantón Daule*.
- Kotler & Armstrong. (2007). *Marketing*. Mexico: Décimo primera edición .
- Mauricio Arboleda. (27 de Agosto de 2017). *Emprendimiento en el Ecuador 2017*. Obtenido de <http://www.hablemosdemarcas.com/emprendimiento-ecuador-2017/>
- Salcedo Hidalgo, M. J. (2012). *UTE Universidad Tecnológica Equinoccial*. Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/8925/1/48118_1.pdf
- Agrocalidad. (20 de 09 de 2017). *Agrocalidad*. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec>
- Aldo Arellano. (16 de marzo de 2016). El coworking despunta como opción para emprendedores. (E. Universo, Ed.) *El coworking despunta como opción para emprendedores*.
- Almeida, V. (15 de Noviembre de 2011). *Base de Datos – Censo de Población y Vivienda*. Obtenido de INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos): <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/base-de-datos-censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- Arellano Aldo. (2016). Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2016/03/16/nota/5467563/coworking-despunta-como-opcion-emprendedores>
- Arévalo Michelle . (2016). Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2016/03/16/nota/5467563/coworking-despunta-como-opcion-emprendedores>
- Arias Fidias. (2006). *El Proyecto de investigación*. 6ta Edición.
- Asociación de investigación de emprendimiento global. (s.f.). Obtenido de <https://www.gemconsortium.org/>

- Baca, G. (2001). *Evaluación de proyectos* (4 ed.). Mexico, D.F.: McGraw-Hill/Interamerica Editores, S.A de C.V.
- Baca, G. (2013). *Evaluación de proyectos* (Septima ed.). Mexico, D. F.: McGraw-Hill.
- Banco Central del Ecuador. (Agosto de 2017). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Basantes, M. (22 de 06 de 2014). *T-UCSG-PRE-ECO-GES-100 TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNAACIONAL*. Obtenido de Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/1959/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-100.pdf>
- Benemérito cuerpo de bomberos de Guayaquil. (2016). *Obtención de la tasa de servicio contra incendios por primera vez*. Guayaquil.
- Best Roger. (2007). Marketing Estratégico. En *Best Roger J.* (pág. 544). Madrid: 4 ta edición.
- Best, J. (2007). *Marketing estratégico*. Madrid: Pearson/ Prentice Hall.
- Bravo, M. (22 de 06 de 2014). *T-UCSG-PRE-ECO-GES-100 TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNAACIONAL*. Obtenido de Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/1959/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-100.pdf>
- Buenos Negocios. (16 de Abril de 2013). *Profesionales independientes*. Obtenido de buenosnegocios.com: <http://www.buenosnegocios.com/notas/343-profesionales-independientes>
- Business Insider . (11 de 12 de 2015). *Conozca 9 trabajos que puede realizar de forma independiente*. Obtenido de Business Insider : <https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/conozca-9-trabajos-que-puede-realizar-de-forma-independiente>
- Cajal Alberto. (s.f). *Investigación de Campo: Características, Tipos, Técnicas y Etapas*. Obtenido de lifeder.com.
- Cálculo del tamaño de una muestra 1* (2015). [Película].
- Cárdenas Daniel & Seminario ivette . (2016). Obtenido de Espol: <http://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/36361/D-P12861.pdf?sequence=-1&isAllowed=y>

Carlos Zuñiga, J. (s.f.). *Dirección de Registro Insumos Pecuarios*. Obtenido de Agrocalidad/Agencia ecuatoriana de aseguramiento de la calidad del Agro: <http://www.agrocalidad.gob.ec/registro-de-insumos-pecuarios/>

Chacha, L. (12 de 01 de 2015). *OK%20TESIS%20LOURDE%20GUAMAN%20CHACHA%20LISTO%20PARA%20SUSTENTAR PROYECTO DE INVESTIGACION*. Obtenido de Institucional de la Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7580/1/OK%20TESIS%20LOURDE%20GUAMAN%20CHACHA%20LISTO%20PARA%20SUSTENTAR.pdf>

CRUZ, K. G. (03 de 12 de 2013). *CREACIÓN%20DE%20MICROEMPRESA%20DE%20SERVICIOS%20PARA%20CANINOS%20DIRIGIDOS%20A%20TURISTAS%20EN%20EL%20CANTÓN%20LA%20LIBERTAD,%20%20PROVINCIA%20DE%20S TRABAJO DE TITULACION*. Obtenido de Universidad Estatal Península de Santa Elena: <http://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/1249/1/CREACI%C3%93N%20DE%20MICROEMPRESA%20DE%20SERVICIOS%20PARA%20CANINOS%20DIRIGIDOS%20A%20TURISTAS%20EN%20EL%20CANT%C3%93N%20LA%20LIBERTAD,%20%20PROVINCIA%20DE%20S.pdf>

Dr. Gabriel Rovayo Vera. (Enero de 2011). *Perspectiva. IDE Bussines School*, 1.

ecuavisa. (Martes de Octubre de 2016). *Coworking, la nueva tendencia de los emprendedores*. Obtenido de <http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/nacional/202361-coworking-nueva-tendencia-emprendedores>

Ecuavisa. (Martes de Octubre de 2016). *Coworking, la nueva tendencia de los emprendedores*. Obtenido de <http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/nacional/202361-coworking-nueva-tendencia-emprendedores>

ECUAVISA. (14 de Junio de 2017). *El monto promedio para iniciar un emprendimiento en Ecuador es \$ 2.000*. Obtenido de <http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/nacional/285671-monto-promedio-iniciar-emprendimiento-ecuador-2000>

El Comercio. (14 de Marzo de 2014). Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador/boom-inmobiliario-cambio-a-aurora.html>

El Telégrafo. (08 de Junio de 2016). *El emprendimiento ecuatoriano es 2.2 puntos superior al promedio en América Latina*. Obtenido de

<https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-emprendimiento-ecuatoriano-es-2-2-superior-al-promedio-en-america-latina>

El Telegrafo. (13 de Agosto de 2017). *Los coworking generan espacios donde la innovación es requisito*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/septimo-dia/51/los-coworking-generan-espacios-donde-la-innovacion-es-requisito>

El Telégrafo. (2018). Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/tecnologia/1/panal-coworking-brad-neuberg-sky-building>

eldiario.es. (20 de diciembre de 2013). Obtenido de https://www.eldiario.es/turing/coworking-ventajas-desventajas_0_208929234.html

Emprendedores. (26 de junio de 2015). Obtenido de <http://www.emprendedores.es/gestion/coworking-compartir-oficina>.

Flóres, J. (2012). *Plan de negocio para pequeñas empresas*. Bogotá: Transversal 42 No. 4 B-83.

GAD Ilustre Municipalidad del cantón Daule. (2015). *GAD Ilustre Municipalidad del cantón Daule*.

Galindo R., C. J. (2011). *Capítulo 1. Marco Teórico: Histórico, referencial y conceptual*. Bogota: Transv.42 # 4 B-83. Recuperado el Agosto de 2016

Galindo, R. (2011). *Formulación y evaluación de Planes de Negocio*. Bogota: Ediciones de la U Transv.42 # 4 B-83. Recuperado el Septiembre de 2016

GEM. (2016). *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR*. (V. L.-G.-X.-A. Samaniego, Productor) Obtenido de <http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>

Gispert, C., & Gay, J. (1996). *Oceano uno color*. Barcelona: MCMXCVI OCEANO GRUPO EDITORIAL,S.A.

Google. (s.f). *Benemérito cuerpo de bomberos de Guayaquil*. Obtenido de https://www.google.com.ec/search?q=benemerito+cuerpo+de+bomberos+en+guayaquil&biw=1242&bih=606&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwi5s6HivY_PAhVDbT4KHRTxALEQ_AUIBygC#imgsrc=NCdHJdmqvhoVsM%3A

Google. (s.f). *Entrenadores caninos, Ecuador en Google*. Obtenido de <http://www.guimun.com/ecuador/negocios/4519/entrenadores-de-perros-entrenadores-caninos-entrenadores-de-canes>

Google. (s.f). *Formulario del RUC, Ecuador en Google*. Obtenido de <http://www.elmercurio.com.ec/wp-content/uploads/2013/09/1-6b.jpg>

- Google. (s.f). *Logo de Centro-de-entrenamiento-canino J.C, Ecuador en Google*. Obtenido de <http://images.doplim.ec/2014/10/05/65431fcccb6002-centro-de-entrenamiento-canino-jc-k-9-442526.jpg>
- Google. (s.f). *Logo_Esadcan, Ecuador en Google*. Obtenido de http://www.esadcan.com/images/Logo_Edsacan.jpg
- Google. (s.f). *Mapa de Guayaquil, Ecuador en Google maps*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/@-2.0589971,-79.9097167,14z>
- Google. (s.f). *Maps, Ecuador en Google*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/@-2.0657491,-79.9071311,2077m/data=!3m1!1e3>
- Google. (s.f). *Maps, Ecuador en Google*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/Mucho+Lote+2+Urbanizacion+Victoria+Club/@-2.0696734,-79.8974504,16z/data=!4m5!3m4!1s0x902d126709c0b701:0xd0cd834af963c324!8m2!3d-2.0660322!4d-79.8969743>
- Google. (s.f). *Ruc, Ecuador en Google*. Obtenido de <http://2.bp.blogspot.com/-I-Q4IGjwgA4/Uth4aY2F-LI/AAAAAAAAAKM/T7Wwe8CNdVY/s1600/sri.jpg>
- Guamán, L. (12 de 01 de 2015). *OK%20TESIS%20LOURDE%20GUAMAN%20CHACHA%20LISTO%20PARA%20SUSTENTAR PROYECTO DE INVESTIGACION*. Obtenido de Institucional de la Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7580/1/OK%20TESIS%20LOURDE%20GUAMAN%20CHACHA%20LISTO%20PARA%20SUSTENTAR.pdf>
- Hernandez Sampieri Roberto. (2014). *Metodología de la Investigación*. 6ta Edición.
- Hernández, Fernández & Baptista. (1 de 12 de 2012). Obtenido de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2012/12/disenos-no-experimentales-segun.html>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGRAW-HILL.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). Mexico D.F: Mc Graw-Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (1998). *Metodología de la investigación* (Segunda ed.). México, D. F.: McGRAW-HILL.
- IMPAQTO. (13 de agosto de 2017). Los coworking generan espacios donde la innovacion es requisito. *el telegrafo*.

- INEC . (Marzo de 2018). *Encuesta Nacional de Empleo*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2018/Marzo-2018/032018_Presentacion_M_Laboral.pdf
- INEC. (2010). *Instituto Nacional de Estadística y Censos*. Obtenido de Actividades Profesionales científicas: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/>
- INEC. (Marzo de 2018). *ENCUESTA NACIONAL DE EMPLEO*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y censo: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2018/Marzo-2018/032018_Presentacion_M_Laboral.pdf
- Inec: Tamaño promedio del hogar ecuatoriano es de 3.9 personas*. (3 de Mayo de 2013). Obtenido de lahora: http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101501635/-1/Inec%3A_Tama%C3%B1o_promedio_del_hogar_ecuatoriano_es_de_3.9_personas.html#.WCysl97IU
- koontz Harold, Weihrich Heinz, Cannice Mark. (2012). *Administración Una Perspectiva Global y Empresarial*. En *Administración Una Perspectiva Global y Empresarial* (pág. 682). Mexico: 14^o Edición.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. Mexico: Pearson.
- Kotler, Philip y Keller, Kevin. (2012). *Mezcla de Marketing Kotler Keller*. En P. y. Kotler, *Mezcla de Marketing Kotler Keller* (pág. 808). Mexico: 14 Edición.
- La Aurora. (s.f.). *La Aurora*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/La+Aurora/@-2.0164877,-79.9337717,13z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x902d1235e41598c3:0xe01a64c5da7c307!8m2!3d-2.0518903!4d-79.8793833>
- La AURORA. (s.f.). *Ubicación del sector*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/La+Aurora/@-2.0152925,-79.9723005,11.97z/data=!4m5!3m4!1s0x902d1235e41598c3:0xe01a64c5da7c307!8m2!3d-2.0518903!4d-79.8793833>
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeña, X., Samaniego, A., & Zambrano, J. (2016). *ESPAE*. Obtenido de *ESPAE*: <http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>
- Lawrence, G., & Chad, Z. (2012). *Principios de administración financiera* (Decima Segunda Edición ed.). Mexico D.F: Perarson.

- Lin, Marchal, & Wathen. (2012). *Estadística aplicada a los negocios y la economía*. Mexico, D.F.: McGraw-Hill.
- Lopez Montece, K. (16 de OCTUBRE de 2016). *FICHA DE REQUISITOS SERVICIO DE RENTAS INTERNAS*. Obtenido de SRI: file:///C:/Users/katherine/Downloads/RUC-FICHA%20REQUISITOS%20IDENTIFICACION%20Y%20UBICACION%20.pdf
- López, K. (2016). *Solicitud de estadísticas de vacunaciones en perros de Guayaquil*. Guayaquil.
- Lopez, K. (s.f.). *Encuesta en el sector norte en la vía terminal terrestre pascuales*. Guayaquil.
- Malhotra Naresh K. (2008). Investigación de Mercados. En M. N. K, *Investigación de Mercados* (pág. 920). Mexico: 5ta Edición.
- Mena Pérez, R. P. (08 de 2013). *Espe*. Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/7144/1/T-ESPE-047345.pdf>
- Ministerio de Salud Pública. (2016). *Estadísticas sobre perros en la ciudad de Guayaquil en vacunaciones*. Guayaquil.
- MOROCHO, S. I. (02 de 12 de 2010). *1585_2010_CEE_SSAMANIEGO_01 TRABAJO DE INVESTIGACION QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO PARA EL TITULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACION DE EMPRESA CON MENCIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES*. Obtenido de Universidad ecotec: http://www.ecotec.edu.ec/documentacion%5Cinvestigaciones%5Cestudiantes%5Ctrabajos_de_grado/1585_2010_CEE_SSAMANIEGO_01.pdf
- Municipalidad de Guayaquil. (2016). *Instructivo para la obtención de la tasa de habilitación por primera vez*. Guayaquil.
- Municipalidad de Guayaquil. (2016). *Obtención de la clave Municipal*. Guayaquil.
- Municipalidad de Guayaquil. (2016). *Obtención de Registro y Pago del Impuesto de la Patente Municipal*. Guayaquil.
- O.C. Ferrell, M. D. (2012). *Estrategia-de-Marketing*. D.F.Mexico: Compañía de cengage learning. Obtenido de <file:///G:/libros%20de%20administración%20y%20Metodología%20para%20tesis/Estrategia-de-Marketing.pdf>
- Panal coworking. (s.f.). Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/Panal+Coworking+%7C+Del+Portal/@-2.1393285,-79.8653845,15z/data=!4m5!3m4!1s0x0:0x871904fcc290da59!8m2!3d-2.1393285!4d-79.8653845>

- Robbins & Coulter. (2010). *Principios de Administracion*. Mexico: 12° Edision.
- Salinas S, J., Gándara M, J., & Alonso S, A. (2012). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España, S.L. Obtenido de file:///G:/libros%20de%20administración%20y%20Metodología%20para%20tesis/Empresa%20e%20iniciativa%20emprededora%20McGraw-Hill%202013.pdf
- Samaniego M, S. (02 de 12 de 2010). *1585_2010_CEE_SSAMANIEGO_01 TRABAJO DE INVESTIGACION QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO PARA EL TITULO DE INGENIERO EN ADMINISTACION DE EMPRESA CON MENCIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES*. Obtenido de Universidad ecotec: http://www.ecotec.edu.ec/documentacion%5Cinvestigaciones%5Cestudiantes%5Ctrabajos_de_grado/1585_2010_CEE_SSAMANIEGO_01.pdf
- Sande Jose. (2010). *Empresa e iniciativa emprendedora*. En J. Sande.
- Sandoval Alfredo. (2015). *Planeacion Estrategica*. Obtenido de <http://slideplayer.es/slide/3497085/>
- Senplades. (2017). *Secretaria Nacional de Planificacion y Desarrollo*. Obtenido de Censo Población y Vivienda, 2010, INEC: <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/11/Agenda-zona-5.pdf>
- Somos LaJoya. (2 de Marzo de 2017). *Daule, el cantón que más crece*. Obtenido de <http://www.lajoya.ec/blog-la-joya/hogar/daule-el-canton-que-mas-crece/>
- Stanton, Etzel, Walker. (s.f.). En F. d. Marketing. Décima Cuarta edición .
- Stephen, R., & Coulter, M. (2010). *Administración*. Mexico: Pearson.
- Telegrafo, E. (13 de Agosto de 2017). Los coworking generan espacios donde la innovación es requisito.
- Uribe, J. A. (2012). Plan de negocio para pequeñas empresas. En J. A. Uribe, *Plan de negocio para pequeñas empresas* (págs. 98- 99). Bogotá: Transversal 42 No. 4 B-83.
- USAID. (2009). Plan de Negocios. En K. W. Villarán.
- Vásquez Veronica & Martinez Maria. (2016). Obtenido de Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/17323/1/TESIS%20FINAL%20CPA%20%20V%20C%20SQUEZ%20JUMBO%20Y%20%20MART%20C%20DNEZ%20CASTRO.pdf>
- Weinberger, K. (06 de 2009). *portaldoc204_3.pdf?deabb46c839de113c6d8480121a62efa Plan de Negocios*. Obtenido de Consejo Hondureño de la Empresa Privada.: http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc204_3.pdf?deabb46c839de113c6d8480121a62efa

Wilson Araque . (Enero de 2015). Emprendimiento en Ecuador. *Corebusiness Ekos*, 73.
Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/1133.pdf>

Zambrano Santana Dolores . (Septiembre de 2016). Obtenido de Universidad De Guayaquil:
<file:///G:/tesis/referencias%20de%20tesis/Tesis%20HellenZambrano%2026Sept2016.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. Formato de entrevista



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

La presente entrevista tiene como propósito conocer lo distintos perfiles (clientes) que acuden a un coworking, las oportunidades y necesidades que tienen en el momento de emprender, con la finalidad de recolectar información para el proyecto de titulación, con el presente tema: **“Plan de negocio para la creación de una empresa de Servicio Coworking”**.

Nombre del Coworking:

Fecha:

Dirección:

Entrevistado:

Cargo:

1. ¿Cuánto Tiempo tiene en el mercado?

2. ¿Mencione los segmentos de mercados (perfiles) que por lo general acuden a esta empresa?

3. ¿Cuál es el aproximado mensual de clientes que acuden a esta empresa?

4. ¿Cuál es el aproximado de clientes frecuente que tiene la empresa?

5. ¿Qué beneficios ofrece a los coworkers?

6. ¿En base a su trayectoria cuales son los principales problemas que enfrenta un coworker?

7. ¿Cómo se debe evitar que el cliente no busque alternativas competitivas?

8. Considera Ud. que el coworking es rentable ¿cómo hacer para que sea rentable?

9. ¿Existe la cultura del trabajo colaborativo coworking entre los pobladores de esta ciudad?

10. ¿Cuál es la aceptación del mercado de este tipo de servicio?

11. ¿Quiénes son los que más demandan este tipo de servicios?

12. ¿Quiénes son los que se encuentran más satisfechos en este tipo de servicio?

13. ¿Quiénes son los que no encontraron una solución en este tipo de servicio?

14. Las personas que no continuaron, ¿Que desventajas han encontrado en el servicio?

15. ¿Para Ud. quien es su competencia?, ¿quién es más fuerte, lo tiene identificado?

16. Cree que el coworking tendrá una demanda futura atractiva como para continuar en el negocio ¿por qué?

17. Para establecer un coworking como negocio, hay que analizar el sector o ubicación? ¿cómo evaluar un sector que tenga un potencial para colocar un coworking?

Anexo 2 Datos de la entrevista

Datos de la entrevista				
Nombre de empresa	Entrevistado	Cargo	Dirección	Teléfono
Central Worklab	Srta. Laura Monge Sr. Segundo	Administradora	Plaza Dañin y AV. De las América Av. De las Américas 128 y Abel	0989722512
Terminal Cowork	Cercado	Co- fundador Administradora de	Romero Castillo	-----
Plataforma Coworking	Srta. Génesis Puig	Operaciones de Plataforma Coworking	Torres del Norte, Edificio B	0999695002

Anexo 3. Formato de la encuesta



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

La presente encuesta está dirigida a profesionales independientes y jóvenes emprendedores, la misma que tiene como propósito conocer sus necesidades en el ámbito laboral, con la finalidad de recolectar información para el proyecto de titulación “**Plan de negocio para la creación de una empresa de Servicio Coworking**”.

MARQUE SU RESPUESTA CON UNA (X)

1. Género:

Masculino
Femenino

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

2. ¿En qué rango de edad usted se encuentra?

18 – 22
23 – 27
28 – 32
33 – 37
38 – 42

<input type="checkbox"/>

3. ¿Cuál es su nivel de preparación académica?

Bachiller
Estudiante Universitario
Titulo Superior
Otros

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

4. ¿De qué manera usted desarrolla sus actividades laborales?

Forma dependiente
Forma independiente

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

5. ¿En qué lugar realiza con frecuencia sus actividades laborales?

Casa
Oficina alquilada
Oficina propia
Otros

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

6. ¿Cuenta con un espacio completamente equipado y cómodo para realizar sus actividades laborales?

Si
No

7. Tiene conocimiento sobre los espacios cooperativos denominados coworking?

Si
No

8. ¿Alguna vez ha usado los servicios de coworking?

Si
No

9. ¿Estaría dispuesto a hacer uso de este tipo de servicio bajo modalidad coworking?

Si
No

10. ¿En relación a sus labores realizadas? ¿De qué manera haría uso de este tipo de servicio?

Diario
Semanal
Mensual

11. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por este servicio?

Día	<input type="checkbox"/>	\$10	<input type="checkbox"/>	\$15	<input type="checkbox"/>	\$20	<input type="checkbox"/>
Semanal	<input type="checkbox"/>	\$50	<input type="checkbox"/>	\$60	<input type="checkbox"/>	\$80	<input type="checkbox"/>
Mensual	<input type="checkbox"/>	\$150	<input type="checkbox"/>	\$250	<input type="checkbox"/>	\$450	<input type="checkbox"/>

12. ¿Porque medio considera que se debería realizar la cancelación del servicio?

Efectivo
Tarjeta de crédito
Deposito bancaria

Anexo 4. Indicador Riesgo País enero- diciembre 2018

Seleccione otro indicador	
Seleccione otro indicador	
Inflación Anual (Marzo-2018/Marzo-2017)	
*Tasa de interés activa (Abril - 2018)	
*Tasa de interés pasiva (Abril - 2018)	
Tasa de Desempleo Urbano a Diciembre-2017	
Deuda Externa Pública como % del PIB (Diciembre 2015)	
Inflación Mensual (Marzo-2018)	

Indice Dow Jones (08-Nov-2018)	
Barril Petróleo (WTI 08-Nov-18)	
Riesgo País 08-Nov-2018	

Consulta generada desde Enero-01-2018 hasta Diciembre-31- 2018 312 registros encontrados	
FECHA	VALOR
Noviembre-08-2018	697.00
Noviembre-07-2018	686.00
Noviembre-06-2018	682.00
Noviembre-05-2018	678.00
Noviembre-04-2018	681.00
Noviembre-03-2018	681.00
Noviembre-02-2018	681.00
Noviembre-01-2018	694.00
Octubre-31-2018	722.00
Octubre-30-2018	715.00
Octubre-29-2018	704.00
Octubre-28-2018	698.00
Octubre-27-2018	698.00
Octubre-26-2018	698.00
Octubre-25-2018	696.00
Octubre-24-2018	704.00
Octubre-23-2018	698.00
Octubre-22-2018	692.00
Octubre-21-2018	681.00
Octubre-20-2018	681.00
Octubre-19-2018	681.00
Octubre-18-2018	676.00
Octubre-17-2018	653.00

Fuente: Banco Central del Ecuador

https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

Anexo 5. Rentabilidad de Bonos de tesoros de E.E.U.U, durante 5 años

Fuente: <https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-5-year-bond-yield>



Anexo 6. Tasa de Rendimiento de la Industria (Servicios)

Fuente:

<http://www.ticbeat.com/empresa-b2b/las-industrias-con-mejor-y-peor-rendimiento-de-2017-infografia/>

Anexo 8. Instructivos de licencias obligatorias

ANEXO A			
	República del Ecuador		
INSTITUTO ECUATORIANO DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL - IEPI			
SOLICITUD DE LICENCIA OBLIGATORIA PARA USO PUBLICO NO COMERCIAL			
Señor Director Nacional de Propiedad Industrial del Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual Presente.-			
(P) Datos del Solicitante			
Nombre(s):			
Dirección:			
Ciudad:		E-mail:	
Teléfonos:		Fax:	
Nacionalidad del Solicitante:			
(R) Datos del Representante			
Representante		<input type="checkbox"/> O	Apoderado
Nombre:			
Dirección:			
Teléfono:		E-mail:	
Registro de poder N°:		Fax:	
(C) Solución			
De conformidad con el Art. 65 del Régimen Común de Propiedad Industrial, contenido en la Decisión No. 486 de la Comunidad Andina de Naciones, y del Decreto No. 118 emitido por la Presidencia de la República el 23 de octubre del 2009, solicito a usted, resolver someter a régimen de licencia obligatoria la patente que detallo a continuación			
Principio activo, producto a producirse o importarse bajo el Régimen de Licencias Obligatorias			
(M) Motivación			
En caso de que el solicitante considere que el espacio brindado en este formulario es insuficiente, sírvase adjuntar otra hoja donde conste la motivación que crea pertinente			

6 Datos del Titular de la Patente	
Nombre: _____	
Representante Legal: _____	
Domicilio para notificación: _____	
7 Características de la Licencia Obligatoria	
El infraescrito solicita la emisión de la licencia obligatoria, la que será para utilizada para la Importación <input type="checkbox"/> Producción <input type="checkbox"/>	
En caso de importación, indicar el país del cual se importará: _____	
Uso Público No Comercial <input type="checkbox"/>	
8 Declaraciones	
<p>Declaro que conozco que es su autoridad quien deberá establecer el alcance o extensión de la licencia obligatoria, especificando en particular, periodo por el cual se concede el objeto de la licencia, el monto y las condiciones de la compensación económica. De igual manera, declaro bajo juramento que me comprometo a pagar la regalía que se imponga.</p> <p>Declaro bajo juramento también que la producción y/o importación será destinada a abastecer principalmente el mercado interno y que me comprometo a utilizar la autorización, en el caso que se me conceda, de conformidad con lo establecido en la Resolución y en la legislación aplicable.</p>	
9 Abogado patrocinador	
Nombre:	_____
Casillero IEP:	<input type="checkbox"/> Quito <input type="checkbox"/> Guayaquil <input type="checkbox"/> Cuenca <input type="checkbox"/> Casillero judicial en Quito
Domicilio para notificaciones: _____	
10 Anexos	
<input type="checkbox"/> Comprobante pago tasa N° <input type="checkbox"/> Copia cédula ciudadanía para personas naturales <input type="checkbox"/> Poder <input type="checkbox"/> Nombramiento de representante legal <input type="checkbox"/> Copia del Ruc, o Rap <input type="checkbox"/> Declaración Juramentada	
_____ Firma Solicitante (s)	_____ Abogado patrocinador Matrícula: _____ E-mail: _____
<p>Los campos en los que se usen fechas, deberán especificarse en dd/mm/aaaa Formato único, PROHIBIDA SU ALTERACIÓN O MODIFICACIÓN En caso de alterarse o modificarse este FORMATO, no se aceptará a trámite la solicitud</p>	

Anexo 9. Fotos entrevista

Central worklab



Terminal cowork



Plataforma Coworking



Anexo 10 Visita a los coworking en la ciudad de Guayaquil

Visita a Invernadero



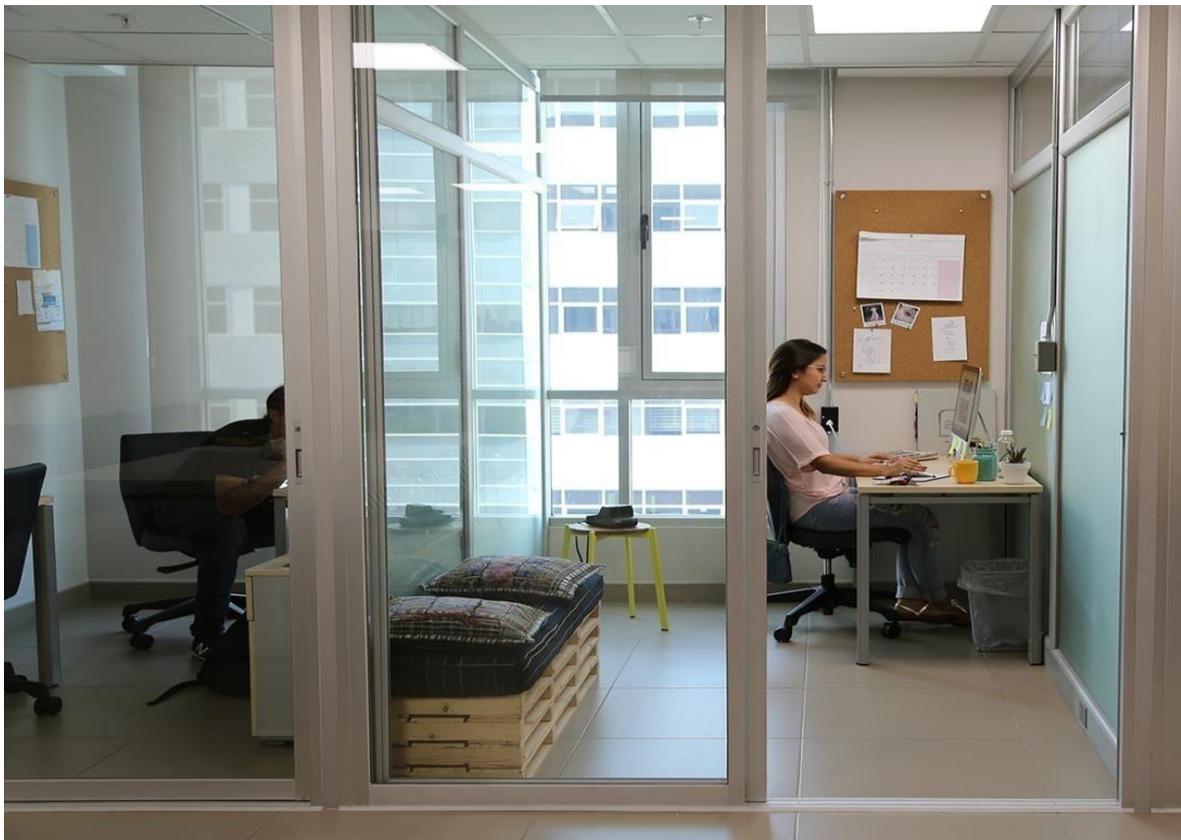
Visita a Inobis



Visita a I3lab – ESPOL



Visita a Panal Coworking





Anexo 11. Fotos encuesta Parroquia S atelite la Aurora





CREDITOS ECONOMICOS # 1701241 **COTIZACION** Pag.01/02

Fecha: 23/AUG/2018 Telfs.: Cel.: 0982287702
 Nombre: BARZOLA TORRES NARCISA LISBETH C.I.: 0940242761
 Dirección: NOBOL AV RIO AMAZONAS CASA D DOS PISOS C

Modelos	Cantidad	Descripción	PVP
SMCAS182IV3	1	AA KIT SPLIT INVERTER 18000BTU	\$1,312.47
L4150	1	IMPRES.MULTIF. EPSON TINTA/CON	\$569.62
20-C205LA	1	ALL IN ONE 19.5" Cel/4GB/1TB/	\$1,036.98
SUB-TOTAL			\$4,606.82
DESCUENTO			\$2,090.11
TOTAL'			\$2,362.64

¡El crédito más económico y las cuotas más chiquitas!

Regalos

Observaciones
EFFECTI

Almacén
9 DE OCTUBRE 2

Vendedor 0984770979
CAJAS MARGORET

Para hacerse acreedor de la promoción de Cuotas Gratis, debe cancelar PUNTUALMENTE todas y cada una de las cuotas de su Crédito.

TOTAL	PROMOCIÓN CUOTAS GRATIS	PRECIO NORMAL
(-) Cuota Inicial	1	1
(=) Saldo a financiar (1-2)	2	2
(+) Interés	3	3
(=) Saldo a financiar incluido intereses	4	4
CUOTAS	X	X
Número de cuotas gratis		
AHORRO EN DÓLARES POR CUOTAS GRATIS		
PRECIO FINAL A CRÉDITO	(2+3+4-6)	(2+3+4-6)
		\$2,362.64

*Precio afiliado al Club Comeprecios

PRECIOS INCLUYEN IVA - Ver condiciones de Crédito al reverso.

CREDITOS ECONOMICOS # 1701241 **COTIZACION** Pag.02/02

Fecha: 23/AUG/2018 Telfs.: Cel.: 0982287702
 Nombre: BARZOLA TORRES NARCISA LISBETH C.I.: 0940242761
 Dirección: NOBOL AV RIO AMAZONAS CASA D DOS PISOS C

Modelos	Cantidad	Descripción	PVP
32LK610BECU	1	TV LGE 32" SMART LED FULL HD W	\$783.22
14-BS003LA	1	NOT.14"/IntCel/4GB/500GB/NODVD	\$748.21
KX-TGC352LAB	1	TELF.PNS INALAMB.DIG 2AURIC/ID	\$156.32
SUB-TOTAL			\$4,606.82
DESCUENTO			\$2,090.11
TOTAL'			\$2,362.64

¡El crédito más económico y las cuotas más chiquitas!

Regalos

Observaciones
EFFECTI

Almacén
9 DE OCTUBRE 2

Vendedor 0984770979
CAJAS MARGORET

Para hacerse acreedor de la promoción de Cuotas Gratis, debe cancelar PUNTUALMENTE todas y cada una de las cuotas de su Crédito.

TOTAL	PROMOCIÓN CUOTAS GRATIS	PRECIO NORMAL
(-) Cuota Inicial	1	1
(=) Saldo a financiar (1-2)	2	2
(+) Interés	3	3
(=) Saldo a financiar incluido intereses	4	4
CUOTAS	X	X
Número de cuotas gratis		
AHORRO EN DÓLARES POR CUOTAS GRATIS		
PRECIO FINAL A CRÉDITO	(2+3+4-6)	(2+3+4-6)
		\$2,362.64

*Precio afiliado al Club Comeprecios

PRECIOS INCLUYEN IVA - Ver condiciones de Crédito al reverso.

COTIZACIÓN

MIN DAULE (107)

MARCIMEX S.A.

Cotización Id: 2879

Fecha: 24-AGO-18

Días Vigencia: 5

Estado: Ingresada

Política: POLITICA GENERAL MINOREO

Term. Venta: Contado

Agente: EGARCIA

Plazo: 0

Nombres Cliente: NARCISA BARZOLA TORRES

RUC/CED:

Direccion:

Telefono: 024708125

Artículo	Calidad	Cantidad	PVP s/IVA	Descuento	IVA	Oferta c/IVA
AA SPLIT 18000BTU L.G.	A	1	1446.91	668.36	93.43	871.98
RI MINIBAR 100-150 LT INDURAMA	A	1	469.12	288.82	21.64	201.94
CAFETERA 10 TAZAS GLOBAL IMP.	A	1	47.18	21.79	3.05	28.44
MICROONDAS 26-30 LITROS INDURA	A	1	250.54	115.73	16.18	150.99
COMPUTADORA ALL IN ONE MARCI	A	1	953.37	440.38	61.56	574.55
ACCESORIOS COMPUTO MARCITEC	A	1	57.92	26.75	3.74	34.91
IMPRESORA MULTIFUNCION MARCI	A	1	518.92	239.7	33.51	312.73
COMPUTADORA LAPTOP MARCITEC	A	1	806.5	372.54	52.08	486.04
TV LED 32" L.G.	A	1	743.39	343.39	48	448

Oferta total c/IVA:

3109.58

Cotización por tiempo limitado, Considerar que los precios, ofertas especiales o promociones están sujetas a stock y pueden variar sin previo aviso, durante el tiempo de vigencia de ésta cotización se respetarán los valores acordados, posterior a la fecha indicada este documento pierde validez.

Estefania García

Vendedor 0979755045

Estimado Cliente :
CONSUMIDOR FINAL

GUAYAQUIL

F	Código	Producto	UND	PVM	DES%	PRE	TOT
	ALM009	ALMOHADILLA ARTESCO AZUL	3	0.9936	3.00	0.9643	2.89
	ALM010	ALMOHADILLA ARTESCO NEGRO	3	0.9936	3.00	0.9643	2.89
	ALM011	ALMOHADILLA ARTESCO ROJA	3	0.9936	3.00	0.9643	2.89
	ARC090	ARCHIVADOR ARTESCO T/O NEGRO	3	1.2891	8.00	1.1845	3.55
	BOL036	BOLIG BIC P/F AZUL PRECISION	24	0.2644	6.00	0.2485	5.96
	BOL039	BOLIG BIC P/M AZUL DURA MÁS	24	0.2149	6.00	0.2020	4.85
	CAL052	CALC. CASIO MESA MX-120S/B 12 DIGITOS	3	6.0116	3.00	5.8304	17.49
	CIN187	CINTA PEGAFAN CRISTALINO 3/4 PULG X25YDS	8	0.1775	3.00	0.1719	1.38
	CLI004	CLIPS ABEX 50 GRAMOS	20	0.1982	3.00	0.1924	3.85
	DIS007	DISPENSADOR ARTESCO MEDIANO P/CINTA M-310 NEGRO	3	1.8510	3.00	1.7946	5.38
	FOL053	FOLDER IDEAL MANILA 150GR X 50	1	3.1217	3.00	3.0268	3.03
	GRA007	GRAPADORA ARTESCO M-727 NEGRO 30 HOJAS	3	2.9272	3.00	2.8393	8.52
	LAP109	LAPIZ ARTESCO TRIANG 2HB CON BORRADOR	12	0.1159	12.00	0.1019	1.22
	LIQ021	LIQUIDO CORRECTOR ARTESCO 9 ML	3	0.3864	0.00	0.3869	1.16

							
	PAP021	PAPELERA METALICA 3 PISOS	1	11.5900	0.00	11.5893	11.59
	PER003	PERFORADORA ARTESCO M-73 NEGRO 25 HOJAS	3	2.3940	3.00	2.3214	6.96
	POS006	POST-IT 3M 1.5 NEON 653-AN (unidad)	12	0.1767	3.00	0.1711	2.05
	POS014	POST-IT 3M 3X3 PAQX5 NEON 654-5PK	1	2.5376	0.00	2.5357	2.54
	RES100	RESALTADOR PASSOLA ENERGY AMARILLO HL-301Y	10	0.2889	3.00	0.2804	2.80
	RES004	RESMA HIGH TECH A4 75GR	10	3.3778	5.00	3.2090	32.09
	SEP002	SEPARADOR PLASTICO X 10 A4 COLORES ZS-10P	3	0.7203	3.00	0.6994	2.10
	TIN104	TINTA POLAROID AMARILLO 70ML PI-T6644 P/EPSON L100/L110/L200/L300/L350/L355/L550	1	3.4719	0.00	3.4732	3.47
	TIN102	TINTA POLAROID CIAN 70ML PI-T6642 P/EPSON L100/L110/L200/L300/L350/L355/L550	1	3.4719	0.00	3.4732	3.47
	TIN103	TINTA POLAROID MAGENTA 70ML PI-T6643 P/EPSON L100/L110/L200/L300/L350/L355/L550	1	3.4719	0.00	3.4732	3.47
	TIN101	TINTA POLAROID NEGRO 70ML PI-T6641 P/EPSON L100/L110/L200/L300/L350/L355/L550	1	3.4719	0.00	3.4732	3.47
SUBTOTAL							139.10
BASE 0%							32.09
BASE 12%							107.01
IVA							12.84
TOTAL							151.94

Agradecemos su valiosa atención.

FIGUEROA CEDEÑO HARRY RAYMUNDO

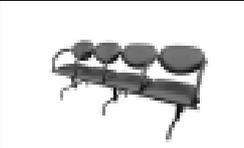
DobraNet Desktop - CIA. IMPORTADORA REGALADO S. A. (COMIRSA) - CHILE Y COLON - 2018-08-23 14:45:26 - 01VENTASMAYOR02 - rfigueroa

EMPRESA		TELEFONO:	
RUC			
ESTIMADA		EXT.	

Mediante la presente me permito poner a vuestra consideración el precio de los productos solicitados, y a su vez, agradecerle a usted permitimos atenderles, si esta conforme con nuestra oferta pueden firmarla y devolverla convirtiéndola en un pedido firme.

CANTIDAD			V. UNITARIO	V. TOTAL
1	ESCRITORIO SECRETARIA DE 3 GVTAS		₡ 148,81	₡ 148,81
1	MODULAR FLEX DE 2 GVTAS		₡ 218,13	₡ 218,13
1	MODULAR FLEX DE 3 GVTAS		₡ 197,08	₡ 197,08
2	SILLON PRESIDENTE MALLA		₡ 80,38	₡ 160,72
4	SILLA DE VISITA TENTACION CON BRAZO		₡ 41,28	₡ 165,18
2	SILLAS SECRETARIA IMPERIAL PARA ASISTENTES SOLO EN COLOR NEGRO DISPONIBLE		₡ 58,89	₡ 117,88
1	ARCHIVADOR DE 3 GVTAS		₡ 122,04	₡ 122,04

1	ARCHIVADOR DE 4 GVTAS		₺ 145,34	₺ 145,34
1	PIZARRA CON PEDESTAL DE 120X120		₺ 116,85	₺ 116,85
8	LOCKER METALICO DE 1 SOLO CUERPO CON 6 CASILLEROS DE 40X40X40		₺ 37,34	₺ 224,04
1	MESA DE SESION CHOCOLATE PARA 10 PERSONAS		₺ 800,00	₺ 800,00
10	SILLONES PRESIDENTE MALLA		₺ 80,38	₺ 803,80
1	Counter d/Recepcion Premium 2 G.		₺ 838,81	₺ 838,81
1	SILLA DOBLE PALANCA		₺ 80,83	₺ 80,83
1	TABURETE FIJO STRONG		₺ 30,13	₺ 30,13

1	MESA DE SESION PARA 8 PERSONAS COWORKERS		₺ 183,78	₺ 183,78
8	SILLAS PARA COWORKERS		₺ 58,89	₺ 471,82
1	BUTACA TENTACION CUADRUPLE		₺ 238,41	₺ 238,41
1	PAPELERA DE 3 SERVICIO		₺ 11,51	₺ 11,51
1	BOTA PAPEL METALICO REDONDO		₺ 8,84	₺ 8,84
			SUBTOTAL	₺ 4.881,48
			IVA 6%	₺ 588,97
			TOTAL	₺ 5.478,45

FORMA DE PAGO: 50% ENTRADA SALDO CONTRA ENTREGA

PAGOS EN EFECTIVO - CHEQUES- TARJETA

RETENCIONES Y PAGOS CON CHEQUE A NOMBRE DE: INDUMASTER S.A.

TIEMPO ENTREGA : 8 DIAS LABORABLES SI LO TENEMOS EN STOCK ES INMEDIATA

NO INCLUYE TRANSPORTE



Karen Briones

karen.briones@indumaster.com.ec

MOVISTAR: 0958746537

04-2626779 