



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA**



**TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO**  
**PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

**TEMA:**

**“FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO COWORKING EN LA CIUDAD**  
**DE GUAYAQUIL”**

**AUTOR:**

**EVELYN ANTONELLA ANDRADE BOHÓRQUEZ**

**TUTOR DE TESIS:**

**CPA ERIKA QUIÑONEZ ALVARADO, MGS.**

**GUAYAQUIL, MARZO 2018**



## Repositorio Nacional En Ciencias Y Tecnología

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

**TÍTULO Y SUBTÍTULO:** “FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO COWORKING EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.”

<b>AUTOR/ES:</b> Evelyn Antonella Andrade Bohórquez	<b>TUTOR (A):</b> CPA Erika Quiñonez Alvarado, Mgs.
--	---

	<b>REVISOR (A):</b>
--	---------------------

<b>INSTITUCIÓN:</b> Universidad de Guayaquil	<b>FACULTAD:</b> Ciencias Administrativas
--	---

**CARRERA:** Contaduría Pública Autorizada

**GRADO OBTENIDO:**

<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	<b>N° DE PÁGS.:</b> 107
------------------------------	-------------------------

**ÁREAS TEMÁTICAS:**

Emprendimiento – Plan de Negocios

**PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:**

Coworking, profesionales independientes, relaciones interpersonales, estudio de mercado, estudio financiero.

**RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):**

El presente trabajo de titulación es propuesto con el objetivo de demostrar la factibilidad de un plan de negocio coworking en el ciudad de Guayaquil, enfocándose en ofrecer servicios para profesionales independientes en un inicio con contadores y abogados, se pretende brindar espacios equipados acordes para el desarrollo de sus actividades, de esta manera se logra fomentar las relaciones interpersonales de negocios que permitan crear vínculos, ampliar sus conocimientos, mejorar la productividad y disminuir costos de alquiler. Para esta investigación se hizo un estudio de campo en los colegios agremiados donde se refleja la aceptación del proyecto, adicional un análisis financiero que garantice la rentabilidad del plan de negocio.

<b>N° DE REGISTRO:</b>	<b>N° DE CLASIFICACIÓN:</b>
------------------------	-----------------------------

**DIRECCIÓN URL:**

<b>ADJUNTO PDF</b>	<b>SI</b> ( x )	<b>NO</b> ( )
--------------------	-----------------	---------------

<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b>	<b>E-mail:</b>
-------------------------------	------------------	----------------

Evelyn Antonella Andrade Bohórquez

095096496-5

[evelinbohorquez@hotmail.com](mailto:evelinbohorquez@hotmail.com)

<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN</b>	<b>Nombre:</b>
	<b>Teléfono:</b>
	<b>E-mail:</b>



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA**



### Certificado Porcentaje de Similitud

Habiendo sido nombrado **CPA Erika Quiñonez Alvarado, Mgs** tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por **Evelyn Antonella Andrade Bohórquez** con C.I.: **095096496-5** con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA**

Se informa que el trabajo de titulación: **“Factibilidad de un plan de negocio coworking en la ciudad de Guayaquil.”**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio **Urkund** quedando el **8%** de coincidencia.

**CPA Erika Quiñonez Alvarado, Mgs**  
**C.I. N°: 0914684766**



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA**



**Guayaquil, 05 de Marzo 2018**

**Sr. (Sra.) Ing. Leonor Morales Gallegos Msc.**

**Director (a) de Carrera**

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Envío a Ud. El Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación **“Factibilidad de un plan de negocio coworking en la ciudad de Guayaquil.”** del (los) estudiante (s) **Evelyn Antonella Andrade Bohórquez**, indicando ha (n) cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- ✓ El trabajo es el resultado de una investigación.
- ✓ El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- ✓ El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- ✓ El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes que el (los) estudiante (s) está (n) apto (s) para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

---

**CPA Erika Quiñonez Alvarado, Mgs.**  
**C.I. N°: 0914684766**



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA**



**Licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines no académicos**

Yo, **Evelyn Antonella Andrade Bohórquez** con C.I.: **0950964965**, certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **“Factibilidad de un plan de negocio coworking en la ciudad de Guayaquil”** son de mi absoluta propiedad y responsabilidad Y SEGÚN EL Art. 144 del CÓDIGO ÓRGANICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN\*, autorizo el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente.

---

**Evelyn Antonella Andrade Bohórquez**  
**C.I.:0950964965**

\* CÓDIGO ÓRGANICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (registro Oficial n. 899-Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por permitirme concluir esta etapa de mi vida con alegría, a mis abuelos por apoyarme económicamente durante mi carrera universitaria, a los miembros de mi familia por el apoyo incondicional que cada día me ofrecieron, a mis verdaderos amigos por la motivación y confianza en el transcurso de la realización de mi proyecto, además a la Universidad de Guayaquil por darme la oportunidad de instruirme en la Facultad de Ciencias Administrativas y a mi tutora Erika Quiñonez por ser mi guía, dedicando su tiempo para culminar con éxito este logro.

### **Dedicatoria**

Dedico este proyecto a mi madre por ser un pilar fundamental desde el inicio de la carrera, por creer en mí, por ser inspiración para seguir adelante en momentos difíciles demostrando su amor, interés y apoyo en todo lo que necesitaba, me enseñó a ser disciplinada y perseverante durante todo este tiempo, brindándome consejos para hacer una mejor persona y transmitiéndome su motivación para conseguir todo lo que me proponga.



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA**



**“Factibilidad de un plan de negocio coworking en la ciudad de Guayaquil.”**

**Autor:** Evelyn Antonella Andrade Bohórquez

**Tutor:** CPA Erika Quiñonez Alvarado, Mgs.

**Resumen**

El presente trabajo de titulación es propuesto con el objetivo de demostrar la factibilidad de un plan de negocio coworking en el ciudad de Guayaquil, enfocándose en ofrecer servicios para profesionales independientes en un inicio con contadores y abogados, se pretende brindar espacios equipados acordes para el desarrollo de sus actividades, de esta manera se logra fomentar las relaciones interpersonales de negocios que permitan crear vínculos, ampliar sus conocimientos, mejorar la productividad y disminuir costos de alquiler. Para esta investigación se hizo un estudio de campo en los colegios agremiados donde se refleja la aceptación del proyecto, adicional un análisis financiero que garantice la rentabilidad del plan de negocio.

**Palabras Claves:** Coworking, profesionales independientes, relaciones interpersonales, estudio de campo, análisis financiero.



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTY OF ADMINISTRATIVE SCIENCES**  
**SCHOOL OF AUTHORIZED PUBLIC ACCOUNTING**



**“Feasibility of a coworking business plan in the city of Guayaquil”**

**Authors:** Evelyn Antonella Andrade Bohórquez

**Advisor:** CPA Erika Quiñonez Alvarado, Mgs.

**Abstract**

The present titration work is proposed with the objective of demonstrating the feasibility of a coworking business plan in the city of Guayaquil, focusing on offering services for independent professionals in the beginning with accountants and lawyers, it is intended to provide spaces equipped with chords for the development of its activities, in this way it is possible to promote the interpersonal relationships of businesses that allow to create bonds, expand their knowledge, improve productivity and reduce rental costs. For this research, a field study was carried out in the affiliated colleges where the acceptance of the project is reflected, in addition to a financial analysis that guarantees the profitability of the business plan.

**Key Words:** Coworking, independent professionals, interpersonal relationships, field study, financial analysis.

## Tabla de Contenidos

Portada .....	I
Repositorio Nacional En Ciencias Y Tecnología .....	ii
Certificado Porcentaje de Similitud .....	iii
Licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines no académicos.....	v
Agradecimiento.....	vi
Dedicatoria.....	vii
Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
Índice De Tablas .....	xiv
Índice De Figuras .....	xvi
Introducción .....	1
Capítulo 1 .....	2
El problema.....	2
1.1 Planteamiento del problema .....	2
1.2. Formulación y Sistematización del Problema.....	4
1.2.1 Formulación del Problema.....	4
1.2.2 Sistematización del Problema.....	4
1.3 Objetivos de la Investigación .....	4
1.3.1 Objetivos generales.....	4
1.3.2 Objetivos específicos.....	4

1.4 Justificación.....	4
1.4.1 Justificación teórica. ....	4
1.4.2 Justificación Metodológica.....	5
1.4.3 Justificación Práctica. ....	5
1.5 Delimitación de la Investigación.....	6
1.6 Hipótesis.....	6
1.6.1 Variable independiente. ....	6
1.6.2 Variable dependiente. ....	6
1.7 Operacionalización de las variables ....	7
Capítulo 2.....	8
Marco Referencial.....	8
2.1 Antecedentes de la investigación ....	8
2.2 Marco teórico ....	10
2.3 Marco Contextual.....	24
2.4 Marco Conceptual ....	25
2.5 Marco Legal ....	26
Capítulo 3.....	32
Marco Metodológico.....	32
3.1 Diseño de la investigación.....	32
3.2 Tipo de investigación ....	32
3.3 Población Y Muestra.....	33

3.4 Técnica e instrumentos de investigación.....	35
3.5 Análisis de resultados.....	36
Capítulo 4.....	46
Propuesta.....	46
4.1 Introducción .....	46
4.2 Misión.....	46
4.3 Visión .....	46
4.4 Descripción de la empresa.....	46
4.5 Organización del negocio.....	48
4.6 Ubicación del negocio.....	50
4.7 Análisis de entorno.....	50
4.7.1 Análisis del PEST.....	50
4.7.2 FODA.....	52
4.8 Plan de Marketing.....	53
4.8.1 Estrategia de producto .....	53
4.8.2 Estrategia de Precio .....	53
4.8.3 Estrategia de comunicación.....	53
4.8.4 Estrategia de marketing .....	54
4.9 Análisis Financiero.....	55
4.9.1 Inversión inicial.....	55
4.9.2 Depreciación de activos no corrientes .....	56

4.9.3 Financiamiento de la inversión.....	60
4.9.4 Presupuesto de gastos de administración y ventas. ....	61
4.9.5 Presupuesto de Ingresos.....	62
4.9.6 Proyección de costos y gastos de administración a cinco años. ....	63
4.9.7 Proyección de gastos de ventas y gastos de depreciación a cinco años. ....	64
4.9.8 Estados de Situación Financiera proyectado a cinco años. ....	66
4.9.9 Estado de Resultado Integral proyectado a cinco años.....	67
4.9.10 Flujo de caja proyectado a cinco años. ....	68
4.9.11 Análisis de rentabilidad del proyecto. ....	69
4.9.12 Cálculo del punto de equilibrio. ....	70
4.9.13 Estado de Resultados basado en el cálculo del punto de Equilibrio.....	71
Conclusiones.....	73
Recomendaciones.....	74
Referencias Bibliográficas.....	75
Apéndice.....	84
Apéndice A. Encuesta del Colegio de Contadores.....	84
Apéndice B. Encuesta del Colegio de Abogados.....	86
Apéndice C. Ubicación del espacio coworking.....	88
Apéndice D. Proformas.....	89

## Índice De Tablas

Tabla 1 <i>Operacionalización de las variables</i> .....	7
Tabla 2 <i>Desarrollo de fórmula para población (Muestra del Colegio de Contadores</i> .....	34
Tabla 3. <i>Desarrollo de fórmula de población (Muestra del Colegio de Abogados)</i> .....	35
Tabla 4 <i>Resultado de personas que trabaja en relación de dependencia.</i> .....	36
Tabla 5. <i>Espacio fijo para su trabajo.</i> .....	37
Tabla 6. <i>Lugar donde realiza su trabajo.</i> .....	38
Tabla 7. <i>Frecuencia de actividad profesional</i> .....	39
Tabla 8. <i>Recursos para realizar su proyecto.</i> .....	40
Tabla 9. <i>Relación frecuente con personas</i> .....	41
Tabla 10. <i>Profesional para establecer relaciones interpersonales de negocios</i> .....	42
Tabla 11. <i>Conocimiento acerca del coworking</i> .....	43
Tabla 12. <i>Alquiler de espacio Coworking</i> .....	44
Tabla 13. <i>Uso de espacio coworking para mejorar el negocio.</i> .....	45
Tabla 14. <i>Capital Trabajo de la Compañía expresado en dólares americanos.</i> .....	48
Tabla 15. <i>Ubicación del negocio</i> .....	50
Tabla 16. <i>Depreciación De Muebles De Oficina</i> .....	56
Tabla 17. <i>Depreciación de Equipo de Oficina</i> .....	57
Tabla 18 <i>Depreciación de Equipo de Computación</i> .....	57
Tabla 19 <i>Inversión en Activos Diferidos expresado en dólares americanos.</i> .....	58
Tabla 20. <i>Capital de Trabajo expresado en dólares americanos</i> .....	59
Tabla 21. <i>Inversión inicial del proyecto expresado en dólares americanos</i> .....	59
Tabla 22. <i>Estructura del capital Inicial expresado en dólares americanos</i> .....	59
Tabla 23 <i>Tabla de Amortización del préstamo expresado en dólares americanos</i> .....	60
Tabla 24 <i>Presupuesto del rol de pago expresado en dólares americanos</i> .....	61

Tabla 25 <i>Presupuesto del personal expresado en dólares americanos</i> .....	61
Tabla 26 <i>Presupuesto de gastos administrativos expresado en dólares americanos</i> .....	61
Tabla 27 <i>Presupuesto de Gastos de Ventas y Publicidad expresado en dólares americanos</i> ...	62
Tabla 28 <i>Presupuesto de Depreciación Anual expresado en dólares americanos</i> .....	62
Tabla 29 <i>Presupuesto de Ingresos expresado en dólares americanos</i> .....	62
Tabla 30 <i>Proyección de ingresos a cinco años expresado en dólares americanos</i> .....	63
Tabla 31 <i>Proyección de gasto del personal a cinco años expresado en dólares americanos</i> .	63
Tabla 32 <i>Proyección de presupuesto de gastos administrativos a cinco años expresado en dólares americanos</i> .....	64
Tabla 33 <i>Proyección de presupuesto de gastos de ventas y publicidad a cinco años expresado en dólares americanos</i> .....	64
Tabla 34 <i>Proyección de presupuesto de gastos de depreciación a cinco años expresado en dólares americanos</i> .....	65
Tabla 35 <i>Estados de Situación Financiera proyectado a cinco años expresado en dólares americanos</i> .....	66
Tabla 36 <i>Estado de Resultado Integral proyectado a cinco años expresado en dólares americanos</i> .....	67
Tabla 37 <i>Variables económicas</i> .....	69
Tabla 38 <i>Capital del negocio</i> .....	69
Tabla 39 <i>Calculo del punto de equilibrio</i> .....	70
Tabla 40 <i>Estado de Resultados basado en el cálculo del punto de Equilibrio</i> .....	72

## Índice De Figuras

<i>Figura 1</i> Árbol Causa-Efecto tomado del estudio .....	6
<i>Figura 2</i> Modelo de negocio.....	14
<i>Figura 3</i> Preguntas de la Misión.....	16
<i>Figura 4</i> Preguntas de la Visión .....	16
<i>Figura 5</i> Factores que integran el PEST.....	18
<i>Figura 6</i> Elementos del Foda.....	20
<i>Figura 7</i> Estructura de plan de Marketing.....	21
<i>Figura 8</i> . Elementos del estudio técnico.....	21
<i>Figura 9</i> Elementos de la Organización del negocio.....	22
<i>Figura 10</i> .Elementos de estudio de los ingresos y egresos .....	23
<i>Figura 11</i> Tipos de compañías de comercio.....	29
<i>Figura 12</i> Formula de la población finita. ....	33
<i>Figura 13</i> Personas que trabaja en relación de dependencia. ....	36
<i>Figura 14</i> Espacio fijo para su trabajo.....	37
<i>Figura 15</i> Lugar donde realiza su trabajo.....	38
<i>Figura 16</i> Frecuencia de actividad profesional .....	39
<i>Figura 17</i> Recursos para realizar su proyecto. ....	40
<i>Figura 18</i> Relación frecuente con personas.....	41
<i>Figura 19</i> Profesional para establecer relaciones interpersonales de negocios. ....	42
<i>Figura 20</i> Conocimiento acerca del coworking.....	43
<i>Figura 21</i> Alquiler de espacio Coworking. ....	44
<i>Figura 22</i> Uso de espacio coworking para mejorar el negocio. ....	45
<i>Figura 23</i> Logo de la Empresa. ....	47
<i>Figura 24</i> Estructura Organizacional.....	48

<i>Figura 25</i> Inversión en activos no corrientes expresado en dólares americanos.....	55
<i>Figura 26</i> Cálculo del TMAR, TIR, VAN .....	69
<i>Figura 27</i> Oficina propuesta para el negocio (Plusvalía, 2017) .....	88
<i>Figura 28</i> Proforma Corporación El Rosado.....	89
<i>Figura 29</i> Proforma Computron .....	90

## Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo demostrar la factibilidad de un plan de negocio coworking en la ciudad de Guayaquil. Los profesionales independientes juegan un papel importante en la economía; cuando deciden trabajar por cuenta propia, su entorno cambia rotundamente en el mercado empresarial, son personas dueñas de su tiempo y manejo de sus ingresos, desarrollan sus actividades de manera continua para aumentar sus ganancias de forma ágil mediante habilidades que dominan, generando oportunidades para su crecimiento en el área laboral, algunos de estos usuarios no tienen un lugar estable y recursos necesarios para desarrollar sus actividades económica de manera eficiente además no pueden gestionar sus negocios puesto que la capacidad de su oficina puede ser limitada según el costo de alquiler que adquirió.

El coworking fue inventado por Bernei Dekoven en 1999, pero luego de diez años se dispersó con Brad Neuberg en San Francisco, él creó el primer espacio de trabajo colaborativo en EEUU, estos lugares son apropiados para los trabajadores independientes porque hace referencia en arrendamiento de oficina disponen de diferentes servicios con precios accesible para un progreso óptimo de su trabajo. (Coworkidea, 2017)

El trabajo tiene cuatro capítulos, en el primero explica la problemática sobre el tema propuesto y se expone las variables. Capítulo dos se dará a conocer fundamentos acerca del coworking y la estructura de un plan de negocio. Capítulo tres comprende el estudio de campo por medio de una investigación descriptiva mediante encuestas en los colegios agremiados de Contadores y Abogados. En el último capítulo se desarrolla la descripción de la propuesta donde se detalla los elementos de la empresa, plan de marketing, análisis de entorno y financiero que garantice la rentabilidad.

## Capítulo 1

### El problema

#### 1.1 Planteamiento del problema

A nivel mundial el coworking tiene un alto crecimiento, permite realizar trabajo cooperativo compartiendo oficinas y equipamientos para profesionales independientes. La mayoría de estos sitios se sitúan en diferentes países, una gran parte se encuentra en España, Australia y Japón, aunque en Europa y Estados Unidos se destacan por sus amplias infraestructuras modernas. (Foertsh, 2012)

Un profesional independiente quiere romper los esquemas de la sociedad, dando a conocer que no necesita ser un trabajador en relación de dependencia, que puede manejarse por cuenta propia. Cuando decide dejar esta función, optan en buscar oportunidades a través de su intelecto mejorando personalmente como profesionalmente, por lo tanto es necesario ofrecer una propuesta para darle valor al individuo con la finalidad que ponga en práctica sus capacidades y conocimiento.

Muchas personas piensan que al ser independiente se logra rápidamente lo que deseas, pero la realidad es otra, se necesita paciencia, disciplina e implica punto tanto positivos como negativos, al trabajar en sus actividades deben tener la motivación necesaria ya que es algo difícil durante el proceso de su objetivo sabiendo que habrá días malos, a su vez si las cosas no resultan como lo aspiraba toman el alto riesgo de abandonar el plan. Cuando inician el funcionamiento de su negocio, arrancan sin clientes e ingresos y para conseguirlos es una tarea complicada, deben estar preparados para vivir con poco dinero, ser paciente hasta alcanzar el propósito. (Sánchez, 2016)

Por lo general suelen pasar solos en una oficina o en su casa dedicando horas a sus

actividades, tienen una mayor concentración sin que los interrumpen, no tienen contacto con nadie y optan esta forma de trabajo evitando estar acompañados, creando un ambiente de soledad. (Bea, 2013)

En Ecuador por la situación económica del país, muchas personas crean emprendimientos, el registro que se realiza cada año denominado Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2016, efectuado en la Escuela de Negocio Espol, indicó que Ecuador se estima un 31,8% en la actividad emprendedora siendo la más elevada proporción en Latinoamérica, sobrepasando a territorio cercano como Colombia con un porcentaje del 27,3% y Perú 25,1%. ( El Telegrafo, 2017)

En la actualidad los profesionales independientes van en aumento, la manera de trabajar está cambiando, el coworking no es solo un espacio físico sino que cubre las exigencia de los emprendimientos que se generan diariamente, esta práctica en los últimos meses ha tomado una gran importancia y reconocimiento. La carencia de recursos hace que este estilo de trabajo sea más atractivo. (Expreso, 2016)

Las empresas que dan este servicio de coworking no son tan conocidas en el país, este sistema de trabajo, se adoptó hace cinco años aproximadamente, algunas personas no saben que existe, pierden esa oportunidad de utilizar esta práctica que pueden ser beneficiosa. Actualmente en la ciudad de Guayaquil se encuentran cuatros de este tipo de entidades tales como Invernadero, Panal Coworking, La casa Mutante, Innobis, la alta demanda de emprendimientos no abastece estos sitios. (Cabezas, 2016).

IMPAQTO fue el primer espacio de coworking, tuvo una gran acogida por los profesionales independientes, ofrece espacios de trabajo compartidos, con un ambiente atractivos, optan con precios muy alto el cual sería un problema, al momento de adquirir una membresía, ya sea la básica, Premium y full, dependiendo del plan tienes límites de servicios por lo tanto sería un disgusto. (El Universo, 2016).

## **1.2. Formulación y Sistematización del Problema**

### **1.2.1 Formulación del Problema.**

¿De qué manera se puede integrar a los profesionales independientes para obtener relaciones de negocios interpersonales efectivas en la ciudad de Guayaquil?

### **1.2.2 Sistematización del Problema.**

- 1 ¿Cómo vincular a los profesionales independientes en oficinas compartidas?
- 2 ¿Cuáles serán los beneficios del plan de negocio de coworking?
- 3 ¿Qué estructura debe tener el plan de negocio para conocer su viabilidad?

## **1.3 Objetivos de la Investigación**

### **1.3.1 Objetivos generales.**

Demostrar la factibilidad de un plan de negocio coworking en la ciudad de Guayaquil.

### **1.3.2 Objetivos específicos.**

- 1 Identificar los servicios e instalaciones necesaria que puedan integrar a los profesionales independientes en oficinas compartidas.
- 2 Analizar la situación actual en la ciudad de Guayaquil mediante la recopilación de datos.
- 3 Diseñar la estructura del plan de negocio para conocer su viabilidad por medio de los resultados logrado.

## **1.4 Justificación**

### **1.4.1 Justificación teórica.**

La factibilidad de un plan de coworking puede favorecer económicamente a los profesionales independientes, dándole una propuesta interesante para que realice sus actividades en un entorno diferente, con un espacio físico, moderno y equipamiento de alta tecnología para fortalecer sus destrezas y habilidades, estableciendo vínculos que le permitan tener nuevas experiencias aumentado el aprendizaje y la productividad.

Estos espacios generan networking que no es otra cosa que la creación de una red de contactos muy útil cuando comienzan un negocio con el objetivo de darse a conocer en el mundo empresarial, hay que destacar que estos espacios permiten reducir costes por lo cual se vuelen más atractivos a la hora de pensar en alquilar una oficina, dentro de estos sitios se fomenta la cooperación entre ellos creando una comunidad, compartiendo no solo ideas, sino disfrutar un café y descansar. (Coworkingspain, 2014)

#### **1.4.2 Justificación Metodológica.**

Este proyecto busca demostrar si es factible esta forma de trabajo porque permite al cliente vivir una experiencia distinta a la tradicional, este ambiente crea oportunidades de integración ofreciendo servicios que se encuentra en un solo lugar, beneficiando a los profesionales independientes, para llevar a cabo sus actividades, será necesario utilizar los tipos de investigación descriptiva e investigación de campo que se apoya con información que provienen de entrevistas, y cuestionario.

#### **1.4.3 Justificación Práctica.**

El presente trabajo se enfoca en la integración de varios profesionales independientes iniciando con los contadores y abogados por medio del coworking, con el fin de mejorar las relaciones entre ellos, además es esencial ofrecer un buen servicios, infraestructura moderna y cómoda con recursos necesarios para su oficina incluyendo conexión de internet de alta velocidad; puesto que son herramientas útiles a la hora de realizar sus actividades, fortaleciendo habilidades y capacidades eficientemente. Y en un futuro tener más alternativas que ayudan a mejorar la productividad además de ofrecer oficinas compartidas para salas de juntas, conferencias, talleres, seminarios y eventos con horarios flexibles abarca la socialización entre los usuarios además es importante la ubicación ya que debe ser accesible para los que deseen formar parte de este entorno.

## 1.5 Delimitación de la Investigación

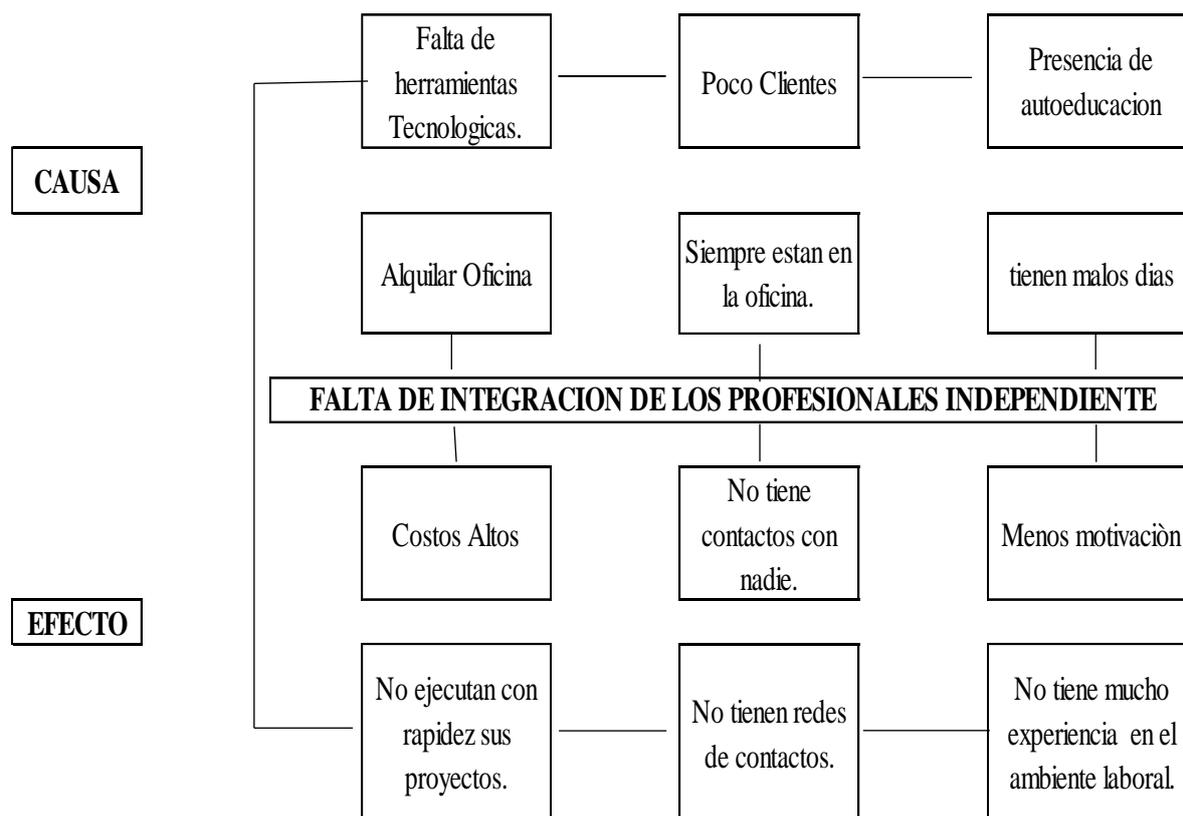


Figura 1 Árbol Causa-Efecto tomado del estudio

## 1.6 Hipótesis

¿Si se demuestra la factibilidad del plan de negocio coworking en la ciudad de Guayaquil se podrá integrar a los profesionales independientes de manera eficiente logrando relaciones de negocio efectivas interpersonales?

### 1.6.1 Variable independiente.

Demostrar la factibilidad del plan de negocio coworking en la ciudad de Guayaquil

### 1.6.2 Variable dependiente.

Se podrá integrar a los profesionales independientes de manera eficiente logrando relaciones de negocio efectivas interpersonales.

## 1.7 Operacionalización de las variables

Tabla 1

*Operacionalización de las variables*

Variables	Definición Conceptual	Definición Operativa	Dimensiones	Indicadores	ítem /preguntas	Instrumentos	Técnica
<b>Factibilidad del plan de negocio coworking en Guayaquil</b>	Es un instrumento que permite tomar decisiones al momento de considerar un proyecto.	Tomar decisiones	Análisis Financiero	TIR VAN	N/A	Excel	Cálculos Financieros
		Trabajo Colaborativo	Servicios a Integrar	Cuantos servicios se integran	4	Cuestionario	Encuestas
		Integración de servicios	Calidad de Servicios	Sistema de excelencia	7	Cuestionario	Encuestas
<b>Integrar profesionales</b>	Hacer que una persona forme parte de algo,teniendo una mejor posición social y en un futuro le permita destacarse.		Habilidad	Cualidades	N/A	Estudio Organizacional	Investigación Documental
			Destrezas	Talento	N/A	Estudio Organizacional	Investigación Documental

Descripción y definición de las variables objeto de estudio para medirlas a través de instrumentos.

## Capítulo 2

### Marco Referencial

#### 2.1 Antecedentes de la investigación

Según (Vásquez & Martínez, 2016) en su trabajo de investigación titulado “Evaluación la factibilidad para prestación de espacios de trabajo a profesionales independientes” planteó como objetivo general evaluar la factibilidad de la creación de una empresa de servicio de oficinas de trabajo cooperativo para profesionales independientes en la ciudad de Guayaquil, llegando a la conclusión que pueden establecer negocios conociendo nuevos socios de trabajo e impulsando a los emprendedores novatos incrementar su aprendizaje de igual manera ayuda al desarrollo de sus actividades de modo eficiente; se relaciona con el presente estudio cuando se crea un nuevo ambiente promoviendo la relaciones de negocios interpersonales en diversas especialidades.

De acuerdo (Alvarez, 2013) en su obra “Desarrollo de un Plan de Negocio para un coworking en la ciudad de Puerto Montt” propuso como objetivo general desarrollar un plan de negocio para la creación de un coworking en la ciudad mencionada, dando como resultado que poder trabajar en esto espacios aumentar la socialización entre los profesionales independientes fijando un sitio estable para satisfacer sus necesidades; se acopla con este estudio por lo cual el proyecto tiene viabilidad y que los resultados conseguido sean favorables en el transcurso del tiempo, es importante señalar que el plan debe ser correctamente explicado para alcanzar los objetivos planteados.

Desde el punto de vista de (Santana, 2016) en su análisis titulado “Estudio de Factibilidad para construir un edificio de modalidad coworking en la ciudad de Guayaquil” indicó como objetivo general analizar la factibilidad de construir un edificio donde profesionales puedan

trabajar en modalidad coworking y ofrecer servicios a sus clientes en la ciudad de Guayaquil obteniendo como conclusión según datos de encuestas realizadas que la propuesta coworking es atractiva para personas de 30 a 40 años. Además en la ciudad solo ofrece estos tipos de lugares dentro de una institución superior denominada con el término ‘invernadero’, se presenta como un modelo de trabajo diferente en relación al alquiler de oficina, esto se enlaza con el actual estudio donde se trata de brindar un lugar acogedor y servicios de alta calidad para los profesionales independientes de la urbe.

Con base a (Ziritt, 2016) Indica en su trabajo de investigación nombrado “plan de negocio Cospace Espacios de Coworking” observó una oportunidad de negocio al desarrollar los espacios coworking en Panamá, tiene una gran aceptación del 90% entre profesionales independientes y emprendedores aprobando los servicios que brindan a los miembros para promover el crecimiento económico del país e impulso de nuevos emprendimientos así encajando en la reciente investigación las diferentes funciones que tiene el espacio coworking siendo agradable para los usuarios a la hora de desarrollar sus actividades y crecimiento personal con la finalidad de producir relaciones de negocios interpersonales.

Basados (Magris & Porta, 2016) en su creación titulado “El Coworking: la comunicación en la construcción de la identidad” indicó como objetivo general describir el rol de la comunicación en la construcción de la identidad del coworking, como conclusión explica que es una era de cambios, la forma de vivir y trabajar ha cambiado a lo tradicional. En esta época de transformaciones e innovación, los avances tecnológicos van de la mano, por ello surgen nuevas modelos de trabajo y aquí nace el coworking como un espacio laboral colaborativo que satisface sus necesidades, por lo que la nueva investigación se conecta con la comunicación que se emite entre profesionales independientes al momento de tener una relación de negocio interpersonales entre los clientes y la comunidad, la comunicación es una vía fundamental para el desarrollo de su crecimiento profesional y de su emprendimiento.

## 2.2 Marco teórico

El objetivo del coworking es buscar las relaciones entre usuarios denominados coworkers, compartiendo ideas, proyectos, servicios y clientela para así evitar el trabajo aislado que se produce cuando ejecutan las actividades desde casa. (Alvarado, Arena, Gonzalez, Ponce, & Valdivia, 2014), entre las ventajas de acuerdo a (Lancetalent, 2013) se puede mencionar los siguientes puntos:

**Espacio a bajo precio.-** Cuando un profesional independiente tiene una pequeña empresa existen diferentes lugares como estar en su casa o alquilar una oficina, pero dentro de estos sitios no tiene los recursos necesarios y sería un problema; en cambio cuando acude a un espacio de coworking encuentran un espacio profesional sin tener que preocuparse de altos gastos de mantenimiento, brindando soluciones rápidas y si la empresa va creciendo rápidamente, este coste se puede convertir en fijo beneficiando el plan de negocio del usuario. (Lancetalent, 2013)

**Flexibilidad.-** En estos sitios de coworking se puede adecuar el coste mensual del espacio, dependiendo el tiempo que usa el emprendedor, ellos no puede dedicar el 100% a un lugar fijo porque realizan otras actividades por cuenta ajena, por eso no requieren estar en oficina durante todo el día, por lo tanto ofrecen tarifas y paquetes de horas de acuerdo a la jornada que determina cada usuario mejorando la productividad, estar sin compañía podemos dedicar más tiempo en realizar actividades, en los sitios de coworking consiguen espacio privados cuando es necesario mejorar el rendimiento. (Lancetalent, 2013)

**Compartir proyectos y enriquecerlos.-** Esta es una de la ventajas más importante del Coworking, puesto que en estos espacios se pretende eliminar la desconfianza que alguno emprendedores tienen al momento de compartir sus ideas, sin embargo haciendo esto, pueden aportar ideas al resto de los coworkers para sus proyectos, por lo general cada emprendedor

está enfocado en su área de negocio pero si quieren tener un proyecto completo esta comunidad es un complemento primordial. Como ultima ventaja se pretende vencer el aislamiento; cuando trabajan desde la casa no hay relación con otras personas, y estos lugares son recomendables porque generan la correlación entre usuarios transmitiendo la motivación y mejorando habilidades en el mercado laboral para así obtener una amplitud de conocimientos realizando intercambio de información en eventos y cursos que proponen, favoreciendo a ellos mismos. (Lancetalent, 2013)

Pero así como mencionamos las ventajas también se detalla la más común desventaja que existe en estos espacios como es la pérdida total de la privacidad, el coworking son espacios compartidos, la gran mayoría respeta el espacio, pero puede que en otros sitios haya mucho ruido y no posean ambientes en completo silencio para la debida concentración en sus actividades como realizar video llamadas, contestar el teléfono o completar tareas pendientes que tenga el usuario, por eso es necesario observa el entorno antes de querer entrar a uno. (BLIXT, 2015)

De la misma manera se debe conocer los beneficios que conllevan el coworking puesto que ayuda al correcto entendimiento de esta modalidad de trabajo, según (Muñoz, 2017) indica algunos factores como es el ahorro de costes, si se proyecta en un futuro ser responsable de una empresa, tener empleados, entonces debe pagar un alquiler de oficina, completar con los gastos fijos (servicios básicos y de limpieza), todo esto sumando con el pago de sus empleado dará un valor mayor al coste que se le da en un coworking, por lo que estos sitios ayudan ahorrar todo lo mencionado siendo una gran solución.

Es escalable.- Si el proyecto ya está en crecimiento, comienza a incorporar más personas en el equipo, estos espacios de coworking es un remedio, ya que al obtener más miembros se realiza un pago extra por el tamaño del espacio hasta llegar al punto que puedan apoyarse en

un sitio propio. Así mismo construye relaciones de provecho (Networking y Colaboración), Aquí se relacionan diferentes empresas, profesionales independientes, Freelancer y autónomos que tiene la gran oportunidad de vincularse, colaborar para generar redes y en el futuro entre empresas obtener clientes comunes, además son adecuados para desarrollar la cooperación entre miembros. (Muñoz, 2017)

Fomenta la innovación.- A veces en el tiempo de ocio o cursos que ofrecen estos sitios puede ser el punto más importante porque impulsa a tener conversaciones y pueden surgir las mejores ideas, pueden ver las cosas de manera diferente siendo beneficioso para el profesional independiente de igual manera mejora la imagen del negocio para su cliente, algunos de los problemas que tienen pequeñas empresas al momento de alquilar una oficina es no tener infraestructura adecuada para realizar la negociación, es uno de los factores negativos. Las opciones que brinda el coworking se vuelven interesantes, cuentan con servicios de sala de reuniones donde potenciales clientes se pueda sentir seguro, por lo tanto ayuda a tener una excelente imagen de su empresa, por último puede ser una opción de ocio, no son solo oficina sino que tienen área de entretenimiento con juegos del momento o cómodas salas para un tomar un descanso. (Muñoz, 2017)

Los negocios y las relaciones interpersonales son aspecto relevantes, de acuerdo (López, 2010) depende de la “forma en que nos comunicamos”, tener una buena comunicación es una ventaja para los negocios pero no es fácil, los negocios se desarrollan cuando hay mutuo respeto en un ambiente adecuado. Para mejorar las habilidades de comunicación de negocio efectiva, la revista INC nos da las siguientes pautas:

No crear un ambiente tenso por algún problema ni influencia de la otra persona y concentrarse en decir lo que realmente desea, siempre responda a hechos, debe formar parte de la responsabilidad de la comunicación en la que está participando puesto que lo que dice

puede ocasionar a la contraparte frustración. Haga que sienta escuchado, y cuando hable preste toda su atención, casi la mayoría de las personas se lamentan por que no son escuchadas y esto puede cambiar simplemente de ser escuchado.

Proporcione gran cantidad de información como pueda, para tener beneficio mutuo. Deber ser positivo, las personas cuando se consideran hábiles y exitosas son las que tiene su mente positiva, y realizar hábitos para disminuir el estrés. Las relaciones interpersonales en los negocios requieren de clientela para vender sus productos o servicios directamente, o que otras empresas los puedan vender, y lo importante es tener una excelente relación interpersonal, hoy en día (Kueski, 2016) recomienda algunos ítems para alcanzar los objetivos deseados.

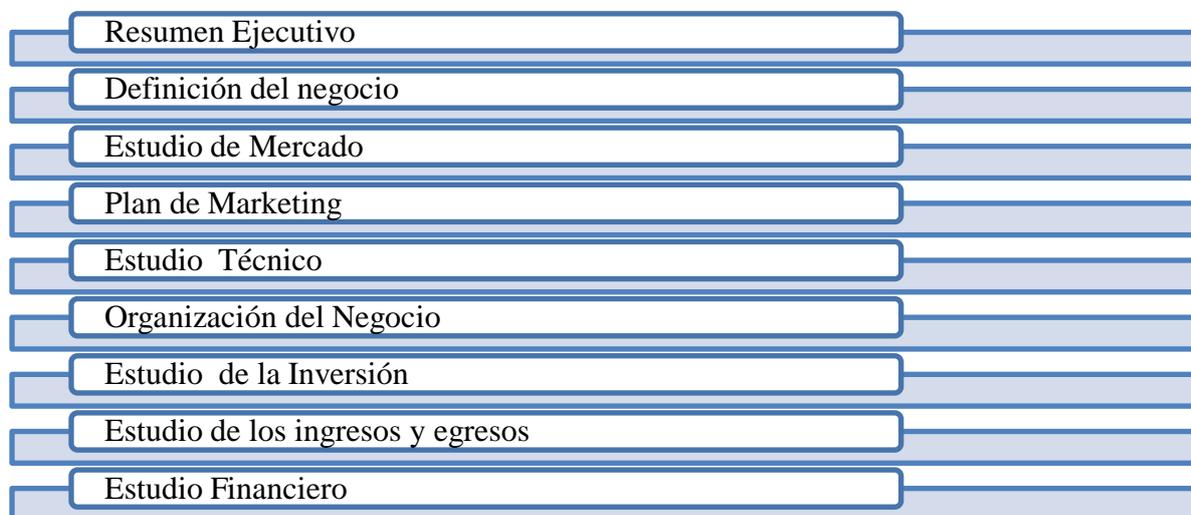
No es necesaria la venta directa, poseer buenas relaciones interpersonales beneficia tu negocio, por ello deben vender más allá de su zona de confort, estos usuarios pueden aportar valor y además recibiendo recomendaciones en un futuro su negocio será reconocido. Las recomendación son publicidad indirecta, son conexiones que ayudan a los cliente actuales platiquen de ti y de tu negocio con sus conocido. Aprendizaje continuo.- Escuchar más de lo que hablan se puede aprender, valorar las enseñanza diarias y ser agradecido son claves importante para el negocio.

Un plan de negocio es un documento donde se describen las partes fundamentales antes de iniciar la creación de una empresa, esto es primordial ya que es la esencia del plan, puesto que indica la relación con el negocio, sus objetivos, características, análisis financieros y estrategia eficiente. Para llevarlo a cabo este proyecto empresarial se debe tomar en cuenta su estructura si se pretende adquirir algún financiamiento en el futuro. (Reader, 2015)

La importancia de elaborar un plan de negocio ayuda a comprender el funcionamiento de una empresa, priorizando la idea del negocio, analizando la viabilidad técnica, económica

financiera y social, de igual manera describe los procesos y las estrategias que puedan desarrollar para el crecimiento de la organización y conseguir los objetivos. (EOI, 2013)

Para elaborar un plan se debe adoptar la estructura que sea más apropiada de acuerdo al tipo de negocio para que sirva como guía. Realizando un estudio de mercado podemos obtener la suficiente información y mostrar si el proyecto es conveniente para seguir con la propuesta. (Crece Negocios, 2015). Los planes de negocio se efectúan para llevar a cabo un conjunto de procedimientos que se realizarán para alcanzar los objetivos que se planteen. De igual manera las políticas que se deben alcanzar para diagnosticar y demostrar que el negocio puede desempeñarse y seguir funcionando dentro del mercado. En el siguiente cuadro se mostrará la estructura del plan del negocio.



*Figura 2* Modelo de negocio

Es importante realizar un plan de negocio porque da un proceso de planeación de manera correcta, hace conocer la situación financiera para el desarrollo de un nuevo emprendimiento permitiendo tomar decisiones seguras. Esta herramienta es primordial para los emprendedores es algo necesario para tener tus ideas claras realizando un profundo análisis para conseguir los objetivos deseados. ( Lanzagorta, 2013).

En base de la estructura del plan de negocio se encuentra el resumen ejecutivo como principal punto para concretar inversores en el futuro, debe contener aspectos claves de la idea de negocio, por efecto su presentación debe ser sencillo y atractivo al momento de ser leído con la finalidad de obtener un financiamiento dándole un impulso para la marcha del negocio (Emprendedoresinversores, 2012).

Según Club de Business Angels del IAE un resumen ejecutivo debe contener:

Introducción.

Descripción del negocio.

Historia de la compañía.

Dirección/equipo.

Productos/Servicios.

Tecnología/conocimientos necesarios.

Mercado.

Canales de Distribución.

Competencia.

Resumen de proyecciones financieras.

Algunos indicadores como el TIR.

De acuerdo con la descripción del negocio de la entidad, se describe el desarrollo de un plan empresarial donde se expone las actividades que se realiza, los objetivos que se persigue alcanzar y su estrategia, la cual justifica la razón de su propuesta, además aspectos que abarquen características importantes de lo que se va a ofrecer y un análisis para evaluar el entorno enfocándose en prevenir posibles desafíos en el futuro entre estos se puede

mencionar la descripción de la compañía, misión, visión, objetivos, valores. (Antonreader, 2013).

La misión, la visión, objetivos y valores de una empresa son bases fundamentales que permitirá determinar el propósito y su razón de ser, donde quiere estar en el largo plazo basándose en los objetivos planteados guiándose con los valores corporativos que son primordiales en una organización para la toma de decisiones, cuando se habla de estos factores se debe ser claro de lo que quieren, por ende hay preguntas claves para comprender de manera sencilla cada aspecto mencionado (Rojas, 2015), como:

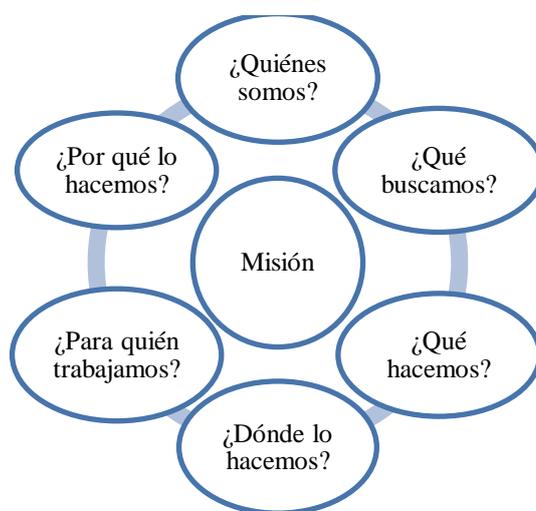


Figura 3 Preguntas de la Misión



Figura 4 Preguntas de la Visión

El siguiente punto se enfoca en el estudio de mercado, no es otra que cosa que la recopilación y análisis de información referente a los clientes; es fundamental para la creación de una empresa con el fin de analizar, investigar y evaluar el efecto que considerará del producto o servicios que pueda tener en el mercado existente. Este estudio se apoya con el análisis de entorno. (Carsi, 2015).

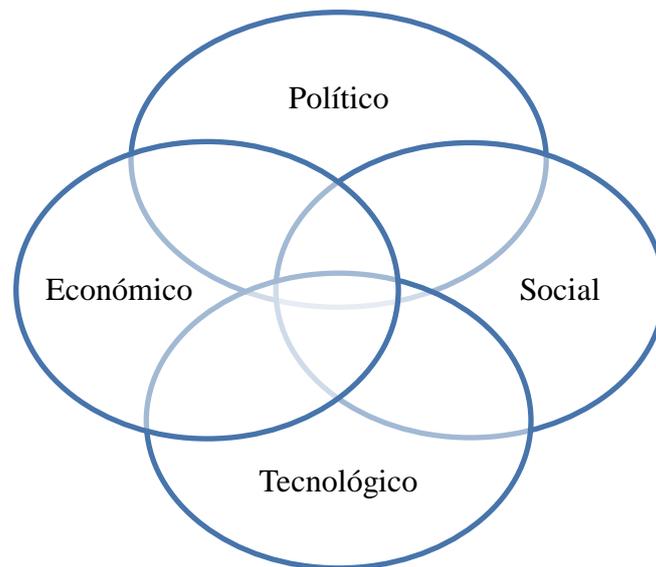
Por consecuencia debemos de realizar el análisis de entorno en el cual permite identificar componentes que pueden ser perjudicial para la entidad durante el transcurso del tiempo, luego de determinar estos factores se consigue la toma de decisiones efectiva para alcanzar lo establecido. (Meneses, 2010)

Se puede destacar dentro del análisis de entorno, el PEST y el FODA, son importante a la hora de realizar un plan de negocio, se enfoca directamente en la planeación, son herramientas muy utilizada estratégicamente para conocer aspectos que pueden influir u obstaculizar en el desarrollo de la entidad, por ello es necesario comprender estos factores, se divide en ambiente interno (PEST) que significa (Político, Social, Económico, Tecnológico) y el ambiente externo (FODA) que es (Fortaleza, Oportunidades, Debilidad y Amenaza).

El analisis PEST es de gran uso para comprender el amplio desarrollo de un mercado, es una herramienta que evalúa los negocios verificando si tiene potencial y sea accesible, el PEST está compuesto por elementos que son fundamentales para una empresa, y esto da lugar a un procedimiento lógico que permite entenderlo rápidamente para tomar decisiones de forma correcta en un plan de negocio, (San Juan, 2011) entre los factores podemos mencionar:

Político, Económico

Social, tecnológico



*Figura 5* Factores que integran el PEST

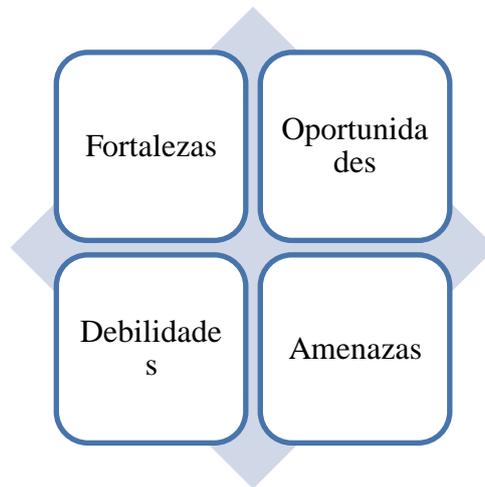
El Factor político se entiende por aspecto fiscales, derechos ambientales, restricción de comercio, aranceles entre otros, por lo que en esto, examinar las medidas del gobierno que interviene en la economía, también pueden contener bienes y servicios que el mando ofrece o proporciona incluida la influencia en la salud, educación e infraestructura a nivel nacional. Así mismo el Factor económico comprender el aumento del mismo, indica las tasas de interés e inflación, estos elementos es un signo de cómo debe actuar antes los negocios para una efectiva toma de decisión. (Marketing-branding, 2014)

El Factor social abarca los aspectos culturales de la sociedad formando así el macro entorno de una empresa como son los distribuidores por edades, tasa de crecimiento, sobre la salud y seguridad. Algunos de estos componentes afectan el costo del capital de una empresa. Dentro del factor tecnológico comprende los diferentes elementos que tiene relación con los ambientes, aspectos ecológicos como el tiempo, clima, cambios del mismo. Especialmente en compañías de turismo, agricultura y seguros, por efecto los cambios climáticos están siendo perjudiciales al momento de ofrecer unos productos y creación de nuevas plazas.

El ambiente externo comprende el FODA, según (Champman, 2004) menciona en un artículo los siguiente, “la matriz FODA es una mecanismo en cual resulta muy útil para el entendimiento de circunstancia de negocio. DOFA se simboliza en inglés, señalando las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas con el objeto de realiza aclaración de estrategias y de administración”, para desarrollar planes que sean conveniente para el crecimiento organizacional.

El análisis FODA es importante porque permite reconocer los aspectos débiles y fuertes de la entidad y/o proyecto, por lo tanto las opciones a escoger son evaluadas para lograr obtener los contextos necesarios y evaluar los márgenes más críticos existentes y poder tomar las mejores decisiones que logren oportunidades idóneas dentro del mercado que se desarrolla el negocio. Es imprescindible enfocar en diagnosticar las situaciones que acarrear los puntos más débiles que existen dentro de una organización y evaluar el grado de amenazas exteriores que se conlleven. Esto permitirá ver el entorno de peligro, conociendo estos análisis es relevante al momento de contrarrestar los procedimientos negativos y hacer fortalezas lo que implicaban errores continuos que afectan a una empresa. (Espinosa, 2013)

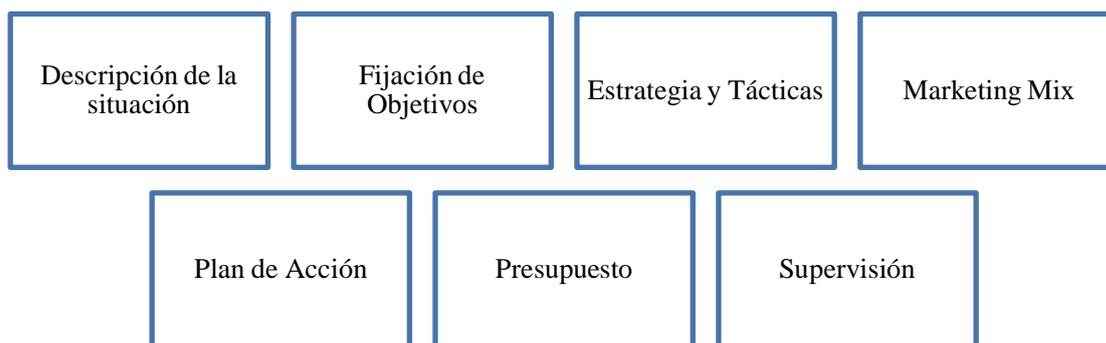
Dentro de los elementos que conforma el FODA está la fortaleza como primer punto, indica que son las capacidades especiales que posee una organización, que le permita desarrollar su tarea de manera eficiente teniendo delantera a la competencia, también tenemos la oportunidad, este factor resulta efectivo y viable al momento que es descubierto, esto se realiza mediante el desarrollo de la empresa, permitiendo alcanzar ventaja cuando ya se encuentran en el mercado. Por otro lado están las debilidades, que son aquellos componentes que ocasiona problema ante la competencia, son aspectos que no permite que la empresa se desarrolle de manera correcta. Y por último las amenazas son situaciones que puede presentar un riesgo para la entidad. (Galileo, 2014)



*Figura 6* Elementos del Foda

El plan de marketing es un sistema importante para emprendedores, contar con este diseño hace la diferencia ofreciendo una dirección más clara de lo que quieren en el negocio, elaborando esto, se adquiere autoconocimientos generando ideas innovadoras con el fin de buscar una oportunidad de crecimiento en la empresa, impulsa alcanzar los objetivos planteados. Con el avance tecnológico y las competencias que hay diariamente, esto resulta un mecanismo de gran interés, así mismo se puede identificar las necesidades que tienen los clientes para concretar una venta. (Padilla, 2017)

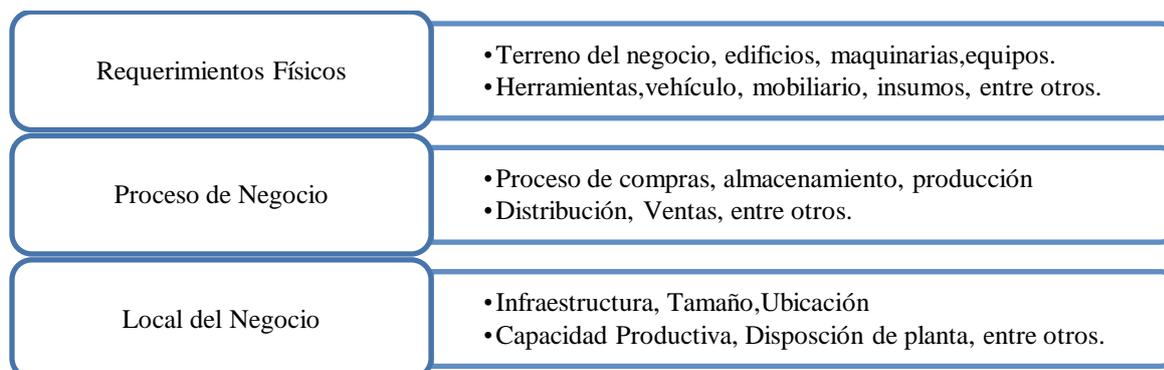
Esta es la combinación perfecta para aumentar los clientes y el desarrollo de la empresa, es muy necesario para establecer nuevas estrategias, para lanzamiento de un producto o servicios en el mercado, no importa el negocio ya que este instrumento hoy en día tiene una alta demanda por todos medios de comunicación, ayuda en la gestión y logros de los objetivos, en la coordinación y comunicación entre departamentos, y tener clientes satisfechos. Para elaborar un efectivo plan de marketing se debe conocer su estructura en la cual consta de lo siguiente: (Padilla, 2017).



*Figura 7* Estructura de plan de Marketing

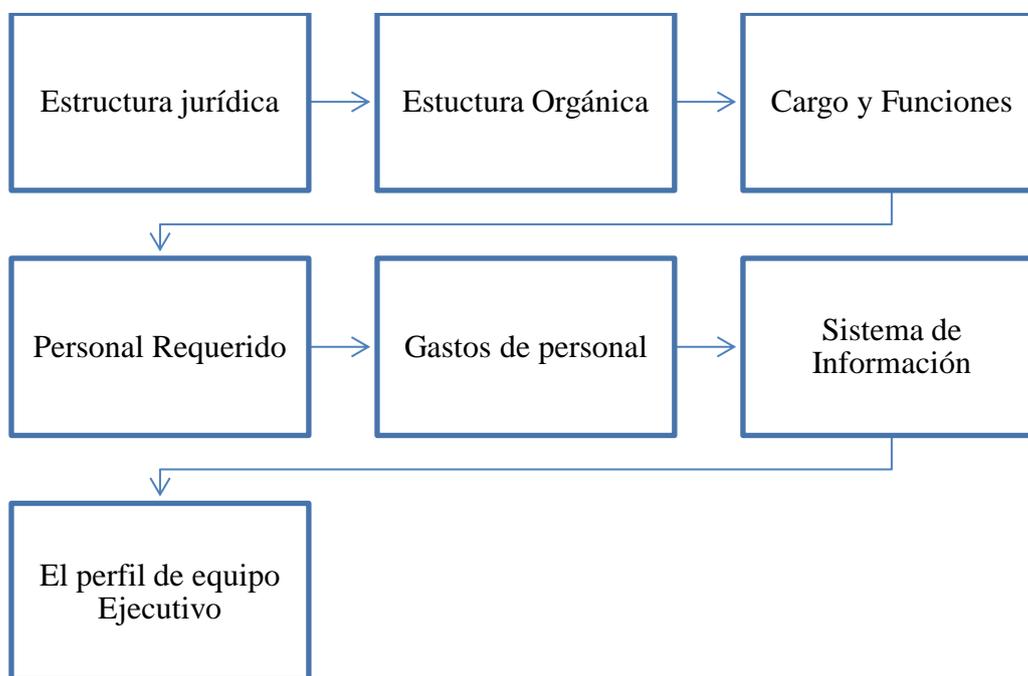
El estudio técnico de un plan de negocio se expone básicamente al funcionamiento del mismo ya sea para procesos de producción, maquinarias, lugar de establecimiento, infraestructura y herramientas necesarias, esto es analizado para el estudio organizacional y financiero que pueda determinar los presupuestos y la inversión, es esencial este estudio porque define diferentes aspectos como “¿Dónde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto? ¿Dónde obtener los materiales o materia prima? ¿Qué máquinas y procesos usar? ¿Cuál es el estado del arte de las tecnologías existentes? ¿Qué personal es necesario para llevar a cabo este proyecto?” (Palacio, 2010)

Los elementos que comprender son:



*Figura 8* . Elementos del estudio técnico

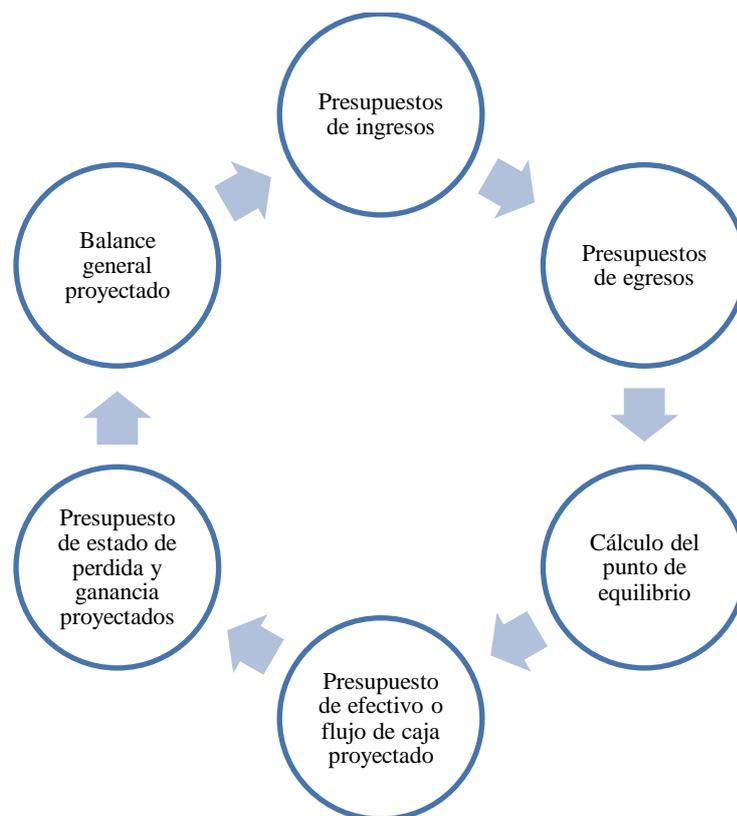
En cuanto la organización del negocio es fundamental tener una gestión de recursos planificada porque es un paso más allá, por este proceso conocerás tu equipo de trabajo que será el apoyo durante el desarrollo y el crecimiento de la empresa, como emprendedor debe ser significativo el talento humano en la entidad aportando sus conocimientos, ser productivo y competitivo en el ambiente laboral, es importante realiza de manera eficiente un proceso de selección con el fin de establecer los objetivos planteados; sin embargo se debe considerar cada elemento que tengan como son, sus habilidades y destrezas que poseen, así mismo buscar los perfiles organizacionales que ocuparán. (Palacio, 2010) Dentro de este estudio también se detalla la estructura jurídica, áreas o departamento que será constituido y los elementos que son los siguientes:



*Figura 9* Elementos de la Organización del negocio

De acuerdo al estudio de inversión se hace referencia a lo que se va adquirir para poner en marcha el negocio, de lo que se va a utilizar y necesitar, entre los elementos que abarca este estudio tenemos los activos fijos que son herramientas prácticas para el inicio de operación,

los activos intangibles comprender el “comprender el plan del producto, formación, adquirir permisos necesarios, selección e instrucción al personal, publicidad, capital de trabajo, inversión total, su estructura de financiamiento que integra el monto que será financiado por el capital propio, externo y por último la fuente de financiamiento que se va hacer con los créditos que se dispongan”. (Crece Negocios, 2015) En el estudio de ingresos y egresos se promueven las proyecciones del mismo y se puede mencionar los siguientes elementos:



*Figura 10.*Elementos de estudio de los ingresos y egresos

Finalizando la estructura de un plan de negocio se encuentra el estudio financiero lo importante de este punto, es demostrar si el proyecto tiene viabilidad en cuanto el tiempo de recuperar de la inversión y de lo que se espera obtener, se desarrolla el período de recuperación de la inversión, el retorno sobre la inversión, el VAN y el TIR. (Crece Negocios, 2015).

### 2.3 Marco Contextual

La presente investigación se efectúa en la ciudad de Guayaquil se toma como referencia dos profesiones, Contadores Públicos Autorizados y Abogados, puesto que tiene una conexión laboral para empezar el proyecto, pero se espera en el futuro adherir más profesiones porque son importantes, se evalúa en zonas específicas como el colegio de contadores y de abogados de la provincia del Guayas.

Estas instituciones aportan un valor agregado, tienen vinculación de lo que realizan, puesto que un contador cuando debe realizar trámites recurre a un abogado que tiene conocimientos de leyes y códigos, cuyo trabajo es asesorar en aspecto jurídicos. En la actualidad estas dos ramas son muy influyentes, pero no debemos dejar atrás las otras porque se pretende incorporar una gran gama de profesionales para crear una comunidad con este proyecto.

Se eligió estas carreras para realizar estudio previo de mercado, cuentan con más de 1,300 profesionales que cada día recurren a estos colegios por ser fuente de información de su especialidad y actualización de conocimiento para el ambiente laboral. Esta propuesta dará a conocer a profesionales que ofrece el coworking aportando beneficio para su crecimiento profesional.

Se pretende dar servicios a los usuarios con una infraestructura moderna, oficinas acogedoras con todas las herramientas útiles, conexión de internet de gran velocidad y suministro de oficina que puedan ayudar en sus actividades, además con espacio que puedan compartir con sus socios o equipo de trabajo, entre otros. Se realiza esto para vincular las profesiones fortaleciendo sus habilidades y destrezas.

## 2.4 Marco Conceptual

El marco conceptual comprende todas las definiciones de palabras que desconocemos su significado, es de gran importante saber para un mayor entendimiento tales como:

**Integración.-** Es la acción de incorporarse a algo, ocurre cuando un grupo de personas se junta a alguien sin miedo y sin perjuicios. (Definista, 2016)

**Comunidad.-** Es un grupo de usuarios, se puede formar en personas o animales que poseer componentes comunes entre sí. (DefiniciónABC, 2017)

**Coworking.-** Es un modelo de trabajo colaborativo donde profesionales independientes, FreeLancer y emprendedores comparten un espacio físico. (elEconomista, 2014)

**Coworkers.-** Son usuarios que realizan actividades para gestionar sus proyectos y tiene acceso a los servicios que ofrecen en los espacios de Coworking.

**Profesionales independientes.-** Es un individuo que trabaja por cuenta propia que coordina su tiempo, su espacio y actividades. (Balboa, 2016)

**Emprendimiento.-** Es un método que realiza una persona cuando inicia un nuevo proyecto por medio de ideas innovadoras. (Pérez & Gardey, 2013)

**Factibilidad.-** Es una cualidad que toma como resultado algo viable, se determina a la disposición de los materiales necesarios para alcanzar los objetivos propuestos. (Alegsa, 2016)

**Plan de negocio.-** Documento que explica detalladamente las estrategias que se establecer para la creación de un negocio. (Pérez & Gardey, 2009)

**Innovación.-** Es un nuevo enfoque que crea originalidad y es una novedad para las personas. (Significados, 2013)

Estrategia.- Es un programa con secuencias de pasos con el fin de llegar a los objetivos.

(Definista, 2013)

Marketing. Es una actividad que se relaciona con la compra y venta, el intercambio de bienes y servicios que realizan los consumidores para satisfacer sus necesidades.

(Gestiopolis, 2016)

Rentabilidad.- Se refiere a los beneficios que son otorgados por realizar una inversión que se hizo con anticipación, es importante porque es un indicador en el desarrollo de los recursos financieros. (Kiziryan, 2016)

## **2.5 Marco Legal**

Se analiza los fundamentos que predomina para el buen desarrollo de un negocio, se puede mencionar el Código Orgánico De Producción, Comercio E Inversiones (COPCI), el Plan de Desarrollo 2017-2021, la ley de compañía, El (IEPI) instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual para registro de marca, código del comercio, ley de inquilinato.

Dentro del Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones en el año 2010 se publicó con la finalidad que se aplique en el territorio nacional, toda persona tanto natural como jurídica que puedan fomentar la actividad productiva. Como principal objetivo “reglamentar el proceso productivo de los períodos de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas conducidas a la ejecución del plan de desarrollo, estableciendo herramienta que pueden facilitar el desarrollo productivo y generen empleo de calidad, para tener una organización estable, eficiente y permitan conservar el cuidado de la naturaleza”. (Asamblea Nacional, 2010)

Además en este código en el artículo 4 menciona aspectos referentes al proceso productivo como:

Transformación de la matriz productiva.

Fomentar el comercio y la producción nacional.

Generar empleo y trabajo de calidad.

Fomentar sistemas integrales para fomentar la innovación y el emprendimiento impulsando con los avances tecnológicos colaborando con la construcción de los productores y emprendedores.

Promover centro de capacitaciones técnicas profesional que permita el crecimiento y transformación de todos.

Impulsar el desarrollo económico en zona de menor acceso.

Según la Secretaría Nacional De Planificación Y Desarrollo (SENPLADES, 2017) publicó en su página el “Plan Nacional De Desarrollo 2017-2021, Toda una vida”, aprobado el veintidós de septiembre, para que todos los usuarios puedan informarse acerca de este instrumento político que contiene la programación del periodo del gobierno, es un plan para todos, presenta nueve objetivos que se enfoca en los “derechos, economía de la sociedad , condiciones de vida de todos y estrategia” que le permita cumplir los objetivos planteados en el desarrollo de la presidencia.

Por ello se considera algunos objetivos del “Plan Nacional De Desarrollo 2017-2021, Toda una vida” aceptado por (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades), 2017) que se relaciona con el presente proyecto tal como:

Objetivo 4: “Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización” indica que las reuniones realizada con los emprendedores y trabajadores se expone el financiamiento; es uno de los factores más solicitado porque facilita la adquisición de una vivienda social, emprendimientos, generación de empleo, también es primordial

incluir un sistema integral que permita la apertura de nuevos mercados. Es de suma importancia sostener un sistema económico financiero en lo que cada usuario tenga acceso a todos los recursos locales con la finalidad de transformarse en la generación del bienestar nacional.

Para reforzar el sistema productivo, es necesario realizar una transformación, creando condiciones para fortalecer el mundo empresarial, mejorando el clima de negocio, también el sector fiscal ser transparentes, eficiente que resguarde la protección del bienestar de la ciudadanía que avale adecuadas provisiones de bienes y servicios públicos, por ello se establece políticas integrales optimizando la cultura tributaria.

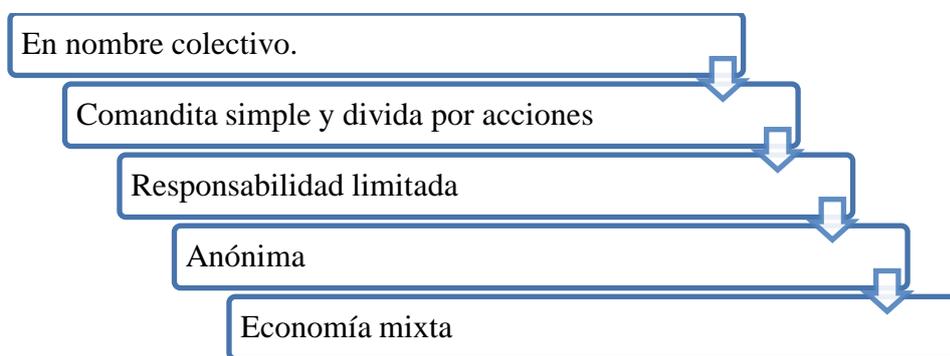
De igual manera el sistema económico debe respalda el manejo adecuado del mecanismo monetario y financiero mediante la administración de liquidez, flujos para apoyar a la población con créditos, servicios financieros y utilización de tecnologías que permita producir el crecimiento del país.

Objetivo 5: “Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria” quiere expone que hoy en día el empleo es una preocupación, por eso se plantea la agilidad en el mercado laboral con un sistema de contratos para zona de gran demanda, Apoyo financiero para promover nuevos emprendimientos de igual manera aspirar a reforzar la participación y cooperación en un comercio justo en la economía Popular y Solidaria.

La nacionalidad señala que para poder aumentar la productividad, se debe realizar una investigación, innovación para la producción, introducción de tecnologías, conexión con la educación y lo laboral, sistema de protección e inversión en infraestructura e industrias, que permita un resurgimiento efectivo en la sociedad en general.

En la constitución del Ecuador (Asamblea, 2008) dice que uno de los objetivos del sistema del desarrollo es “edificar un sistema económico y sostenible en base a la distribución de partes iguales a favor del desarrollo de los medios de producción y en la gestionar trabajo digno y estable”.

En la ley de compañía indica que es un ámbito jurídico donde las organizaciones son registradas legalmente constituidas en el país, consta de 457 artículos donde se norma y regulan la actividad empresarial, en el pasar del tiempo algunos artículos son mejorados. Pero sigue siendo la misma ley desde el 5 de noviembre del 1999. Podemos mencionar los tipos de compañías de comercio: (Congreso Nacional, 1999)



*Figura 11* Tipos de compañías de comercio

Para constituir una empresa se debe tomar en cuenta todas las características que se encuentra en la ley si la compañía será anónima debe conformar con dos socios con un capital mínimo de \$800, se debe reserva el nombre en la superintendencia de compañías y realizar un contrato para la validación de la sociedad mediante la firma de un abogado (Congreso Nacional, 1999)

Además se debe obtener los permisos municipales y registrar la compañía en el registro mercantil donde es constituida la empresa, se obtiene el ruc, después de realizar esto paso se

procede a realizar la junta general de accionistas. En los permisos municipales (Municipio de Guayaquil, 2010) se debe registrar la patente y los requisitos para personas jurídicas son:

Formulario “Solicitud para Registro de Patente Personas Jurídicas”.

Copia legible de los Estados Financieros del período contable.

Copia de la cédula y nombramiento del Representante Legal.

Original y copia del R.U.C. actualizado.

Original y copia legible del Certificado del Cuerpo de Bomberos.

Para obtener el ruc (Registro Único de Contribuyente) (Servicios de Rentas Internas (SRI))se necesita el Formulario 01A y 01B, la escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención y documentos tales como:

Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención.

Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención

Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

El (IEPI) instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual es el responsable de la protección de marcas, derecho de autor, emitir patentes, y otros, por eso se debe conocer cuáles son los registro que se realizar al momento de crear una empresa. En este caso se utiliza la marca y nombre comercial. Una marca es un lema que hace diferencia a un servicio o producto, se diseña con una palabra, números, logo, sonido, textura entre otros. El trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de marca tiene un valor de US \$208,00,

además incluye una garantía de diez años, se puede renovar después de los seis meses. Del mismo modo se registra el nombre comercial y el lema comercial. (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, 2014)

La ley de inquilinato consiste en reglamentar los contratos y subarrendamientos de los locales comprendidos en suelo urbano, los locales en general deben reunir las condiciones necesarias que fijan las ordenanzas municipales como servicios higiénicos, tener un ambiente adecuado con iluminación suficiente, disponer de los servicios básicos para el certificado de sanidad, la forma de contrato podrá ser verbal y escrito, prohibir celebrar contrato de subarrendamiento salvo que sea temporal. (Ley de Inquilinato, 2000)

Código del comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, actos y contratos de comercio, se denomina comerciantes los que hacen negocio a su profesión, toda persona que según tiene la capacidad para contratar tiene el derecho de ejercer la compra y venta. Son actos de comercio los que realizan la compra y venta de un establecimiento, empresas de almacenes, tiendas, bazares, y otros similares, depósitos de mercaderías, operaciones de banco, construcción, asociaciones. (Codigo del Comercio, 2014).

Depreciaciones de activos fijos según la ley de régimen tributario Artículo 28.6.

a) Las depreciaciones de los activos fijos del respectivo negocio, en base a los siguientes porcentajes máximos:

Inmuebles (excepto terrenos) 5% anual,

Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.

Vehículos, equipos de transporte, equipo caminero móvil 20% anual.

Equipos de computación y software 33% anual.

## Capítulo 3

### Marco Metodológico

#### 3.1 Diseño de la investigación

Esta investigación por su diseño es documental según (Arias, 2012) consiste en realiza un análisis con los datos secundarios como el internet y libros, es un medio de búsqueda de datos que son recopilados y registrados por otro investigador, “el propósito de este planteamiento es el aporte de nuevos conocimientos”, los datos son fuentes de información y documentos impresos tales como libros, tesis, informes; y electrónicos como páginas web, periódicos online, foros, estos son una alternativa factible para realizar nuestro estudio.

También es de campo porque se obtiene datos de los individuos investigados .En este caso, el estudio se realiza en el colegio de Contador Y Abogados de la provincia del Guayas, por medio de una encuesta se desea obtener información de contadores y Abogados en base de una muestra, donde indica si tienen conocimiento acerca del tema propuesto y pueda ser de su agrado aplicar esta forma de trabajo, además se efectúa una investigación de campo para establecer la factibilidad de este plan en la relaciones integrales de negocios.

#### 3.2 Tipo de investigación

Esta investigación por su nivel es descriptiva, porque se va caracterizar la relación entre el contador y abogado con el fin de establecer una conexión fija, saber las características esenciales entre ellos, las mismas que señalan el comportamiento y permitan definir lo que desea y favorecer la relación dentro de este estudio, para dar a conocer las conclusiones para el desarrollo del mismo. (Arias, 2012)

### 3.3 Población Y Muestra

El grupo de individuos que tiene características similares y es relevante para la investigación, se denomina población con características finitas, por ello se establece una fórmula donde la “n” es la base, seleccionando los elementos que mejor se adapten a las necesidades del proyecto. Si la población es relativamente grande, es recomendable realizar una muestra. (Arias, 2012)

Bajo este contexto, se detalla que la población estadística referente al estudio serán los Contadores Públicos Autorizados y Abogados que se encuentra en los colegios de gremio profesional antes mencionado. Se realiza la búsqueda para saber la cantidad exacta de la población, en el cual indica que en el colegio de contadores hay 962 profesionales que son afiliados en este año mientras en el colegio de abogados 400, se toman estos números como población y se aplica la fórmula para conocer la muestra.

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

*Figura 12* Fórmula de la población finita en base a (Arias, 2012)

N: es el tamaño de la población, los cuales son 962 afiliados en el Colegio de Contadores.

Z: Se obtiene según el nivel de confianza de 95%, en este caso sería 1,96

p: Es la probabilidad de que el evento pueda ocurrir. Siendo el 50%

q: Es la probabilidad de que el evento no llegue a suceder siendo el 50%

e: Es el error máximo en la muestra 5%

n: Es el número de la muestra estableciendo el cálculo, el cual es de 275 personas para encuestar.

Tabla 2

*Desarrollo de fórmula para población (Muestra del Colegio de Contadores)*

<b>N</b>	=	962		
<b>Z</b>	=	95%		
<b>Z<sup>2</sup>e</b>	=	(1,96) <sup>2</sup>	<b>n</b>	= $\frac{962 (1,96)^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50}{(962-1) \cdot (0,05)^2 + (1,96)^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50}$
<b>n</b>	=	?		
<b>e</b>	=	5%	<b>n</b>	= $\frac{962 \cdot 3,8416 \cdot 0,50 \cdot 0,50}{961 \cdot 0,0025 + 3,8416 \cdot 0,50 \cdot 0,50}$
<b>p</b>	=	50%		
<b>q</b>	=	50%		
			<b>n</b>	= $\frac{923,9}{2,4025+0,9604}$
			<b>n</b>	= $\frac{923,9}{3,3629}$
			<b>n</b>	= 274,73
			<b>n</b>	= <b>275</b>

N: es el tamaño de la población, los cuales son 400 afiliados en el Colegio de Abogados.

Z: Se obtiene según el nivel de confianza de 95%, en este caso sería 1,96

p: Es la probabilidad de que el evento pueda ocurrir. Siendo el 50%

q: Es la probabilidad de que el evento no llegue a suceder siendo el 50%

e: Es el error máximo en la muestra 5%

n: Es el número de la muestra estableciendo el cálculo, el cual es de 162 personas para encuestar.

Tabla 3.

*Desarrollo de fórmula de población (Muestra del Colegio de Abogados)*

---

<b>N</b>	=	400			
<b>Z</b>	=	95%			
<b>Z<sup>2</sup>c</b>	=	(1,96) <sup>2</sup>	<b>n</b>	=	$\frac{400 (1,96)^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50}{(330-1) \cdot (0,05)^2 + (1,96)^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50}$
<b>n</b>	=	?			
<b>e</b>	=	5%	<b>n</b>	=	$\frac{400 \cdot 3,8416 \cdot 0,50 \cdot 0,50}{399 \cdot 0,0025 + 3,8416 \cdot 0,50 \cdot 0,50}$
<b>p</b>	=	50%			
<b>q</b>	=	50%			
			<b>n</b>	=	$\frac{384,16}{0,9975+0,9604}$
			<b>n</b>	=	$\frac{316,93}{1,9579}$
			<b>n</b>	=	161,87
			<b>n</b>	=	<b>162</b>

---

### 3.4 Técnica e instrumentos de investigación

En este estudio se realiza la recolección de datos mediante la encuesta, es un método que permite obtener información de una muestra en relación a un tema, basada en una conversación personal entre el entrevistado y el entrevistador referente a un tema establecido, con la finalidad de recoger información requerida, para ello el cuestionario es el instrumento o formato de papel que tiene una serie de preguntas y se debe estar llenado por el encuestador. Por lo tanto se hizo dos formatos de encuesta en el cual se debe ir al colegio de contadores y Abogados a entrevistar, son preguntas cerradas que pueden elegir las opciones y de selección simple, además esta técnica es la más común porque indican factores que se desea saber para tener resultados positivos y se pueda establecer el plan de negocio que se aspira. (Arias, 2012)

### 3.5 Análisis de resultados

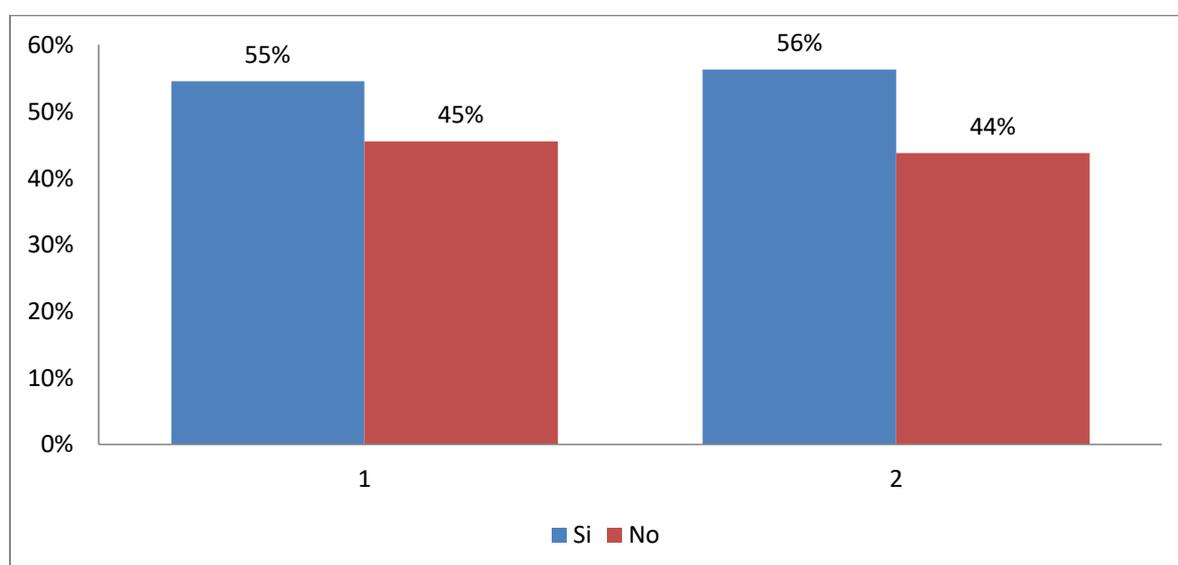
Esto son los resultados de las preguntas de la encuesta que se realizó en los colegios antes mencionados. La primera pregunta que respondieron los encuestados fueron:

#### 1. ¿Trabaja usted en relación de dependencia?

Tabla 4

*Resultado de personas que trabaja en relación de dependencia.*

Respuesta	Frecuencia 1	%	Frecuencia 2	%
	<b>Contador</b>		<b>Abogado</b>	
Si	150	55%	90	56%
No	125	45%	70	44%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>	<b>160</b>	<b>100%</b>



*Figura 13* Personas que trabaja en relación de dependencia.

La primera pregunta se estableció con el fin de conocer si trabajan en relación de dependencia, el contador 55% indica que si trabaja en relación de dependencia y el abogado 56%, quiere decir que tiene un trabajo fijo mediante un contrato. Por lo tanto el 45% contador y el contador 44% mencionó que no trabaja de esa forma, puesto que el trabajo independiente tiene una alta demanda en el país, cada profesional recurre a este medio tener beneficios a futuro.

## 2. ¿Posee un espacio fijo para realizar su trabajo?

Tabla 5

*Espacio fijo para su trabajo.*

Respuesta	Frecuencia 1	%	Frecuencia 2	%
	<b>Contador</b>		<b>Abogado</b>	
Si	75	27%	55	34%
No	200	73%	107	66%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

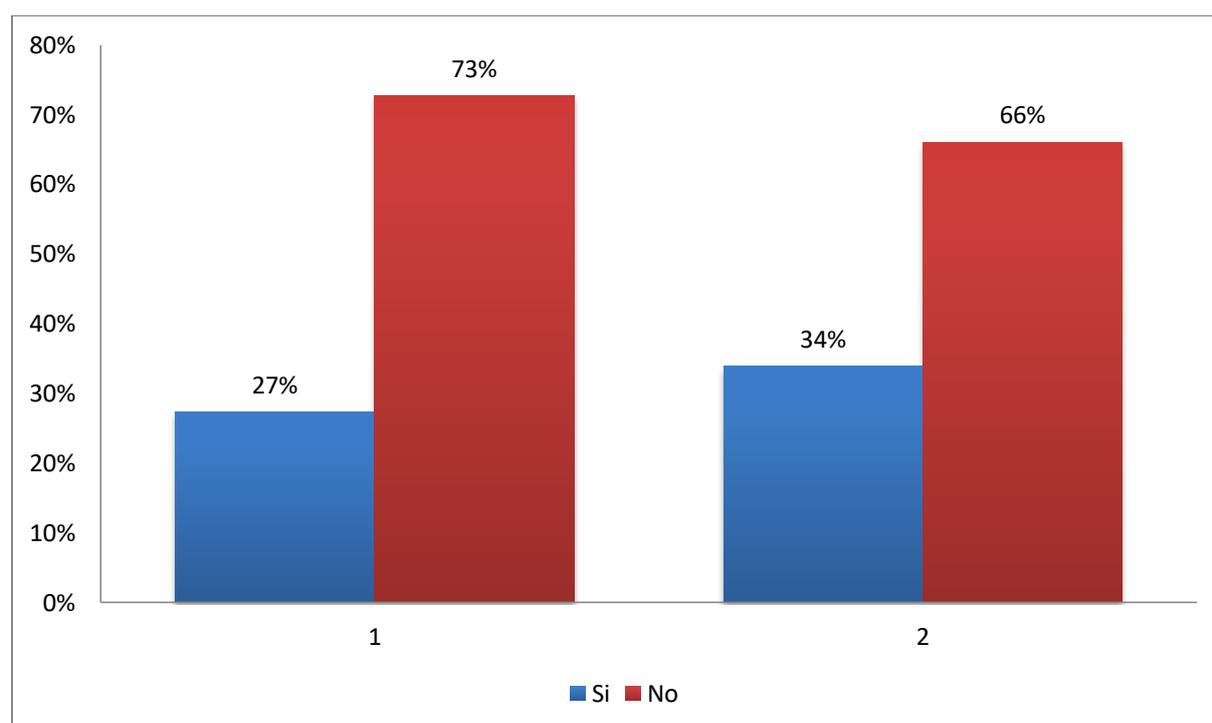


Figura 14 Espacio fijo para su trabajo.

En esta pregunta se da a conocer su lugar de trabajo, por lo tanto el contador menciona que el 27% y abogado 34% si tiene un espacio fijo para desarrollar su trabajo mientras el contador 73% y abogado 66% indica que no, es decir cuando un profesional es independiente debe alquilar una oficina, estar en su casa, en otro diferente lugar como ir a una biblioteca o establecimiento agradable gratuitos para realizar su trabajo, puesto que a la hora de pensar en alquilar un lugar, los gastos son alto y es algo no conveniente para el usuario.

### 3. ¿Dónde usualmente usted realiza su trabajo?

Tabla 6

*Lugar donde realiza su trabajo.*

Respuesta	Frecuencia 1	%	Frecuencia 2	%
	Contador		Abogado	
Casa	25	9%	21	13%
Oficina Independiente	150	55%	100	62%
Oficina Empresarial	100	36%	41	25%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

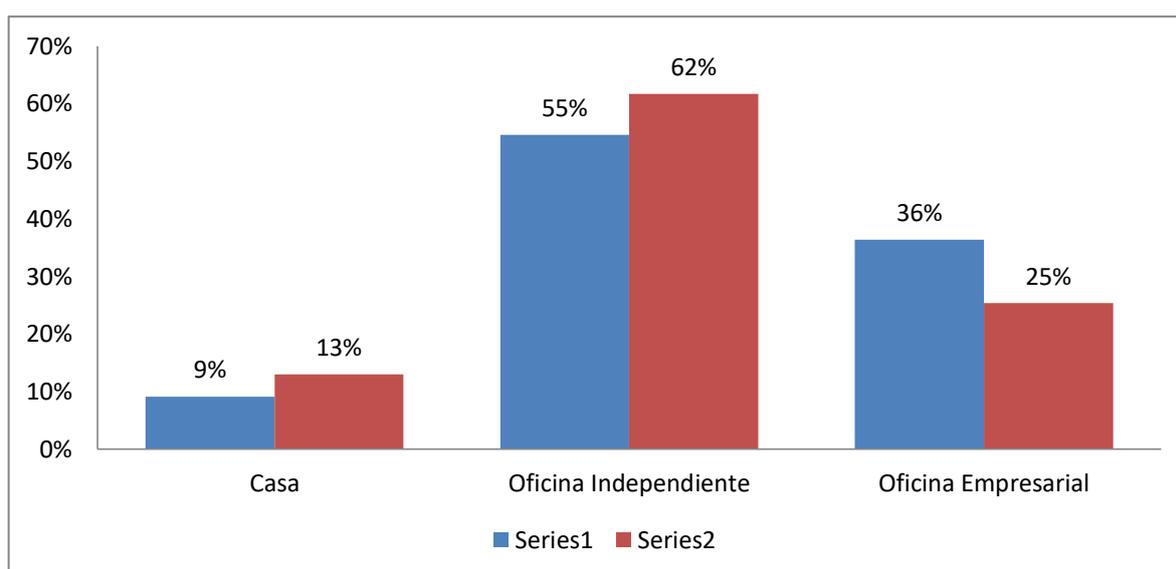


Figura 15 Lugar donde realiza su trabajo.

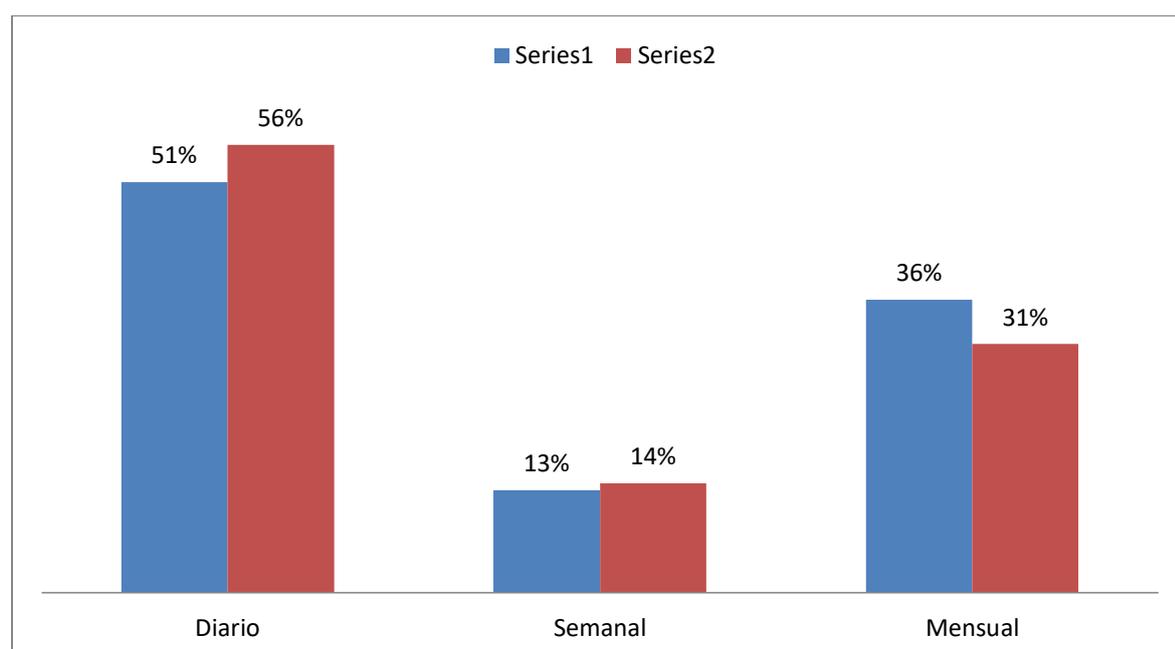
La pregunta tres se estableció para conocer el lugar donde los profesionales realizan sus actividad económica, de acuerdo a los resultados el contador 9% y el abogado 13% dice que en su casa, mientras en oficina independientes el contador 55% y el abogado 62% y en oficina empresarial el contador 36% y el abogado 25%. Estos resultados son importante porque reflejan los sitios que se encuentran cada uno ya sea en su casa o en una oficina independiente, un factor negativo que puede tener estos lugares de trabajo es no tener los recursos necesarios al momento de realizar negocios con su clientes puede ser incomodo, y los usuarios de oficina empresarial suelen realizar sus actividades laborales de la empresa sin preocuparse de nada ya que son trabajadores contratados.

#### 4. ¿Con qué frecuencia desarrolla sus actividades profesionales?

Tabla 7

*Frecuencia de actividad profesional*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia 1</b>	<b>%</b>	<b>Frecuencia 2</b>	<b>%</b>
	<b>Contador</b>		<b>Abogado</b>	
Diario	140	51%	90	56%
Semanal	35	13%	22	14%
Mensual	100	36%	50	31%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>



*Figura 16* Frecuencia de actividad profesional

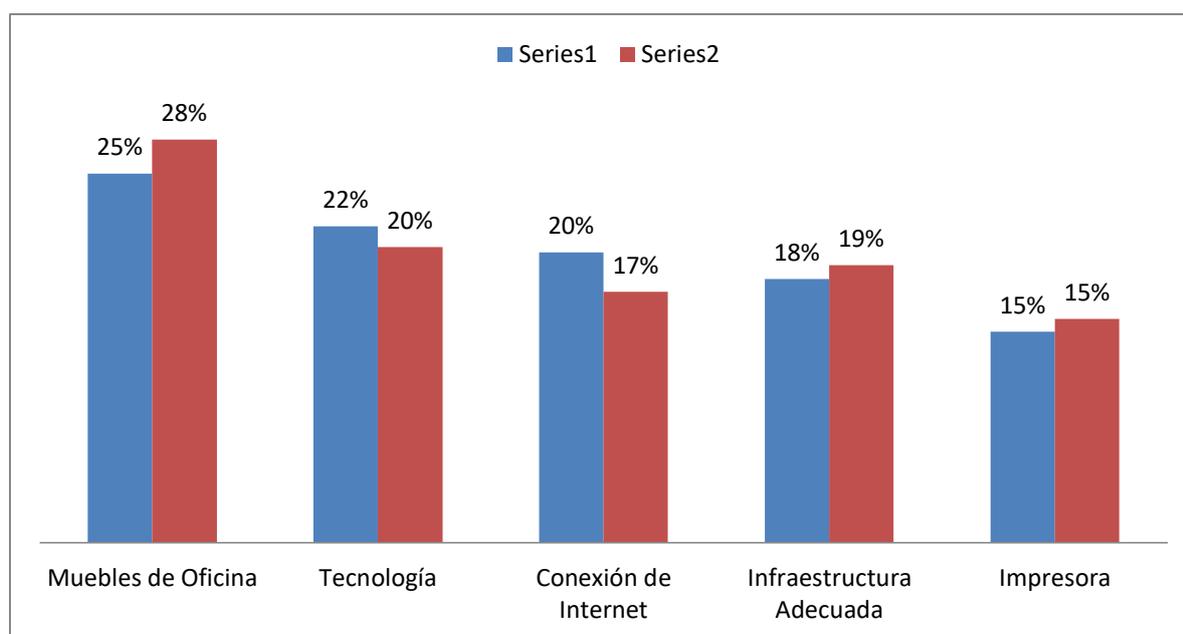
La cuarta pregunta se realizó para saber con qué frecuencia realizan sus actividades profesionales. El contador el 51% indicó que su trabajo es diario y el abogado el 56%, el contador su trabajo semanal es de 13% mientras que el abogado es de 14% y el trabajo mensual del contador es de 36% mensual y el abogado el 31%, es decir que los profesionales independientes trabajan diario por lo que ellos ejercen de manera continua y debe contar con un espacio estable, los que trabajan mensual, en cierto meses tiene una baja de clientes por lo que sus actividades no son de mucho ajetreo por lo cual un alquiler de su oficina implica un gasto desfavorable.

## 5. ¿Con qué recursos cuenta para realizar su proyecto?

Tabla 8

*Recursos para realizar su proyecto.*

Respuesta	Frecuencia 1	%	Frecuencia 2	%
	Contador		Abogado	
Muebles de Oficina	70	25%	45	28%
Tecnología	60	22%	33	20%
Conexión de Internet	55	20%	28	17%
Infraestructura Adecuada	50	18%	31	19%
Impresora	40	15%	25	15%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>



*Figura 17 Recursos para realizar su proyecto.*

La quinta pregunta se trata de cuantos recursos cuentan para realizar su proyecto en el cual refleja que el contador tiene el 25% y el abogado 28% tiene mueble de oficina, tecnología 22% y el abogado 20% , conexión de internet el contador 20% y el abogado 17%, infraestructura adecuada el 18% y el abogado 19% e impresora el 15% ocupa los dos profesionales ,por lo tanto apunta que no solo es importante tener un espacio sino que los recursos son partes primordial para realizar un excelente trabajo beneficiándolo de manera positiva en los negocios.

## 6. ¿Se relaciona frecuentemente con personas que aporten ideas para su proyecto?

Tabla 9

*Relación frecuente con personas*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia 1</b>	<b>%</b>	<b>Frecuencia 2</b>	<b>%</b>
	<b>Contador</b>		<b>Abogado</b>	
Siempre	60	22%	27	17%
A veces	90	33%	35	22%
Nunca	125	45%	100	62%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

Fuente: tomado del estudio de campo

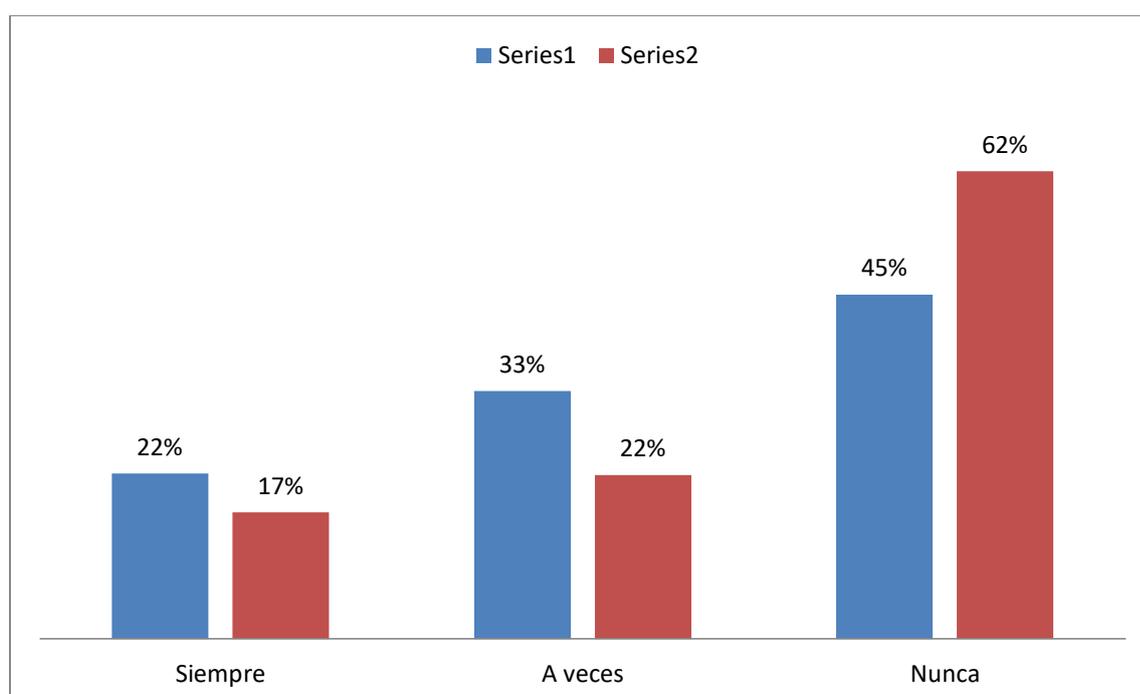


Figura 18 Relación frecuente con personas

Dentro de la sexta pregunta indica las relaciones frecuentes con personas, el contador 22% y abogado 17% menciona que siempre. El 33% y el abogado 22% a veces, el contador 45% y abogado 62% nunca, es decir que las personas tiene recelo de su idea por lo que la otra persona puede apoderarse, otro factor seria que no tienen la oportunidad de establecer relaciones con personas que tiene más conocimiento y experiencia que lo puedan ayudar en su proyecto y con estos espacios tiene la empatía de crear vinculo de aprendizaje para originar ideas.

## 7. ¿Con qué profesional le gustaría tener relaciones interpersonales de negocios?

Tabla 10

*Profesional para establecer relaciones interpersonales de negocios*

Respuesta	Frecuencia 1	%	Frecuencia 2	%
	<b>Contador</b>		<b>Abogado</b>	
Abogado	200	73%	100	62%
Contador	75	27%	62	38%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

Fuente: Tomado del estudio de campo

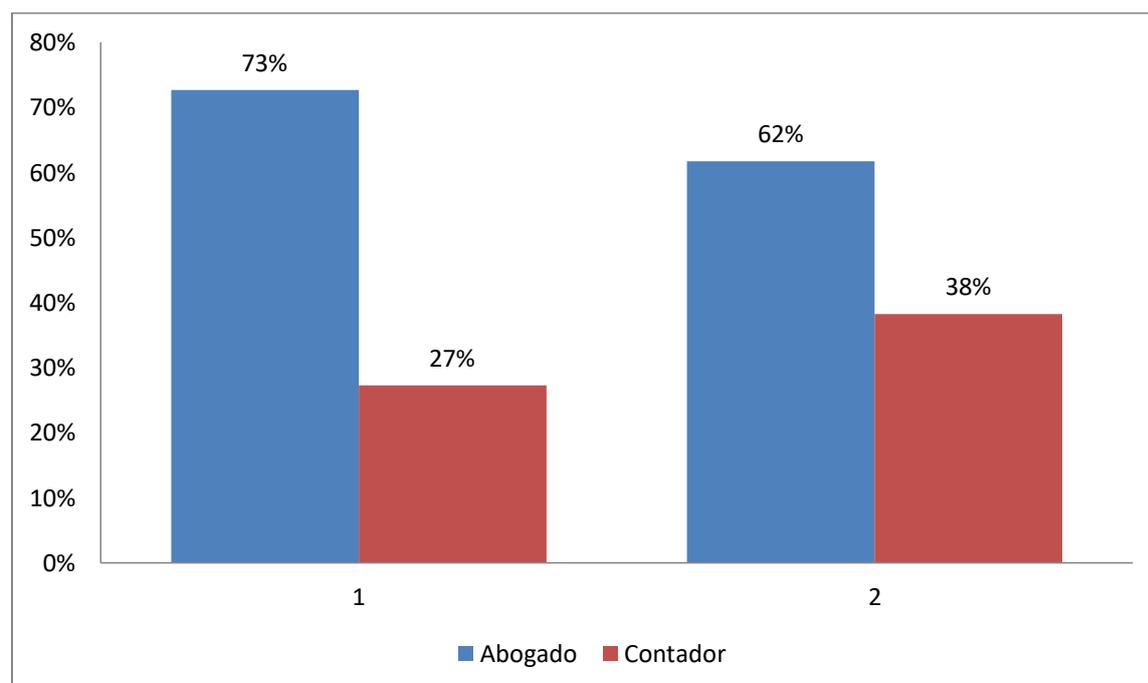


Figura 19 Profesional para establecer relaciones interpersonales de negocios.

En la séptima pregunta, nos indica qué profesional le gustaría tener relaciones interpersonales de negocios, los contadores 73% quieren relacionarse con abogados y los abogados 62% con los contadores mientras un 27% de contadores dijeron que no, así mismo el 38% de abogados no quieren relaciones de negocios con contadores, por lo tanto se dice que estas profesiones tienen una conexión laboral porque a veces el contador necesita realizar un trámite de aspecto jurídico y debe recurrir al abogado. Y el abogado requiere asesoría contable en cuanto sus ingresos y gastos para el buen manejo financiero que puede obtener y formar una buena comunicación entre ellos.

## 8. ¿Tiene conocimiento acerca del Coworking?

Tabla 11

*Conocimiento acerca del coworking*

Respuesta	Frecuencia 1	%	Frecuencia 2	%
	<b>Contador</b>		<b>Abogado</b>	
Si	190	69%	90	56%
No	85	31%	72	44%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

Fuente: Tomado del estudio de campo

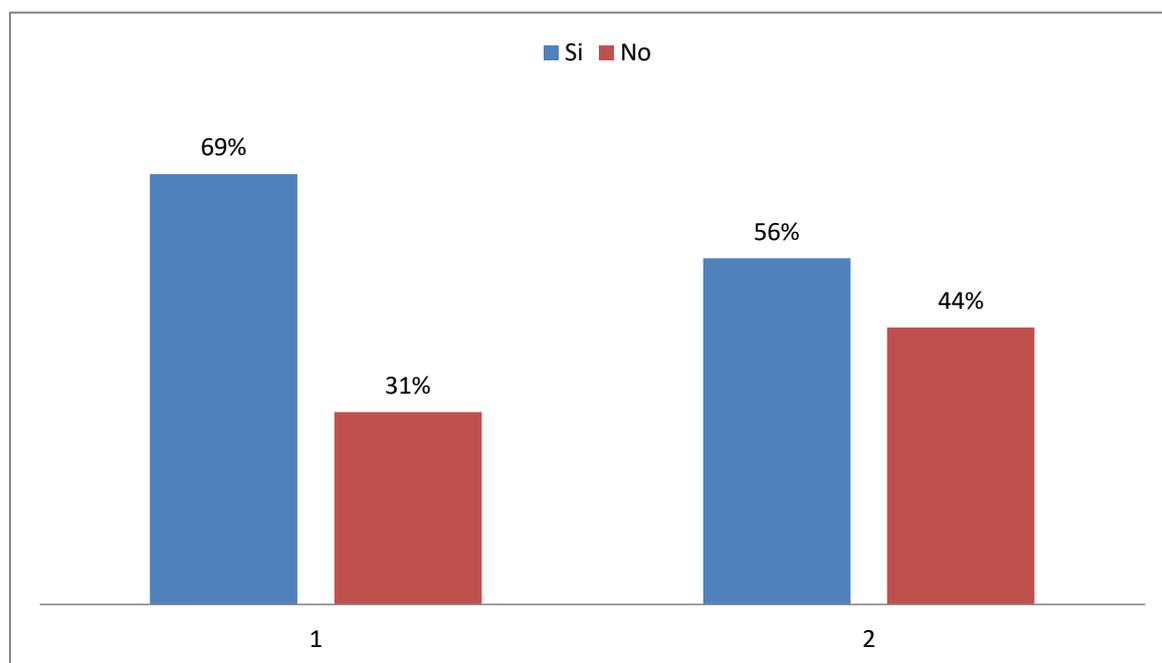


Figura 20 Conocimiento acerca del coworking.

Dentro de la pregunta ocho se exponen si los encuestados tiene conocimiento acerca del coworking el contador 69% y el abogado el 56% dijo que si, y el 31% de contadores junto con el 44% de abogados manifestaron que desconocen del tema, por lo tanto la mayoría conoce el coworking teniendo una respuesta positiva para seguir avanzando lo propuesto sin embargo los que no saben deben estar interesado de lo que se refiere, por ello es necesario realizar publicidad a través de los medios de comunicación y puedan conocer estos espacios novedoso, que sepan de los servicios que ofrecen, que no solo es compartir una oficina sino consigue crear una comunidad entre profesionales.

## 9. ¿Estaría dispuesto alquilar espacio Coworking?

Tabla 12

### *Alquiler de espacio Coworking*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia 1</b>	<b>%</b>	<b>Frecuencia 2</b>	<b>%</b>
	<b>Contador</b>		<b>Abogado</b>	
Si	190	69%	90	56%
No	85	31%	72	44%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>

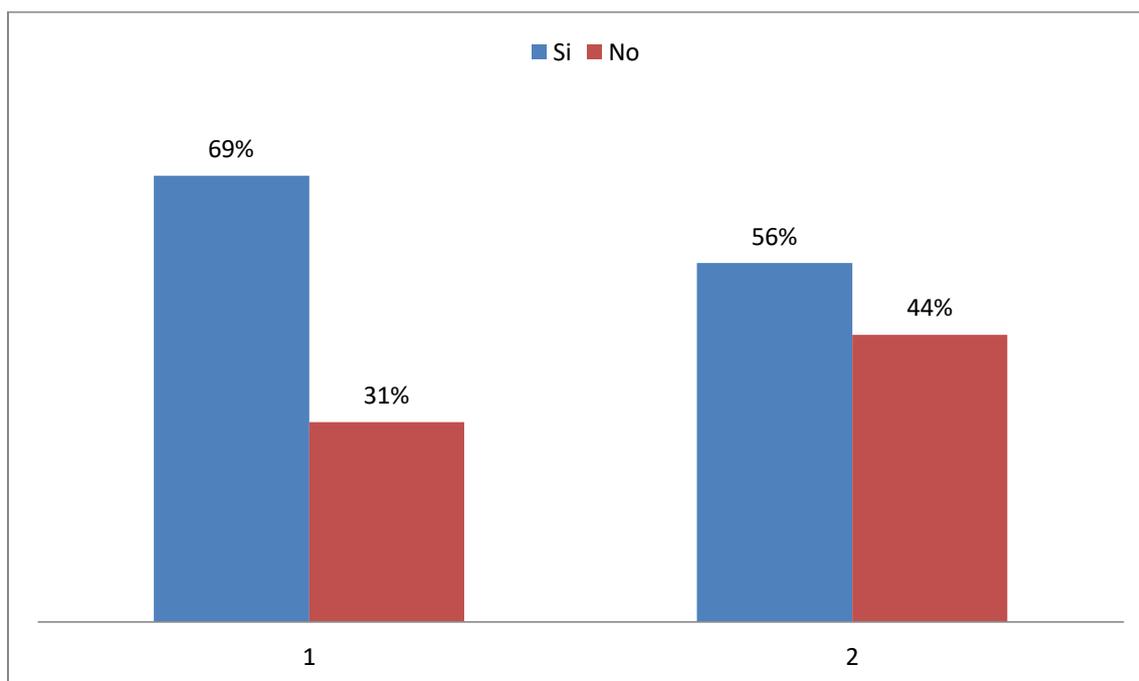


Figura 21 Alquiler de espacio Coworking.

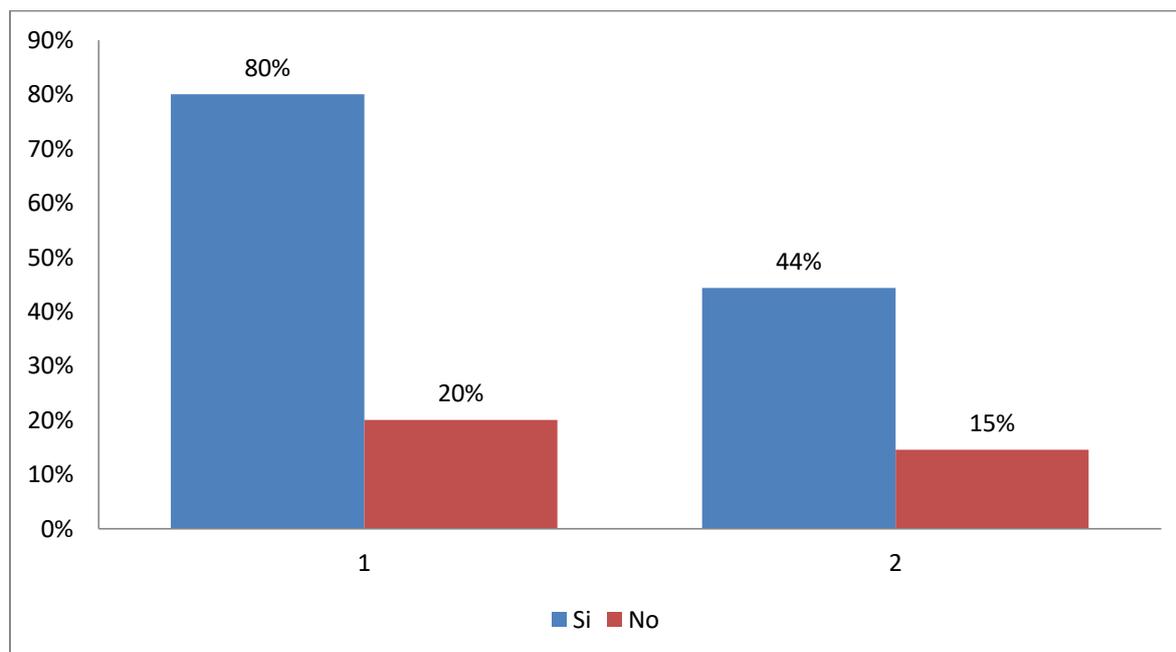
En esta pregunta indica si estaría dispuesto en alquilar espacio coworking los resultados reflejan que el 69% de contadores y 56% de abogados dijo que si, mientras el 31 % de contadores y el 44% de abogados dijo que no, podemos deducir que la gran parte de encuestados están interesados en conocer todo lo que ofrece esta forma de trabajo aunque sea desconocido el tema, se vuelve atractivo porque hay opciones que ayudan al profesional obtener beneficios como fortalece el intelecto, socializar, y compartir oficinas para así crear una comunidad entre ellos sin embargo el menor porcentaje no desea alquilar estos espacio tal vez piense que no sea algo conveniente para sus actividades.

## 10. ¿El uso de espacios coworking ayudará a mejorar su negocio mediante los servicios que ofrecen?

Tabla 13

*Uso de espacio coworking para mejorar el negocio.*

Respuesta	Frecuencia 1	%	Frecuencia 2	%
	Contador		Abogado	
Si	220	80%	122	44%
No	55	20%	40	15%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>100%</b>



*Figura 22* Uso de espacio coworking para mejorar el negocio.

En la última pregunta de la encuesta indica si el uso de los espacio coworking ayudará a mejorar su negocio por medio de los servicios que ofrecen, en el cual el contador 80% y el abogado 44% indica que si, mientras el 20% de contador y el 15% de abogado dijo que no. Como resultados de esta pregunta la mayoría está de acuerdo si mejoraría de manera eficaz su negocio utilizando los diferentes servicios que disponen, puesto que los profesionales necesitan medios que aporten valor para poder completar sus actividades para un mejor rendimiento.

## **Capítulo 4**

### **Propuesta**

#### **4.1 Introducción**

La factibilidad de un plan de negocio de coworking en Guayaquil, se plantea en el centro de la urbe porteña, se considera este proyecto una idea atractiva porque es una modalidad de trabajo que facilita oficinas compartidas para diferentes profesionales independientes, este entorno permite crear una comunidad que promueva las relaciones interpersonales entre los usuarios denominados coworkers con el fin de integrar a dos profesiones contadores y abogados, estos sitios además de tener oficinas poseen servicios que son útiles para el desarrollo de proyectos con jornadas flexibles que se ajusten a las necesidades del cliente, cuenta con un ambiente adecuado y acondicionado siendo una ventaja para economizar costos y gastos.

#### **4.2 Misión**

Ofrecer espacios de coworking a los contadores y abogados de la ciudad de Guayaquil considerando los recursos esenciales para realizar sus actividades de manera eficiente.

#### **4.3 Visión**

Ser una empresa reconocida en espacios coworking incorporando a todos los profesionales independientes que desea desenvolverse en el ámbito empresarial estableciendo conexiones además impulsando el intelecto apropiadamente.

#### **4.4 Descripción de la empresa**

El proyecto se plantea como empresa que brinde espacio coworking dando apertura en una primera instancia a profesionales del área contable y legal, el nombre propuesto es “GICOWORKING”. Esta organización tendrá una infraestructura moderna con servicios de

alta calidad, espacios pequeños acogedores, oficinas privadas y equipos para el desarrollo de sus actividades.

El logo de la empresa “GICOWORKING” es:



*Figura 23* Logo de la Empresa.

Esta compañía será establecida como Sociedad Anónima compuesta por dos socios los cuales contribuirán con US\$12.000.00 de capital, el primer y segundo socio darán partes iguales con un total del 50% cada uno, para dar lugar a un financiamiento inicial en la compra de los activos fijos y los gastos de constitución que se deben realizar para abrir el negocio, el proceso que se debe realizar de acuerdo a los requisitos legales son reservar el nombre de la empresa ,en este caso “GICOWORKING”, en la Superintendencia de Compañía, integrar el capital en una cuenta en el banco junto con los socios, que tiene una validación de US\$800 también debemos de obtener el permiso del cuerpo de bomberos, además en la superintendencia de compañías se debe recibir la escritura para su previa revisión y aprobación, luego se dirige al registro mercantil de la ciudad donde se encuentra la entidad para la previa inscripción en la sociedad, así mismo deben tener los documentos tales como permisos municipales, documentos habilitantes, RUC. (Banco Solidario, 2015).

- La empresa tendrá como nombre “Andrade S.A” cuya representante legal es la Srta. Evelyn Andrade.
- El nombre comercial de la empresa es “GICOWORKING”.
- La empresa estará ubicada en el centro de Guayaquil.
- La actividad principal es arrendar espacio coworking con servicios de calidad.
- El plazo de duración queda definido por la empresa.
- La propiedad de la empresa estará dividida por dos socios, los mismo que aportarán lo siguiente:

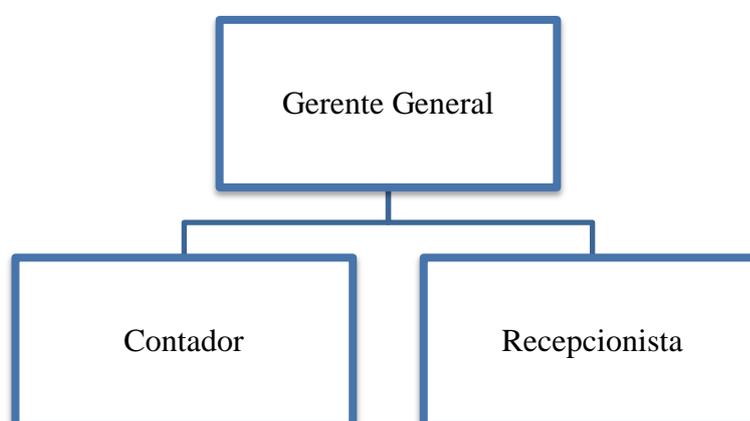
Tabla 14

*Capital Trabajo de la Compañía expresado en dólares americanos.*

<b>Socios</b>	<b>Aportación</b>	<b>% Participación</b>
Juan Pérez Alvarado	6.000,00	50,00%
Evelyn Andrade Bohorquez	6.000,00	50,00%
<b>Total</b>	<b>12.000,00</b>	<b>100%</b>

#### 4.5 Organización del negocio

Se contará con la dirección ejecutiva los cuales se conforman por el gerente general y tres empleados que estarán distribuidos en todas las áreas de la entidad que son:



*Figura 24 Estructura Organizacional*

La estructura organizacional comprende de tres personas como es el gerente general, se trata del abogado junto con la contadora, socios de la compañía en el cual cada uno tiene un 50% de su aporte y la recepcionista se contrata para la realización de actividades diarias que se presentan, además el control y atención a las personas que entran y salen en el establecimiento, siendo esta una pieza fundamental para la empresa.

#### Gerente general

Su perfil profesional debe tener las siguientes características; abogado societario, mínimo 2 años en cargos similares, sea responsable y organizado, sueldo de US\$1000.00, su cargo es manejo en derecho laboral, empresarial, conocimiento en procesos legales, administrativos y comerciales, y programa de Microsoft office.

#### Contadora

Su perfil profesional debe tener las siguientes características; titulada en Contaduría pública Autorizada, carrera a fines, experiencia mínimo 2 años en cargo similares, sea proactiva y organizada, sueldo de US\$1000.00, su cargo es: manejo en páginas de entidades de control, declaraciones del SRI, conocimiento contables, administrativos, conciliación bancarias, programa de Microsoft office.

#### Recepcionista

Su perfil profesional debe tener las siguientes características; Bachillerato/Educación Media, experiencia mínimo 1 año en cargo similares, ser responsable y puntual, sueldo de US\$386.00, su cargo es manejo de agenda, manejo en redes sociales, digitalización, contestar las llamadas, coordinar reservaciones, manejo programa de Microsoft office, caja, facturación, atención al cliente, archivar documentos.

## 4.6 Ubicación del negocio

Al momento de determinar la ubicación de la empresa se debe tener en cuenta la zona, tomando una decisión estratégica para favorecer la actividad que se ofrecerá, por ello se consideran los diferentes factores que son:

Tabla 15

### *Ubicación del negocio*

Sector	Dirección	Precio	Servicio
Centro	Av. 9 de Octubre y Malecón Simón Bolívar	US\$1200	3 oficinas 2 Baños Balcón Ascensor Área de Cafetería, Seguridad Privada Cisterna

Fuente:(Plusvalía, 2017)

## 4.7 Análisis de entorno

### 4.7.1 Análisis del PEST.

Comprende los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos que son beneficiosos para el negocio, por ellos es necesario determinar con una breve explicación cada uno.

#### *4.7.1.1 Aspecto Político.*

Existe el código orgánico de la producción que respalda a sectores productivos del Ecuador.

El coworking agrega valor a los bienes y servicios.

Garantice la socialización entre el medio ambiente y la sociedad.

Tasas de interés reducidas que permiten acceder a créditos más económicos.

#### ***4.7.1.2 Aspecto Económico***

En el Banco Central del Ecuador determinan las variables económicas que son importante para el desarrollo del país.

La inflación anual del país registró un porcentaje de 1,12% en el 2016.

El riesgo país registra en enero 2018 un porcentaje de 4,42%.

La tasa de Interés pasiva en Enero 2018 registra un porcentaje de 4.98%.

#### ***4.7.1.3 Aspecto Social***

Profesiones de Contadores y abogados cuenta con gran demanda en Ecuador.

Los profesionales optan ser independientes en este tiempo.

La opción de arrendar de oficina implica altos gastos.

El coworking es unas alternativas viable para estos usuarios, obtienen grandes beneficios si lo contratan.

#### ***4.7.1.4 Aspecto tecnológico***

Actualmente los avances tecnológicos son importantes para las empresas.

A través de medios de comunicación se ofrecen productos y servicios.

La red informática denominada internet es la mejor opción en cuanto se habla de publicidad.

Esto se manifiesta en dispositivos electrónicos como celulares, Tablet, laptop con el fin de establecer relaciones con clientes potenciales.

Los espacios con tecnología que brinda el coworking se puede desarrollar actividades productivas para el crecimiento profesional.

A través del coworking se genera el networking algo positivo para los usuarios.

#### **4.7.2 FODA.**

Se analiza los aspectos más relevantes que se logró detectar para la propuesta, es necesario

##### ***4.7.2.1 Fortaleza***

Ubicación geográfica

Infraestructura moderna

Excelente clima Laboral

##### ***4.7.2.2 Oportunidades***

Fieles clientes

Poca competencia

Servicios de calidad

Clientes satisfechos

Apertura al mercado

##### ***4.7.2.3 Debilidades***

Tamaño pequeño

Presupuesto limitado

Falta de experiencia en el tema

Escasos planes

##### ***4.7.2.4 Amenaza***

Saturación de espacio

Competidores establecidos con trayectoria

Entrada a nuevos competidores

## **4.8 Plan de Marketing.**

### **4.8.1 Estrategia de producto**

Para establecer esta estrategia se debe conocer el comportamiento del consumidor y la respuesta del lanzamiento del producto, esto es de gran importancia puesto que es beneficioso para la empresa ofrecer lo que el cliente quiera en este caso, nosotros vamos a utilizar equipos de oficinas (mesas, silla, cajonera y suministro de oficina) para que pueda realizar sus actividades de manera eficiente, en cuanto a servicios se ofrecerá:

Conexión de internet de alta velocidad

Escritorio personal

Cajonera

Casilleros

Pizarras

Luz, agua, aire acondicionado

Cafetería

Baños

### **4.8.2 Estrategia de Precio**

Para introducir espacio coworking se pretende reducir los precios consiguiendo clientes lo más posible, y que sea reconocido en un periodo corto de tiempo, luego se buscará el incremento ampliando los servicios, dentro de los canales de distribución se puede encontrar información a través de las redes sociales, mediante la publicidad.

### **4.8.3 Estrategia de comunicación**

Es necesario realizar publicidad puesto que ayuda a atraer clientes, con los avances tecnológicos es recomendable crear una página en redes sociales otorgando toda la información de los servicios que ofrecerá en la empresa además el medio tradicional es otra

opción para percibir usuarios mediante entrega de volantes, tarjeta de presentación y folletos, dirigidos para contadores y abogados independientes.

#### **4.8.4 Estrategia de marketing**

Los módulos de coworking dentro de la compañía estarán abastecidos para cubrir las necesidades del cliente ofreciendo los servicios planteados.

#### **Horario:**

8h00 a 20h00 (lunes A Viernes)

#### **Dirigido a:**

Contadores y Abogados independientes

#### **Cómo inscribirse:**

En la propia empresa

Realiza su pago en efectivo

Firma del contrato

#### **Tipo de planes**

**Plan diario (2 horas) -US \$15.** Consta de escritorio personal, casillero, cafetería, conexión de internet.

**Plan diario (4 horas) – US\$40.** Contiene de escritorio personal, casillero, cafetería, conexión de internet, pizarra.

**Plan Mensual (limitado) - US\$200.** Comprende de oficina privada, archivador, cafetería, conexión de internet, pizarra, cafetería.

## 4.9 Análisis Financiero

### 4.9.1 Inversión inicial.

Cuenta	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Subtotal
<b><u>Muebles de oficina</u></b>	Sillas ejecutivas	13	45,00	585,00
	Archivadores	7	70,00	490,00
	Escritorios pequeños	13	95,00	1.235,00
	Casilleros	1	230,00	230,00
	Modular ejecutivo	2	30,00	60,00
	Pizarras	5	20,00	100,00
	<b>SUB TOTAL</b>			
Cuenta	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Subtotal
<b><u>Equipos de oficina</u></b>	Aire acondicionado	3	219,90	659,70
	Teléfonos	2	10,99	21,98
	Dispensador de agua	1	104,00	104,00
	Cafetera	1	63,85	63,85
	<b>SUB TOTAL</b>			
Cuenta	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Subtotal
<b><u>Equipos de Computación</u></b>	Computadoras de escritorio	2	589,00	1.178,00
	Impresoras	2	189,00	378,00
	<b>SUB TOTAL</b>			<b>1.556,00</b>
<b>Inversión en activos fijos</b>				<b>5.105,53</b>

Figura 25 Inversión en activos no corrientes expresado en dólares americanos

Para realizar este proyecto se analiza una inversión inicial de \$5.105.53 en activos no corrientes en el cual indicamos que es para la adquisición de muebles de oficina que son importante para acondicionar el espacio del negocio así mismo los equipos de oficina y de computación que son fundamentales para desarrollar las actividades laborales dentro del establecimiento. Los muebles de oficina comprenden de sillas, archivadores, escritores, casilleros, modular, pizarras con un total de \$2.700,00, equipo de oficina se utilizara aire acondicionado, teléfonos, dispensador de agua y cafetera con un valor de \$849.53 y equipo de computación se comprara computadoras de escritorio e impresoras con un total de 1.556,00.

#### 4.9.2 Depreciación de activos no corrientes

Muebles de Oficina tiene un porcentaje del 10% de depreciación anual y un año de vida útil de 10 establecido en la ley de régimen tributario interno, art. 28.6 y se realiza el respectivo cálculo de depreciación, para tener claro los valores que reflejan cada año del activo no corriente, en este caso el valor neto correspondiente es de \$2.700.00, depreciación anual de \$270.00 y 10 año de vida útil.

<b><u>Muebles De Oficina</u></b>	<b>2.700,00</b>
Año de vida útil	10
% de Depreciación Anual	10%
Valor Residual	0%
Valor a Depreciar	2.700,00
Depreciación Anual	270,00

Tabla 16

#### *Depreciación De Muebles De Oficina*

<b>Año</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>Valor Neto</b>
0			2.700,00
1	270,00	270,00	2.430,00
2	270,00	540,00	2.160,00
3	270,00	810,00	1.890,00
4	270,00	1.080,00	1.620,00
5	270,00	1.350,00	1.350,00
6	270,00	1.620,00	1.080,00
7	270,00	1.890,00	810,00
8	270,00	2.160,00	540,00
9	270,00	2.430,00	270,00
10	270,00	2.700,00	0,00
<b>Total</b>	<b>2.700,00</b>		

Equipos de Oficina tiene un porcentaje del 10% de depreciación anual y un año de vida útil de 10 establecido en la ley de régimen tributario interno, art.28. 6 y se realiza el respectivo cálculo de depreciación, para tener claro los valores que reflejan cada año del activo no corriente. En este caso el valor neto correspondiente es de \$849.53, depreciación anual de \$84,95 y 10 años de vida útil.

<b><u>Equipos De Oficina</u></b>	<b>849,53</b>
Año de vida útil	10
% de Depreciación Anual	10%
Valor Residual	0%
Valor a Depreciar	849,53
Depreciación Anual	84,95

Tabla 17

*Depreciación de Equipos de Oficina*

<b>Año</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>Valor Neto</b>
0			849,53
1	84,95	84,95	764,58
2	84,95	169,91	679,62
3	84,95	254,86	594,67
4	84,95	339,81	509,72
5	84,95	424,77	424,77
6	84,95	509,72	339,81
7	84,95	594,67	254,86
8	84,95	679,62	169,91
9	84,95	764,58	84,95
10	84,95	849,53	0,00
<b>Total</b>	<b>849,53</b>		

<b><u>Equipos de Computación</u></b>	<b>1.556,00</b>
Año de vida útil	3
% de Depreciación Anual	33%
Valor Residual	0%
Valor a Depreciar	1.556,00
Depreciación Anual	518,67

Equipos de Computación tiene un porcentaje del 33.33% de depreciación anual y un año de vida útil de 3 establecido en la ley de régimen tributario interno, art. 28.6. En este caso el valor neto correspondiente es de \$1.556.00, depreciación anual de \$518,67 y 3 años de vida útil.

Tabla 18

*Depreciación de Equipos de Computación*

<b>Año</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>Valor Neto</b>
0			1.556,00
1	518,67	518,67	1.037,33
2	518,67	1.037,33	518,67
3	518,67	1.556,00	0,00
total	1.556,00		

Tabla 19

*Inversión en Activos Diferidos expresado en dólares americanos.*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>Subtotal</b>
<b><u>Gastos Legales de Constitución</u></b>			
Aprobación del nombre de la compañía	1	0,00	0,00
Integración de la cuenta capital	1	800,00	800,00
Elevar escritura pública	1	120,00	120,00
Aprobación de la escritura pública	1	0,00	0,00
Anotaciones marginales	1	0,00	0,00
Publicación en diarios	1	40,00	40,00
Inscripción de la constitución de la cía en el Registro Mercantil	1	100,00	100,00
Nombramiento del representante legal	1	0,00	0,00
Inscripción del nombramiento del representante en el R. Merc.	1	100,00	100,00
Certificado de Seguridad del Cuerpo de Bomberos	1	50,00	50,00
Obtención del RUC	1	0,00	0,00
Registro del Empleador en el IESS	1	0,00	0,00
Obtención del permiso de funcionamiento en el Municipio	1	50,00	50,00
<b>Subtotal</b>			<b>1.260,00</b>
<b><u>Gastos de Instalación y Adecuación</u></b>			
Adecuación del local	1	300,00	300,00
Subtotal			300,00
<b>Total Gastos de Pre Operación</b>			<b>1.560,00</b>

En lo que respecta la inversión se debe tomar en cuenta los activos diferidos que son los gastos de constitución estos factores surgen cuando quieres crear una empresa, para constituir una, debes de realizar estos pasos siendo un apoyo legal además de la adecuación del local permite formar un ambiente confortable para el clientes, en la tabla se refleja el total de gastos legales de constitución con un total de \$1.260,00 y gastos de adecuación con un total de \$300 lo que da en su totalidades en gastos de pre operación de \$1,560.00.

Por consiguiente el capital de trabajo está basado a un cálculo de 3 meses solo para cubrir las obligaciones a corto plazo que se efectúan al momento que opere el negocio, donde se encuentras los gastos administración con un total de \$14.758,21 y gastos de ventas con un total de \$1.155,00 lo que daría el total de capital de trabajo de \$15.913,21.

Tabla 20

*Capital de Trabajo expresado en dólares americanos*

	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>	<b>Subtotal</b>
Presupuesto de Gastos de Administración	4.919,40	4.919,40	4.919,40	14.758,21
Presupuesto de Gastos de Ventas	385,00	385,00	385,00	1.155,00
<b>Total de Capital de Trabajo</b>	<b>5.304,40</b>	<b>5.304,40</b>	<b>5.304,40</b>	<b>15.913,21</b>

Entonces la inversión inicial de este proyecto es \$22.578,74 dividida en activos fijos y capital de trabajo como se establece en la siguiente tabla:

Tabla 21

*Inversión inicial del proyecto expresado en dólares americanos*

<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
<b>Activos No corrientes</b>	
Muebles y Enseres	2.700,00
Equipos de Oficina	849,53
Equipos de Computación	1.556,00
<b>Total de Activos no corrientes</b>	<b>5.105,53</b>
<b>Inversión diferida</b>	<b>1.560,00</b>
<b>Inversión en activos corrientes</b>	
Capital de Trabajo	15.913,21
Subtotal de Inversión en activos corrientes	15.913,21
<b>Inversión Total del proyecto</b>	<b>22.578,74</b>

El aporte propio está compuesto por los socios de la compañía con un valor de \$12.000,00 y un préstamo que se solicitará en el Banco del Pacifico de \$10.578,74 estructurando el capital inicial con un total de \$22.578,74.

Tabla 22

*Estructura del capital Inicial expresado en dólares americanos*

<b>Fuentes</b>	<b>Aporte</b>
Aporte Propio	12.000,00
Préstamo Bancario	10.578,74
<b>Total</b>	<b>22.578,74</b>

### 4.9.3 Financiamiento de la inversión.

Será solicitado un préstamo en el Banco del Pacífico por un monto de US \$10.578.74 con una tasa de interés del 11.23% anual, a 5 años plazo en una tabla bajo el método francés.

Porque es el más aconsejable compuesto por cuotas fijas y valores diminutos.

Tabla 23

*Tabla de Amortización del préstamo expresado en dólares americanos*

Período	Capital	Intereses	Pago	Amortización
0				10.578,74
1	132,22	99,00	231,22	10.446,52
2	133,46	97,76	231,22	10.313,06
3	134,71	96,51	231,22	10.178,35
4	135,97	95,25	231,22	10.042,38
5	137,24	93,98	231,22	9.905,13
6	138,53	92,70	231,22	9.766,61
7	139,82	91,40	231,22	9.626,78
8	141,13	90,09	231,22	9.485,65
9	142,45	88,77	231,22	9.343,20
10	143,79	87,44	231,22	9.199,41
11	145,13	86,09	231,22	9.054,28
12	146,49	84,73	231,22	8.907,79
13	147,86	83,36	231,22	8.759,93
14	149,24	81,98	231,22	8.610,69
15	150,64	80,58	231,22	8.460,04
16	152,05	79,17	231,22	8.307,99
17	153,47	77,75	231,22	8.154,52
18	154,91	76,31	231,22	7.999,61
19	156,36	74,86	231,22	7.843,25
20	157,82	73,40	231,22	7.685,43
21	159,30	71,92	231,22	7.526,13
22	160,79	70,43	231,22	7.365,34
23	162,30	68,93	231,22	7.203,04
24	163,81	67,41	231,22	7.039,23
25	165,35	65,88	231,22	6.873,88
26	166,89	64,33	231,22	6.706,98
27	168,46	62,77	231,22	6.538,53
28	170,03	61,19	231,22	6.368,50
29	171,62	59,60	231,22	6.196,87
30	173,23	57,99	231,22	6.023,64
31	174,85	56,37	231,22	5.848,79
32	176,49	54,73	231,22	5.672,30
33	178,14	53,08	231,22	5.494,16
34	179,81	51,42	231,22	5.314,36
35	181,49	49,73	231,22	5.132,87
36	183,19	48,04	231,22	4.949,68
37	184,90	46,32	231,22	4.764,78
38	186,63	44,59	231,22	4.578,14
39	188,38	42,84	231,22	4.389,77
40	190,14	41,08	231,22	4.199,62
41	191,92	39,30	231,22	4.007,70
42	193,72	37,51	231,22	3.813,98
43	195,53	35,69	231,22	3.618,45
44	197,36	33,86	231,22	3.421,09
45	199,21	32,02	231,22	3.221,89
46	201,07	30,15	231,22	3.020,82
47	202,95	28,27	231,22	2.817,86
48	204,85	26,37	231,22	2.613,01
49	206,77	24,45	231,22	2.406,24
50	208,70	22,52	231,22	2.197,54
51	210,66	20,57	231,22	1.986,88
52	212,63	18,59	231,22	1.774,25
53	214,62	16,60	231,22	1.559,63
54	216,63	14,60	231,22	1.343,01
55	218,65	12,57	231,22	1.124,35
56	220,70	10,52	231,22	903,65
57	222,77	8,46	231,22	680,88
58	224,85	6,37	231,22	456,03
59	226,95	4,27	231,22	229,08
60	229,08	2,14	231,22	0,00
	<b>10.578,74</b>	<b>3.294,62</b>	<b>13.873,36</b>	

#### 4.9.4 Presupuesto de gastos de administración y ventas.

Estos presupuestos son los gastos de sueldos y beneficios sociales de las cuatro personas del equipo de trabajo y los diferentes gastos administrativos que se va obtener para el negocio.

Tabla 24

*Presupuesto del rol de pago expresado en dólares americanos*

Cargo	Sueldo Base	IESS 9.45%	Aporte patronal 12,15%	Bono Navideño	Bono Escolar	Fondo de Reserva	Vacaciones	Total Beneficios	Total a pagar
Gerente General	1.000,00	0,00	121,50	83,33	32,17	83,30	41,67	361,97	1.361,97
Contador	1.000,00	0,00	121,50	83,33	32,17	83,30	41,67	361,97	1.361,97
Recepcionista	386,00	0,00	46,90	32,17	32,17	32,15	16,08	159,47	545,47
<b>Total</b>	<b>2.386,00</b>	<b>0,00</b>	<b>289,90</b>	<b>198,83</b>	<b>96,50</b>	<b>198,75</b>	<b>99,42</b>	<b>883,40</b>	<b>3.269,40</b>

Tabla 25

*Presupuesto del personal expresado en dólares americanos*

Cargo	Sueldo Mensual	Año 1
Gerente General	1.361,97	15.344,00
Contador	1.361,97	15.344,00
Recepcionista	545,47	6.159,79
<b>Total</b>	<b>3.269,40</b>	<b>36.847,79</b>

Tabla 26

*Presupuesto de gastos administrativos expresado en dólares americanos*

Descripción	Valor mensual	Año 1
Sueldos y beneficios del personal	3.269,40	36.847,79
Pago de servicios básicos	200,00	2.400,00
Alquiler de oficina	1.200,00	14.400,00
Internet	100,00	1.200,00
Suministros de oficinas	30,00	360,00
Suministro de limpieza	50,00	600,00
Gastos varios de cafetería, snacks.	70,00	840,00
<b>Total</b>	<b>4.919,40</b>	<b>56.647,79</b>

Tabla 27

*Presupuesto de Gastos de Ventas y Publicidad expresado en dólares americanos*

<b>Descripción</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Año 1</b>
Redes Sociales	120,00	1.440,00
Artículos promocional (bolígrafos)	100,00	1.200,00
Volantes	40,00	480,00
Tarjeta de presentación	25,00	300,00
Folletos	100,00	1.200,00
<b>Total</b>	<b>385,00</b>	<b>4.620,00</b>

Tabla 28

*Presupuesto de Depreciación Anual expresado en dólares americanos*

<b>Descripción</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Depreciación Mensual</b>	<b>Año 1</b>
Muebles de Oficina	2.700,00	22,50	270,00
Equipos de Oficina	849,53	7,08	84,95
Equipos de Computación	1.556,00	43,22	518,67
Total			873,62
<b>Depreciación Acumulada</b>			<b>873,62</b>

#### **4.9.5 Presupuesto de Ingresos.**

Tabla 29

*Presupuesto de Ingresos expresado en dólares americanos*

<b>Descripción</b>	<b>Servicios Mensuales</b>	<b>Servicios Anuales</b>	<b>Precio de Venta</b>	<b>Año1</b>
Plan diario (2 horas)	220	2640	15,00	39.600,00
Plan diario (8 horas)	100	1200	40,00	48.000,00
Plan Mensual (ilimitado)	4	48	200,00	9.600,00
<b>Totales</b>		<b>3888</b>	<b>255,00</b>	<b>97.200,00</b>

#### 4.9.6 Proyección de costos y gastos de administración a cinco años.

Tabla 30

*Proyección de ingresos a cinco años expresado en dólares americanos*

Descripción	Servicios Mensuales	Servicios Anuales	Precio de Venta	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Plan diario (2 horas)	220	2640	15,00	39.600,00	41.202,77	42.870,41	44.605,54	46.410,90
Plan diario (8 horas)	100	1200	40,00	48.000,00	49.942,75	51.964,13	54.067,32	56.255,64
Plan Mensual (ilimitado)	4	48	200,00	9.600,00	9.988,55	10.392,83	10.813,46	11.251,13
<b>Totales</b>		<b>3888</b>	<b>255,00</b>	<b>97.200,00</b>	<b>101.134,07</b>	<b>105.227,36</b>	<b>109.486,33</b>	<b>113.917,67</b>

Tabla 31

*Proyección de gasto del personal a cinco años expresado en dólares americanos*

Cargo	Sueldo Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	1.361,97	15.344,00	16.822,04	17.314,49	17.821,35	18.343,05
Contador	1.361,97	15.344,00	16.343,60	16.822,04	17.314,49	17.821,35
Recepcionista	545,47	6.159,79	6.545,63	6.737,25	6.934,48	7.137,48
<b>Total</b>	<b>3.269,40</b>	<b>36.847,79</b>	<b>39.711,28</b>	<b>40.873,78</b>	<b>42.070,32</b>	<b>43.301,88</b>

Tabla 32

*Proyección de presupuesto de gastos administrativos a cinco años expresado en dólares americanos*

<b>Descripción</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Sueldos y beneficios del personal	3.269,40	36.847,79	39.711,28	40.873,78	42.070,32	43.301,88
Pago de servicios básicos	200,00	2.400,00	2.448,57	2.498,12	2.548,67	2.600,25
Alquiler de oficina	1.200,00	14.400,00	14.691,41	14.988,72	15.292,05	15.601,51
Internet	100,00	1.200,00	1.224,28	1.249,06	1.274,34	1.300,13
Suministros de oficinas	30,00	360,00	367,29	374,72	382,30	390,04
Suministro de limpieza	50,00	600,00	612,14	624,53	637,17	650,06
Gastos varios de cafetería, snacks.	70,00	840,00	857,00	874,34	892,04	910,09
<b>Total</b>	<b>4.919,40</b>	<b>56.647,79</b>	<b>59.911,97</b>	<b>61.483,27</b>	<b>63.096,88</b>	<b>64.753,96</b>

#### **4.9.7 Proyección de gastos de ventas y gastos de depreciación a cinco años.**

Tabla 33

*Proyección de presupuesto de gastos de ventas y publicidad a cinco años expresado en dólares americanos*

<b>Descripción</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Redes Sociales	120,00	1.440,00	1.469,14	1.498,87	1.529,20	1.560,15
Artículos promocional (bolígrafos)	100,00	1.200,00	1.224,28	1.249,06	1.274,34	1.300,13
Volantes	40,00	480,00	489,71	499,62	509,73	520,05
Tarjeta de presentación	25,00	300,00	306,07	312,27	318,58	325,03
Folletos	100,00	1.200,00	1.224,28	1.249,06	1.274,34	1.300,13
<b>Total</b>	<b>385,00</b>	<b>4.620,00</b>	<b>4.713,49</b>	<b>4.808,88</b>	<b>4.906,20</b>	<b>5.005,49</b>

Tabla 34

*Proyección de presupuesto de gastos de depreciación a cinco años expresado en dólares americanos*

<b>Descripción</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Depreciación Mensual</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Muebles de Oficina	2.700,00	22,50	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
Equipos de Oficina	849,53	7,08	84,95	84,95	84,95	84,95	84,95
Equipos de Computación	1.556,00	43,22	518,67	518,67	518,67	-	-
Total			873,62	873,62	873,62	354,95	354,95
<b>Depreciación Acumulada</b>			<b>873,62</b>	<b>1.747,24</b>	<b>2.620,86</b>	<b>2.975,81</b>	<b>3.330,77</b>

Los muebles y equipos de oficina se deprecian en 10 años que son la vida útil del activo, que es el 10% de su valor neto por lo tanto, muebles de oficina tiene una depreciación de 270,00 y equipos de oficina 84,95. En el caso de equipos de computación se deprecia en 3 años, que es el 33,33% de su valor neto, por motivo que la tecnología avanza cada año y requieren actualización, por ello el valor a depreciar por año de equipos de computación es 518,67. El valor mensual que se deprecia de cada activo es la división para los 12 meses del valor depreciado anual, dando 22,50 para los muebles de oficina, 7,08 para equipos de oficina y 43,22 para equipos de computación. En la tabla se muestra que a partir del cuarto año no existe depreciación en equipos de computación por motivo que su vida útil es 3 años. Concluyendo que el total de la depreciación al primer año se lo devenga al total de activos fijos es 873,62.



#### 4.9.9 Estado de Resultado Integral proyectado a cinco años.

Tabla 36

*Estado de Resultado Integral proyectado a cinco años expresado en dólares americanos.*

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas	97.200,00	101.134,07	105.227,36	109.486,33	113.917,67
(-) Costos de Ventas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>97.200,00</b>	<b>101.134,07</b>	<b>105.227,36</b>	<b>109.486,33</b>	<b>113.917,67</b>
<b>Gastos Operativos</b>					
(-) Gastos Administrativos	56.647,79	59.911,97	61.483,27	63.096,88	64.753,96
(-) Gastos Publicidad y Ventas	4.620,00	4.713,49	4.808,88	4.906,20	5.005,49
(+) Depreciación	873,62	873,62	873,62	354,95	354,95
Subtotal de Gastos	<b>62.141,41</b>	<b>65.499,08</b>	<b>67.165,77</b>	<b>68.358,03</b>	<b>70.114,40</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>35.058,59</b>	<b>35.634,98</b>	<b>38.061,59</b>	<b>41.128,29</b>	<b>43.803,27</b>
(-) Gastos Financieros	1.670,95	1.868,56	2.089,55	2.336,67	2.613,01
Utilidad antes de Participación	33.387,64	33.766,42	35.972,04	38.791,62	41.190,26
(-) Participación de Trabajadores (15%)	5.008,15	5.064,96	5.395,81	5.818,74	6.178,54
Utilidad antes del impuestos	28.379,50	28.701,46	30.576,23	32.972,88	35.011,72
(-) Impuesto a la Renta (22%)	6.243,49	6.314,32	6.726,77	7.254,03	7.702,58
<b>Utilidad Contable</b>	<b>22.136,01</b>	<b>22.387,14</b>	<b>23.849,46</b>	<b>25.718,85</b>	<b>27.309,14</b>

#### 4.9.10 Flujo de caja proyectado a cinco años.

Tabla 37

*Flujo de caja proyectado a cinco años expresado en dólares americanos.*

<b>Período</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Utilidad contable		22.136,01	22.387,14	23.849,46	25.718,85	27.309,14
(+) Depreciación		873,62	873,62	873,62	354,95	354,95
(-) Inversiones en Activos Fijos	-5.105,53					
(-) Inversiones de Activos Diferidos	-1.560,00					
(-) Capital de trabajo	-15.913,21					
(-) Capital de préstamo		-1.670,95	-1.868,56	-2.089,55	-2.336,67	-2.613,01
(-) Recuperación de capital de trabajo						
(+) Valor de desecho de trabajo						
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>-22.578,74</b>	<b>21.338,68</b>	<b>21.392,19</b>	<b>22.633,53</b>	<b>23.737,13</b>	<b>25.051,08</b>
<b>Payback</b>	<b>-22.578,74</b>	<b>-1.240,06</b>	<b>20.152,13</b>	<b>42.785,66</b>	<b>66.522,80</b>	<b>91.573,88</b>

Se determina que la inversión inicial se recuperaría en el año dos de operación, porque el flujo descontado (Payback) está en negativo en el primer año porque la utilidad acumulada no completa la inversión, con esto se puede indicar que el proyecto es factible, pero para estar con seguridad se realizar el cálculo de la tasa de retorno y el valor actual.

#### 4.9.11 Análisis de rentabilidad del proyecto.

Para calcular la TMAR se escogió la tabla de las variables que se presentó anteriormente referente a la inflación, riesgo país y tasa de interés pasiva puesto que se obtienen los resultado de 10.52%, sumando la participación del capital propio de 53,15% y el préstamo bancario 46,85% se determina la tasa mínima aceptable de rendimiento que es 10.85%.

Además según el flujo de caja proyectado a cinco años muestra la tasa interna de retorno que nos indica que el presente estudio tiene un 93,07%, quiere decir que el negocio es factible para poderlo ejecutarlo.

Concluyendo con el análisis de rentabilidad se obtuvo como resultado del VAN: US\$61.380,29, siendo una estimación beneficiosa para para el proyecto.

Tabla 37

##### *Variables económicas*

<b>Variable</b>	<b>%</b>
Inflación 2016-2017	1,12%
Riesgo País -Enero 2018	4,42%
Tasa de Interés pasiva- Enero 2018	4,98%
<b>Total</b>	<b>10,52%</b>

Tabla 38

##### *Capital del negocio*

<b>Fuentes</b>	<b>Aporte</b>	<b>%Participación</b>	<b>Tasa</b>	<b>Ponderación</b>
Aporte Propio	12.000,00	53,15%	10,52%	5,59%
Prestamo Bancario	10.578,74	46,85%	11,23%	5,26%
<b>Total</b>	<b>22.578,74</b>	<b>100,00%</b>	<b>TMAR</b>	<b>10,85%</b>

<b>TMAR</b>	<b>10,85%</b>
<b>TIR</b>	<b>93,07%</b>
<b>VAN</b>	<b>61.380,29</b>

Figura 26 Cálculo del TMAR, TIR, VAN

#### 4.9.12 Cálculo del punto de equilibrio.

Los valores que se reflejan en la tabla sirven para realizar el cálculo respectivo del punto de equilibrio, las ventas anuales nos da un total de US \$97,200.00 valores escogido del resultado integral, los costos fijos hacen referencia a la suma total de los gastos administrativos y venta nos da un valor de US \$61, 267,79. El precio de venta del presupuesto de ingreso es de US\$255.00. Calculado a 85,00 que es el promedio de los 3 paquetes ofrecidos además se calcula el punto de equilibrio en unidades físicas que nos da un valor de 720,80. Por lo tanto para que la entidad pueda obtener ganancias se deben vender a partir de 720,80 lo cual hará que la empresa conste con beneficios y cumpla con el objetivo de negocio en marcha.

Tabla 39

*Cálculo del punto de equilibrio.*

<b>Partidas</b>	<b>Valores</b>
Ventas	97.200,00
Costo fijos	61.267,79
Costos Variables	0,00
Precio de Venta	85,00
Punto de Equilibrio (Unidades Físicas)	720,80
Punto de Equilibrio (Unidades Monetarias)	61.267,79

##### 4.9.12.1 Punto de Equilibrio en Unidades Físicas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijos}}{\text{Precio de venta} - \text{Costos Variables}}$$

$$PE = \frac{61.267,79}{85,00}$$

$$PE = 720,80$$

#### 4.9.12.2 Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias

$$PE = \frac{\text{Costo Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{61.267,79}{1 - \frac{0}{97200,00}}$$

$$PE = \frac{61.267,79}{1 - 0}$$

$$PE = \frac{61.267,79}{1}$$

$$PE = 61.267,79$$

#### 4.9.13.3 Comprobación del punto de equilibrio

**PE(Unidades Físicas)\*Precio de Ventas**

$$\begin{array}{r} 720,80 \\ 85,00 \\ \hline 61.267,79 \end{array}$$

#### 4.9.13 Estado de Resultados basado en el cálculo del punto de Equilibrio.

Se elaboró el estado de resultados basado en el cálculo del punto de equilibrio hasta la utilidad bruta que permita saber cuáles son los ingresos y gastos que ha generado la empresa, como efecto la demostración de los ingresos se da por concepto de ventas restando los costos de ventas que intervienen directamente de los servicios, consiguiendo la utilidad bruta positiva para la toma de decisión.

Tabla 40

*Estado de Resultados basado en el cálculo del punto de Equilibrio.*

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas	97.200,00	101.134,07	105.227,36	109.486,33	113.917,67
(-) Costos de Ventas	61.267,79	61.267,79	61.267,79	61.267,79	61.267,79
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>35.932,21</b>	<b>39.866,28</b>	<b>43.959,57</b>	<b>48.218,54</b>	<b>52.649,88</b>

Los montos obtenidos en ventas de los valores del presupuesto indican que en el primer año se logra \$97.200,00 por el comercio de 720,80 unidades físicas, a esto se le resta el costo que se devengó por ofrecer tales unidades monetarias con el valor de \$61.267,79 dando una utilidad bruta en el primer año de \$35.932,21.

## Conclusiones

- Mediante el estudio de mercado efectuado se Identificó a 275 contadores y 162 abogados se constató que el 73% de contadores y el 66% no cuentan con un lugar para desarrollar sus actividades.
- Otro factor que se observó fue la carencia de recursos, donde se indica que el 67% de contadores y el 65% de abogados cuentan con lo básico (muebles de oficina, computadora, conexión de internet), y el 33% de contadores y el 35% de abogados poseen infraestructura adecuada e impresora.
- Hoy en día muchos profesionales optan ser independientes por lo tanto incrementan los arrendamientos, según el estudio que se realizó el 69% de contadores y el 56% de abogados estarían dispuesto en alquilar espacios coworking, porque desean conocer acerca de los planes y servicio que se ofrecerán aptos para sus bolsillos.
- La socialización entre profesionales es limitada, porque realizan sus actividades en una oficina todo el día y la comunicación es escasa, por eso realizamos la encuesta donde los resultados fueron que el 73% de contadores le gustaría tener relaciones interpersonales de negocio con abogados y el 62% de abogados desean igualmente establecer vínculos.
- Se desarrolló un análisis financiero donde determina una inversión de US\$22.578,74 esto tiene una recuperación en el segundo año y muestra un TIR de 93.07%, estimando una aporte inicial de US\$12.000,00 dividido entre dos socios, de esta manera finaliza un plan de negocio factible para el desarrollo económico del país.

### **Recomendaciones**

- Deberían existir lugares exclusivos para profesionales, el coworking es una modalidad de trabajo viable para estas personas que consideren ahorrar costo en arrendamiento de oficina.
- Para lograr óptimos resultados cada profesional debe contar con todas las herramientas necesarias para un trabajo intachable. El coworking es una opción que brinda todas las herramientas para el desarrollo de sus actividades sin tener que comprar.
- Otro motivo que se determinó es que los profesionales independientes expresan que la gran mayoría de su tiempo pasa en su oficina sin tener comunicación con otras personas, por ello este proyecto es viable para las relaciones interpersonales de negocio, porque dentro de estos sitios crean vínculos estables promoviendo la participación entre usuarios denominados coworkers e intercambio de conocimientos construyendo una amistad duradera.
- Existe falta de propuesta de estos espacios para trabajadores independientes por eso es necesario crear un plan de negocio coworking que lleve a cabo la gestión de sus actividades adecuadamente.

### Referencias Bibliográficas

- Lanzagorta, J. (13 de Febrero de 2013). *¿POR QUÉ ES IMPORTANTE HACER UN PLAN DE NEGOCIOS?* Obtenido de planeatusfinanzas:  
<https://planeatusfinanzas.com/importante-hacer-plan-de-negocios/>
- Alegsa, L. (27 de Julio de 2016). . Obtenido de  
<http://www.alegsa.com.ar/Dic/factibilidad.php>
- Alvarado, Arena, Gonzalez, Ponce, & Valdivia. (2014). *Trabajo Final Coworking*. Obtenido de Academia.edu:  
[http://www.academia.edu/7124490/TRABAJO\\_FINAL\\_COWORKING](http://www.academia.edu/7124490/TRABAJO_FINAL_COWORKING)
- Alvarez, D. (2013). Trabajo de Titulación. *Desarrollo de un plan de negocio para un coworking en la ciudad de Puerto Montt*. Puerto Montt, Llanquihue, Chile:  
 Repositorio de la Universidad Austral de Chile, Cybertesis.
- Antonreader. (09 de Septiembre de 2013). *La descripción de servicios en su plan de negocios* . Obtenido de 100plandenegocios: <http://www.100plandenegocios.com/la-descripcion-de-servicios-en-su-plan-de-negocios>
- Arias, F. (2012). Caracas: Episteme.
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica 6ta Edición*. Caracas: Editorial Episteme.
- Asamblea Nacional. (29 de Diciembre de 2010). *Código de la producción*. Obtenido de  
<http://www.eltelegrafo.com.ec/images/eltelegrafo/banners/2014/25-11-14-codigoproduccion.pdf>

Asamblea, a. 2. (2008). Constitución de la República del Ecuador de 2008. En Asamblea, *Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador de 2007-2008* (págs. 130, ).

Montecristi: Graficos.

Balboa, L. (01 de Agosto de 2016). *Pero...¿Que es un coworker?* . Obtenido de <https://coworkingpaterna.com/pero-que-es-un-coworker/>

Banco Central del Ecuador. (2017). Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788>

Banco Solidario. (19 de Junio de 2015). *Pasos Para crear una empresa en el ecuador.* Obtenido de <https://cuidatufuturo.com/pasos-crear-empresa-ecuador/>

Bea. (18 de 10 de 2013). *¿Trabajar solo o acompañado?* Obtenido de trabajofreelance: <https://info.trabajofreelance.com/2013/10/18/trabajar-solo-o-acompanado/>

BLIXT. (29 de Junio de 2015). *Coworkings: Ventajas y desventajas que deberías saber antes de hacer la mudanza.* Obtenido de BLIXTTV: <https://blixt.tv/coworkings-ventajas-y-desventajas/>

Bueno, L. (Enero de 2016). *Es una plataforma online de espacios de coworking.* Obtenido de Coworking Spain: <http://coworkingspain.es/magazine/servicios/que-es-el-coworking>

Cabezas, X. (27 de 09 de 2016). *revista Awake.* Obtenido de revista Awake: <http://www.revistaawake.com/emprendimiento/coworking-compartiendo-espacios-e-ideas/>

Carsi, A. (27 de Febrero de 2015). *La importancia de realizar un estudio de mercado.* Obtenido de salleurl: <http://blogs.salleurl.edu/emprendedores/estudio-de-mercado/>

Champman, A. (22 de Agosto de 2004). *Análisis de matriz DOFA.* Obtenido de degerencia: <http://www.degerencia.com/articulos.php?artid=544>

*Codigo del Comercio*. (12 de Septiembre de 2014). Obtenido de

<http://esilecdata.s3.amazonaws.com/Comunidad/Leyes/CODIGO%20DE%20COMERCIO%20Reformado%20el%2012-SEP-2014.PDF>

Colegio de Contadores del Guayas. (s.f.). *Es una Institucion para Contadores Bachilleres y Profesionales*. Obtenido de Colegio de Contadores del Guayas: <http://ccg.org.ec/>

Congreso Nacional. (5 de Noviembre de 1999). *Asamblea Nacional*. Obtenido de

[http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4\\_ecu\\_comp.pdf](http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_comp.pdf)

Coworkidea. (22 de Junio de 2017). *Breve historia de los coworkings y sus orígenes*.

Obtenido de <https://www.coworkidea.com/historia-coworking/>

Coworkingspain. (4 de 06 de 2014). *Coworkingspain*. Obtenido de Coworkingspain:

<http://coworkingspain.es/magazine/noticias/10-beneficios-que-aporta-el-coworking-0>

Crece Negocios. (24 de Junio de 2015). *Estructura y modelo de un plan de negocios*.

Obtenido de Crece Negocios: <https://www.crecenegocios.com/estructura-y-modelo-de-un-plan-de-negocios/>

Crece Negocios. (15 de Octubre de 2016). *Cómo hacer un plan de negocios paso a paso*.

Obtenido de CreceNegocios: <https://www.crecenegocios.com/como-hacer-un-plan-de-negocios-paso-a-paso/>

DefiniciónABC. (2017). Obtenido de <https://www.definicionabc.com/social/comunidad.php>

Definista. (22 de Enero de 2013). Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/estrategia/>

Definista. (16 de Septiembre de 2016). Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/integracion/>

Edith Cano, C. C. (09 de Noviembre de 2016). Plan de negocios para alquiler d espacio colaborativo "Coworking" en Miraflores. *Maestría en Administración de Negocios*. Lima, Lima, Perú: Repositorio de la Universidad ESAN.

El Telegrafo. (15 de 06 de 2017). *Ecuador sigue con la TEA más alta de la región*. Obtenido de el telegrafo: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-sigue-con-la-tea-mas-alta-de-la-region>

El Universo. (16 de Marzo de 2016). *El coworking despunta como opción para emprendedores*. Obtenido de El Universo: <https://www.eluniverso.com/noticias/2016/03/16/nota/5467563/coworking-despunta-como-opcion-emprendedores>

eIEconomista. (6 de Junio de 2014). Obtenido de El economista: <http://www.eieconomista.es/emprendedores-pymes/noticias/5840950/06/14/Que-es-el-coworking-Ventajas-e-inconvenientes-de-compartir-oficina.html>

Emprendedoresinversores. (17 de Septiembre de 2012). *La importancia del resumen ejecutivo*. Obtenido de emprendices: <https://www.emprendices.co/la-importancia-del-resumen-ejecutivo/>

EOI. (25 de Marzo de 2013). *La importancia de elaborar un plan de negocio o plan de empresa en Proyectos de negocio*. Obtenido de eoi.es: [http://www.eoi.es/wiki/index.php/La\\_importancia\\_de\\_elaborar\\_un\\_plan\\_de\\_negocio\\_o\\_plan\\_de\\_empresa\\_en\\_Proyectos\\_de\\_negocio](http://www.eoi.es/wiki/index.php/La_importancia_de_elaborar_un_plan_de_negocio_o_plan_de_empresa_en_Proyectos_de_negocio)

Equipo Editorial Buenos Negocios. (17 de DICIEMBRE de 2017). Obtenido de Buenos Negocios: <http://www.buenosnegocios.com/notas/231-analisis-foda-diagnostico-decidir>

- Espinosa, R. (29 de julio de 2013). *La matriz de análisis dafo (foda)*. Obtenido de RobertoEspinosa: <http://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
- Expreso. (04 de 04 de 2016). *'Coworking' un espacio para trabajar y crecer en común*. Obtenido de Expreso: <http://www.expreso.ec/vivir/coworking-un-espacio-para-trabajar-y-crecer-en-comun-EE226006>
- Foertsh, C. (10 de 08 de 2012). *Espacios de Coworking en todo el mundo*. Obtenido de deskmag: <http://www.deskmag.com/es/1800-espacios-de-coworking-en-todo-el-mundo-535>
- Galileo, T. d. (6 de Octubre de 2014). *Análisis FODA: Definición, características y ejemplos*. Obtenido de es.slideshare.net\_Análisis FODA: Definición, características y ejemplos: <https://es.slideshare.net/TelescopioUG/anlisis-foda-definicin-caractersticas-y-ejemplos>
- Gestiopolis. (26 de Septiembre de 2016). Obtenido de Gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/que-es-marketing/>
- Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual. (29 de Septiembre de 2014). *¿Cómo registro una marca?* Obtenido de <https://www.propiedadintelectual.gob.ec/como-registro-una-marca/>
- Iomando. (12 de julio de 2016). *Desventajas del Coworking*. Obtenido de blogiomando: <http://blog.iomando.com/desventajas-del-coworking/>
- Kiziryan, M. (13 de Octubre de 2016). Obtenido de Economipedia: <http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

Kueski. (24 de Marzo de 2016). *Las Relaciones Interpersonales en los Negocios*. Obtenido de Kuesiki: <https://kueski.com/blog/planeacion/las-relaciones-interpersonales-en-los-negocios/>

Lancetalent. (17 de junio de 2013). *Las 10 Ventajas Del Coworking*. Obtenido de lacentalent: <https://www.lancetalent.com/blog/las-10-ventajas-del-coworking/>

*Ley de Inquilinato*. (01 de Noviembre de 2000). Obtenido de <http://www.ecuadorlegalonline.com/biblioteca/ley-de-inquilinato/>

Loor, V. (01 de Diciembre de 2012). *Pasos para elaborar misión y visión*. Obtenido de slideshare: <https://es.slideshare.net/VIVILOOR-23/pasos-para-elaborar-misin-y-visin>

López, M. (18 de Septiembre de 2010). *Los negocios y las relaciones interpersonales*. Obtenido de analitikasv: <http://analitikasv.blogspot.com/2010/09/los-negocios-y-las-relaciones.html>

Magris, V., & Porta, M. (Noviembre de 2016). El coworking: la comunicación en la construcción de la identidad. *Trabajo Final para optar el Grado Academico de la Licenciado en Comunicacion Social*. Cordova, Cordova, Argentina: Repositorio Digital de la Universidad Nacional de Córdoba.

Marketing-branding. (18 de Junio de 2014). *Análisis PEST*. Obtenido de Marketing-branding: <http://www.marketing-branding.cl/2014/06/18/analisis-pest/>

Meneses, J. (29 de Abril de 2010). *planeación y organización. planificación*. Obtenido de Mailxmail: <http://www.mailxmail.com/curso-planeacion-organizacion-planificacion/analisis-entorno>

Municipio de Guayaquil. (2010). Obtenido de <http://alcaldiadeguayaquil.blogspot.com/p/guia-de-tramites.html>

Muñoz, J. (01 de Agosto de 2017). *10 Beneficios del trabajo en oficinas coworking*. Obtenido de Tribescale: <https://tribescale.com/es/blog/8-beneficios-oficinas-coworking/>

Padilla, R. (10 de Abril de 2017). *¿Cómo Hacer un Plan de Marketing?: Ejemplos*. Obtenido de genwords: <https://www.genwords.com/blog/como-hacer-un-plan-de-marketing-ejemplos>

Palacio, E. (18 de Noviembre de 2010). Obtenido de <https://crearunaempresaya.wordpress.com/2010/11/18/aspectos-a-tener-en-cuenta-para-hacer-el-estudio-organizacional-del-plan-de-negocios/>

Palacio, E. (02 de Noviembre de 2010). Obtenido de <https://crearunaempresaya.wordpress.com/2010/11/02/como-hacer-el-estudio-tecnico-del-plan-de-negocios/>

Pérez , J., & Gardey, A. (2009). Obtenido de Definicionde: <https://definicion.de/plan-de-negocios/>

Pérez , J., & Gardey, A. (2009). Obtenido de <https://definicion.de/plan-de-negocios/>

Pérez, J., & Gardey, A. (2013). Obtenido de <https://definicion.de/emprendimiento/>

Plusvalía. (2017). Obtenido de <http://www.plusvalia.com/propiedades/alquilo-oficina-centro-de-guayaquil-hermosa-vista-52722815.html>

Ramos, A. d. (29 de Abril de 2015). *¿Trabajar solo o en una oficina compartida?* Obtenido de Negociaarea: <https://www.negociaarea.com/2015/04/trabajar-solo-o-en-una-oficina-compartida/>

Reader, A. (17 de junio de 2015). *Plataforma que permite convertir tu idea en un plan de negocio asociada con ACADEM*. Obtenido de 100plandenegocio: <http://www.100plandenegocios.com/para-que-sirve-hacer-un-plan-de-negocio>

Rojas, A. (23 de Septiembre de 2015). *¿qué es la misión, visión y valores de una empresa? y ¿cómo enunciarlos?* . Obtenido de Grandespymes:

<http://www.grandespymes.com.ar/2015/09/23/que-es-la-mision-vision-y-valores-de-una-empresa-y-como-enunciarlos/>

San Juan, L. (28 de Octubre de 2011). *¿Qué es el análisis PEST-EL?* Obtenido de Que aprendamos Hoy: <http://queaprendemoshoy.com/el-analisis-pest/>

Sánchez, X. (12 de Junio de 2016). *SER UN PROFESIONAL INDEPENDIENTE, TODA UNA FORMA DE VIDA*. Obtenido de Emprenderalia:

<https://www.emprenderalia.com/profesional-independiente-una-forma-de-vida/>

Santana, D. Z. (30 de Agosto de 2016). Estudio de factibilidad para contruir un edificio de modalidad coworking en la ciudad de Guayaquil. *Trabajo de titulaciòn*. Guayaquil, Guayas, Ecuador: Repositorio de la Universidad de Guayaquil.

Sapag, N. (2001). *Proyectos de Inversión Formulación* . Bogotá: Mac Graw Hill.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades). (22 de Septiembre de 2017).

Obtenido de [http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL\\_0K.compressed1.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf)

SENPLADES. (21 de Julio de 2017). *El Plan Nacional para el Buen Vivir ya está disponible para la ciudadanía*. Obtenido de Planificacion: <http://www.planificacion.gob.ec/el-plan-nacional-para-el-buen-vivir-ya-esta-disponible-para-la-ciudadania/>

Servicios de Rentas Internas (SRI). (s.f.). Obtenido de

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/inscripcion>

Significados. (2013). Obtenido de Significados: <https://www.significados.com/innovacion/>

Vásquez, V., & Martínez, M. (29 de Agosto de 2016). Evaluaciòn de factibilidad para prestaciòn de espacios de trabajo a profesionales independientes. *Tesis Academica*. Guayaquil, Guayas, Ecuador: Repositorio de la Universidad de Guayaquil.

Ziritt, N. (Abril de 2016). "CoSpace" espacio de Coworking Parte II. *Plan de Negocio*. Santiago, Santiago, Chile: Post Grado Economia y Negocios.

## Apéndice

### Apéndice A. Encuesta del Colegio de Contadores



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA**  
**FORMATO DE ENCUESTA**



**DIRIGIDO A LOS PROFESIONALES DEL COLEGIO DE CONTADORES DE LA**  
**PROVINCIA DEL GUAYAS**

**Leer bien el enunciado de cada pregunta**

**Seleccione la opción con una (x)**

**1. ¿Trabaja usted en relación de dependencia?**

SI

NO

**2. ¿Posee un espacio fijo para realizar su trabajo?**

SI

NO

**3. ¿Dónde usualmente usted realiza su trabajo?**

Casa

Oficina Independiente

Oficina empresarial

**4. ¿Con qué frecuencia desarrolla sus actividades profesionales?**

Diario

Semanal

Mensual

**5. ¿Con qué recursos cuenta para realizar su proyecto?**

Muebles de oficina

Tecnología

Conexión de Internet

Infraestructura Adecuada

Impresora

**6. ¿Se relaciona frecuentemente con personas que aporten ideas para su proyecto?**

Siempre

A veces

Nunca

**7. ¿Con qué profesional le gustaría tener relaciones interpersonales de negocios?**

Abogados

Contador

**8. ¿Tiene conocimiento acerca del Coworking?**

SI  NO

**9. ¿Estaría dispuesto alquilar espacio coworking?**

SI  NO

**10. ¿El uso de espacios coworking ayudará a mejorar su negocio mediante los Servicios que ofrecen?**

SI  NO

## Apéndice B. Encuesta del Colegio de Abogados



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA**  
**FORMATO DE ENCUESTA**



**DIRIGIDO A LOS PROFESIONALES DEL COLEGIO DE ABOGADO DE LA**  
**PROVINCIA DEL GUAYAS**

**Leer bien el enunciado de cada pregunta**

**Seleccione la opción con una (x)**

**1. ¿Trabaja usted en relación de dependencia?**

SI

NO

**2. ¿Posee un espacio fijo para realizar su trabajo?**

SI

NO

**3. ¿Dónde usualmente usted realiza su trabajo?**

Casa

Oficina Independiente

Oficina empresarial

**4. ¿Con qué frecuencia desarrolla sus actividades profesionales?**

Diario

Semanal

Mensual

**5. ¿Con qué recursos cuenta para realizar su proyecto?**Muebles de oficina Tecnología Conexión de Internet Infraestructura Adecuada Impresora **6. ¿Se relaciona frecuentemente con personas que aporten ideas para su proyecto?**Siempre A veces Nunca **7. ¿Con qué profesional le gustaría tener relaciones interpersonales de negocios?**Abogados Contador **8. ¿Tiene conocimiento acerca del Coworking?**SI  NO **9. ¿Estaría dispuesto alquilar espacio coworking?**SI  NO **10. ¿El uso de espacios coworking ayudará a mejorar su negocio mediante los Servicios que ofrecen?**SI  NO

### Apéndice C. Ubicación del espacio coworking



Figura 27 Oficina propuesta para el negocio (Plusvalía, 2017)

## Apéndice D. Proformas

C O R P O R A C I O N   E L   R O S A D O   S . A .

P R O F O R M A   N o .   C - 0 3 6 1 8 6

ALMACEN.....: 0006 HIPERMARKET SUR  
 NOMBRE DEL CLIENTE: 002263 ANDRADE EVELYN  
 CEDULA / R.U.C.....: 0950964965  
 DIRECCION.....: GUASMO NORTE COOP. CENTRO CIVICO  
 TELEFONO.....: 0991867532  
 FECHA DE EMISION: Lun 26/Febrero/2018  
 DETALLE.....: 002263

PAG.: 1

ARTICULO	DESCRIPCION	COLOR	REFERENCIA	MARCA	TAMANO	LXC	UNIDADES	PRECIO	TOTAL
00000000040220017	ACOND AIRE 5000BTU 110V/60HZ 09		CM-05ACR/09A	TEKNO	5000BTU	1	3.00	196.34	589.02 I
00000000040205684	TELEFONO DE MESA/PARED NEGRO		BF8005	TEKNO	N/D	1	2.00	9.81	19.62 I
00000000040126245	DISPENSADOR DE AGUA F/PISO SILV		YLR1.0-5(BD70)S	TEKNO	N/D	1	1.00	92.86	92.86 I
00000000040210491	CAFETERA 12TAZAS C/RELOJ DIGITA		49615	HAMILTON B 900W		1	1.00	57.01	57.01 I

No. ITEMS: 4      TOTAL ITEMS: 7      SUBTOTAL: 758.51  
 <A>                IVA 12.00% 91.02  
    TOTAL: 849.53

LA EMPRESA SE RESERVA EL DERECHO DE VARIAR LOS PRECIOS SIN PREVIO AVIS

SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

EMITIDO POR: JCHOEZ

Figura 28 Proforma Corporación El Rosado

# COMPUTRON

CLIENTE: Evelyn Andrade Pachonquez  
 FECHA: 26-02-2018 TELÉFONO: 2496148  
 VENDEDOR: Lvette MAIL: \_\_\_\_\_

## PROFORMA

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
20-005	Computador AIO HP	2	\$1589	\$1589 x 2
	Procesador Intel Celeron 1.6 GHz			
	Ram 4GB - Disco duro 1TB			
	Pantalla 20" LED			
	Windows 10			
	USB - HDMI - DVDW			
	Garantía 1 año			
BT5810	Multifuncion HP	2	\$189	\$189 x 2
	Scanear - Copia - Imprime			
	500 impresiones en blanco			
	1000 " en color			
	Garantía 1 año			

Horario de Atención de Lunes a Domingo de 09H30 a 20H00

KENNEDY - 04-2681003 / 2680744 - Av. Francisco de Orellana Sl. 31 Mz. 110  
 CEIBOS - 04-3812110 / 3812114 / 3812111 - C.C. La Piazza Celbos Sl. 14 local 1-2  
 CENTRO - 04-2324563 / 2320040 / 2324467 / 2324305 - Chimborazo 203 y Velez  
 RIOCENTRO SUR - 04-2496146 / 2496147 / 2496148 - Av. 25 de Julio Local 15-16  
 RIOCENTRO NORTE - 04-2175049 / 2178264 - C.C. Riocentro Norte Local No. 101 Av. Fco de Orellana  
 RIOCENTRO EL DORADO - 04-4505130 / 4505131 - C.C. Riocentro el Dorado local 14 Km 10 1/2 de la via La Aurora  
 PASEO DAULE - 04-2113224 - C.C. Paseo Shopping Local 3-4 Km. 9 Via Daule  
 PORTETE - 04-2615141 / 2616065 - Portete 4118 y la 17  
 CALIFORNIA - 04-2100362 / 2100583 - C.C. Parque California 2 Local A-1  
 DURAN - 04-3885800 / 04-3883001 / 3883002 - C.C. Paseo Shopping Duran local No. 33A  
 QUEVEDO - 05-2755211 / 2755210 - C.C. Victoria Ventura Plaza Local No. 411  
 MACHALA - 07-2981943 / 2981900 - C.C. Paseo Shopping Local 87 B-A  
 LA LIBERTAD - 04-2782736 / 2782704 - Av.9 de octubre y calle 21

SUBTOTAL	
% IVA	
TOTAL	\$1556

T/C 15 meses sin int.

Figura 29 Proforma Computron