



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA DE COWORKING PARA LA CIUDAD DE RIOBAMBA.**

**Trabajo de titulación**

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**INGENIERO DE EMPRESAS**

**AUTOR: JONSON JAVIER PAREDES AYALA**

**DIRECTOR: Ing. PhD. CARLOS PATRICIO ARGUELLO MEDOZA**

Riobamba – Ecuador

2021

© 2021, **Jonson Javier Paredes Ayala**

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, JONSON JAVIER PAREDES AYALA, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autor asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 02 de diciembre de 2021





**Jonson Javier Paredes Ayala**

**CI. 172506127-7**

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

El Tribunal del Trabajo de Titulación / Integración Curricular certifica que: El Trabajo de Titulación/ Integración Curricular: Tipo investigativo, **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN EMPRESA DE COWORKING PARA LA CIUDAD DE RIOBAMBA**, realizado por el señor **JONSON JAVIER PAREDES AYALA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del trabajo de titulación / Integración Curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal autoriza su presentación.

	<b>FIRMA</b>	<b>FECHA</b>
Ing. Msg Juan Carlos Alarcón Gavilanes <b>PRESIDENTE DEL TRIBUNAL</b>	 Firmado electrónicamente por: <b>JUAN CARLOS ALARCON GAVILANES</b>	2021/12/02
Ing. PhD Carlos Patricio Arguello Mendoza <b>DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN</b>	<b>CARLOS PATRICIO ARGUELLO MENDOZA</b>  Firmado digitalmente por <b>CARLOS PATRICIO ARGUELLO MENDOZA</b>	2021/12/02
Lic. Msg Mónica Alejandra Logroño Becerra <b>MIEMBRO DEL TRIBUNAL</b>	<b>MONICA ALEJANDRA LOGROÑO BECERRA</b>  Firmado digitalmente por <b>MONICA ALEJANDRA LOGROÑO BECERRA</b>	2021/12/02

## **DEDICATORIA**

A mis padres, Javier y Mirian que con su amor, paciencia y apoyo incondicional en mi travesía como estudiante forjando así la persona que ahora soy; muchos de mis logros se los debo a ustedes y es que, en base a los valores y principios han logrado que pueda alcanzar cada una de mis metas al igual que esta, el de poder concluir esta hermosa carrera en esta noble institución. A mis hermanos Nathaly y Andrés que me han sido siempre un pilar fundamental en el desarrollo de mi vida por todo lo que representan con su presencia, respaldo y cariño de esa manera el impulsarme a salir a delante. Mi abuelo Fernando que con su ejemplo de lucha y de liderazgo ha llegado a ser un ejemplo por seguir y refleja la persona que quiero ser.

Por todo lo que representan en mi gracias.

Javier

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por darme la vida y las personas que han acompañado en esta travesía a mis padres, hermanos y abuelo por ser un ejemplo de esfuerzo, perseverancia y superación. A la Facultad de Administración de empresas por su orientación y formación permitiéndome tener los instrumentos necesarios para poder desempeñarme en mi vida profesional y llevar siempre en alto nuestra institución.

Javier

## TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xiii
RESUMEN .....	xiv
ABSTRACT .....	xv
INTRODUCCIÓN .....	1

### CAPÍTULO I

1	MARCO TEÓRICO REFERENCIAL .....	4
1.1	Marco teórico.....	4
1.1.1	<i>¿Qué es un Coworking?</i> .....	4
1.1.2	<i>Características Coworking</i> .....	4
1.1.3	<i>Ventajas del coworking</i> .....	5
1.1.4	<i>Desventajas del coworking</i> .....	5
1.1.5	<i>El emprendimiento</i> .....	6
1.1.6	<i>¿Qué es Proyecto?</i> .....	6
1.1.7	<i>Importancia de elaborar un proyecto</i> .....	7
1.1.8	<i>Alcance, formulación y evaluación de proyectos</i> .....	7
1.1.9	<i>Ciclo de vida del proyecto</i> .....	7
1.1.10	<i>Estudio de Factibilidad</i> .....	8
1.1.11	<i>Estudio de Mercado</i> .....	9
1.1.12	<i>Etapas del estudio de mercado</i> .....	9

### CAPÍTULO II

2	MARCO METODOLÓGICO.....	11
2.1	Enfoque de investigación .....	11
2.1.1	<i>Enfoque cuantitativo</i> .....	11
2.1.2	<i>Enfoque cualitativo</i> .....	11
2.2	Nivel de investigación.....	11
2.3	Diseño de investigación .....	11
2.4	Tipo de estudio .....	12

2.5	<b>Población, planificación y el tamaño de la muestra</b> .....	12
2.6	<b>Métodos, técnicas e instrumentos de investigación</b> .....	13
2.6.1	<i>Métodos</i> .....	13
2.6.2	<i>Técnicas</i> .....	13
2.6.2	<i>Instrumentos</i> .....	13

### CAPÍTULO III

3	<b>MARCO DE RESULTADOS</b> .....	14
3.1	<b>Resultados</b> .....	14
3.2	<b>Hallazgos</b> .....	27
3.3	<b>Propuesta</b> .....	28
3.3.1	<i>Título</i> .....	28
3.3.2	<i>Análisis situacional de la empresa</i> .....	29
3.3.3	<i>Proyecto de factibilidad creación de una empresa de coworking</i> .....	30
3.3.3.1	<i>Objetivo General de “U WORK”</i> .....	30
3.3.3.2	<i>Objetivos Específicos de “U WORK”</i> .....	30
3.3.3.3	<i>Logotipo de U WORK</i> .....	31
3.3.3.4	<i>Estructura legal</i> .....	31
3.3.3.5	<i>Estudio de mercado</i> .....	32
3.3.3.6	<i>Producto</i> .....	32
3.3.3.7	<i>Cliente</i> .....	33
3.3.3.8	<i>Demanda</i> .....	33
3.3.3.9	<i>Proyección de futura demanda</i> .....	34
3.3.3.10	<i>Oferta</i> .....	35
3.3.3.11	<i>Proyección de oferta</i> .....	36
3.3.3.12	<i>Demanda insatisfecha</i> .....	37
3.3.3.13	<i>Precio</i> .....	38
3.3.3.14	<i>Planeación de ventas</i> .....	38
3.3.3.15	<i>Estrategias de Mercadeo</i> .....	39
3.3.3.16	<i>Pronósticos de mercado</i> .....	40
3.4	<b>Diagnostico situacional estratégico</b> .....	40
3.4.1	<i>Análisis PEST</i> .....	40
3.4.1.1	<i>Aspecto Político</i> .....	40
3.4.1.2	<i>Aspectos Económico</i> .....	41
3.4.1.3	<i>Aspecto Social</i> .....	42
3.4.1.4	<i>Aspecto tecnológico</i> .....	42



3.4.2	<b>Análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter</b> .....	42
3.4.2.1	<i>Nuevos Competidores</i> .....	42
3.4.2.2	<i>Negociación con los Proveedores</i> .....	43
3.4.2.3	<i>Negociación Clientes</i> .....	43
3.4.2.4	<i>Productos Sustitutos</i> .....	43
3.4.2.5	<i>Rivalidad de la Competidores</i> .....	43
3.4.3	<b>Análisis FODA</b> .....	43
3.5	<b>Estudio técnico</b> .....	44
3.5.1	<b>Tamaño del proyecto</b> .....	44
3.5.1.1	<i>Localización del proyecto</i> .....	44
3.5.2	<b>La organización</b> .....	46
3.5.3	<b>Perfiles y funciones de UWORK</b> .....	46
3.5.4	<b>Políticas de la empresa</b> .....	48
3.5.4.1	<i>Políticas de cobro</i> .....	48
3.5.4.2	<i>Horarios de atención</i> .....	48
3.5.4.3	<i>Servicios de la empresa</i> .....	49
3.5.4.4	<i>Zonas de trabajo</i> .....	49
3.5.4.5	<i>Zonas de recreación</i> .....	49
3.5.4.6	<i>Proceso de adquisición del servicio</i> .....	50
3.5.4.7	<i>Planes ofertados</i> .....	51
3.6	<b>Estudio financiero</b> .....	52
3.6.1	<b>Inversión fija</b> .....	52
3.6.2	<b>Depreciación de activos f y d</b> .....	53
3.6.3	<b>Capital de trabajo</b> .....	54
3.6.4	<b>Gastos de Administración y ventas</b> .....	54
3.6.5	<b>Inversión inicial</b> .....	55
3.6.6	<b>Financiamiento de inversión</b> .....	56
3.6.7	<b>Ingresos por planes a ofrecer</b> .....	57
3.6.8	<b>Cálculo del punto de equilibrio</b> .....	58
3.7	<b>Evaluación financiera</b> .....	64
3.7.1	<b>Valor Presente Neto (VPN)</b> .....	64
3.7.2	<b>Tasa mínima Aceptada de Rendimiento</b> .....	64
3.7.3	<b>Valor Actual Neto (VAN)</b> .....	64
3.7.4	<b>Tasa Interna de Retorno (TIR)</b> .....	64
3.7.5	<b>Razones financieras</b> .....	66
3.7.6	<b>Escenario Negativo</b> .....	67
3.7.7	<b>Escenario Positivo</b> .....	69

<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>70</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>71</b>
<b>GLOSARIO</b>	
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	
<b>ANEXOS</b>	

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1-2</b> Valores tomados para la muestra.....	12
<b>Tabla 1-3:</b> Género .....	14
<b>Tabla 2-3:</b> Edad.....	15
<b>Tabla 3-3:</b> Lugar específico para actividades profesionales.....	16
<b>Tabla 4-3:</b> Lugar de trabajo .....	17
<b>Tabla 5-3:</b> Frecuencia de uso lugar fijo .....	18
<b>Tabla 6-3:</b> Lugar específico .....	19
<b>Tabla 7-3:</b> Beneficios de un lugar fijo .....	19
<b>Tabla 8-3:</b> Conoce esta práctica laboral.....	20
<b>Tabla 9-3:</b> Trabajar en un coworking .....	21
<b>Tabla 10-3:</b> Alquilaría una oficina.....	22
<b>Tabla 11-3:</b> Ubicación de preferencia.....	23
<b>Tabla 12-3:</b> Plan de preferencia .....	24
<b>Tabla 13-3:</b> Plan de pre contratación .....	25
<b>Tabla 14-3:</b> Forma de pago .....	26
<b>Tabla 15-3:</b> Demanda histórica de Riobamba .....	33
<b>Tabla 16-3:</b> Potencial Demanda.....	34
<b>Tabla 17-3:</b> Proyección de demanda futura .....	34
<b>Tabla 18-3:</b> Demanda estimada .....	35
<b>Tabla 19-3:</b> Empresas Coworking en la Ciudad .....	35
<b>Tabla 20-3:</b> Puestos de trabajo Coworking.....	36
<b>Tabla 21-3:</b> Proyección de oferta futura .....	36
<b>Tabla 22-3:</b> Oferta Estimada.....	37
<b>Tabla 23-3:</b> Demanda Insatisfecha .....	37
<b>Tabla 24-3:</b> Precio Uwork .....	38
<b>Tabla 25-3:</b> Matriz FODA .....	44
<b>Tabla 26-3:</b> Descripción del Cargo de Gerente General.....	46
<b>Tabla 27-3:</b> Descripción del Cargo de Auxiliar en Mantenimiento .....	46
<b>Tabla 28-3:</b> Descripción del Cargo de Auxiliar en Contabilidad .....	47
<b>Tabla 29-3:</b> Descripción del Cargo de Recepcionista.....	47

<b>Tabla 30-3:</b> Descripción del Cargo de Creador de Contenido.....	48
<b>Tabla 31-3:</b> Planes ofertados .....	51
<b>Tabla 32-3:</b> Inversión de activos fijos .....	52
<b>Tabla 33-3:</b> Depreciación de activos fijos y diferidos .....	53
<b>Tabla 34-3:</b> Capital de trabajo .....	54
<b>Tabla 35-3:</b> Gastos administrativos y de ventas .....	55
<b>Tabla 36-3:</b> Capital de trabajo neto .....	55
<b>Tabla 37-3:</b> Inversión inicial.....	56
<b>Tabla 38-3:</b> Inversión total.....	56
<b>Tabla 39-3:</b> Financiamiento de la inversión .....	56
<b>Tabla 40-3:</b> Ingreso por planes .....	57
<b>Tabla 41-3:</b> Obtención estimada de planes por precio.....	58
<b>Tabla 42-3:</b> Ingresos Por Planes de Venta.....	58
<b>Tabla 43-3:</b> Punto de equilibrio .....	69
<b>Tabla 44-3:</b> Presupuesto de Gastos.....	60
<b>Tabla 45-3:</b> Estado de pérdidas y ganancias.....	61
<b>Tabla 46-3:</b> Flujo de caja .....	62
<b>Tabla 47-3:</b> Balance General .....	63
<b>Tabla 48-3:</b> Valores VAN TIR TMAR VPN.....	65
<b>Tabla 49-3:</b> Payback .....	65
<b>Tabla 50-3:</b> Evaluación ROE ROA DUPONT .....	66
<b>Tabla 51-3:</b> Indicadores Financieros .....	66
<b>Tabla 52-3:</b> Escenario negativo de ingresos .....	68
<b>Tabla 53-3:</b> Escenario negativo .....	68
<b>Tabla 54-3:</b> Escenario positivo de ingresos .....	69
<b>Tabla 55-3:</b> Escenario positivo .....	69

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1-1:</b>	Características del Coworking.....	5
<b>Gráfico 2-1:</b>	Ventajas del Coworking .....	5
<b>Gráfico 3-1:</b>	Desventajas de Coworking.....	6
<b>Gráfico 4-1:</b>	Alcances de la identificación, formulación y evaluación de proyectos.....	7
<b>Gráfico 5-1:</b>	Ciclo de vida de un proyecto.....	8
<b>Gráfico 6-1:</b>	Prefactibilidad de un proyecto.....	8
<b>Gráfico 7-1:</b>	Áreas de factibilidad.....	9
<b>Gráfico 1-3:</b>	Género .....	14
<b>Gráfico 2-3:</b>	Edad.....	15
<b>Gráfico 3-3:</b>	Lugar específico para actividades profesionales .....	16
<b>Gráfico 4-3:</b>	Lugar de trabajo.....	17
<b>Gráfico 5-3:</b>	Frecuencia de uso lugar fijo .....	18
<b>Gráfico 6-3:</b>	Lugar específico .....	19
<b>Gráfico 7-3:</b>	Beneficios de un lugar fijo .....	20
<b>Gráfico 8-3:</b>	Conoce esta práctica laboral.....	21
<b>Gráfico 9-3:</b>	Trabajar en un coworking.....	22
<b>Gráfico 10-3:</b>	Alquilaría una oficina.....	23
<b>Gráfico 11-3:</b>	Ubicación de preferencia.....	24
<b>Gráfico 12-3:</b>	Plan de preferencia .....	25
<b>Gráfico 13-3:</b>	Plan de pre contratación .....	26
<b>Gráfico 14-3:</b>	Forma de pago .....	27
<b>Gráfico 15-3:</b>	Logo de U WORK.....	31
<b>Gráfico 16-3:</b>	Pronósticos de mercado.....	40
<b>Gráfico 17-3:</b>	Micro localización.....	45
<b>Gráfico 18-3:</b>	Organigrama de UWORK.....	46
<b>Gráfico 19-3:</b>	Flujograma de adquisición de los servicios de UWORK.....	51
<b>Gráfico 20-3:</b>	Punto de equilibrio .....	59

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

**ANEXO A:** INFORMACIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EN RIOBAMBA

**ANEXO B:** ENCUESTA

**ANEXO C:** PROVEEDOR MUEBLE DE OFICINA

**ANEXO D:** EQUIPO DE OFICINA

**ANEXO E:** PROVEEDOR EQUIPO DE COMPUTO

**ANEXO F:** PROVEEDOR DE DISEÑO Y PAGINA WEB

**ANEXO G:** DETALLE DE CRÉDITO

**ANEXO H:** PLANOS UWORK

## RESUMEN

La presente investigación se enfocó en recopilar la información necesaria para conocer la factibilidad de implementación de una empresa enfocada en brindar el servicio de coworking, pero lo cual que se realizó un análisis minucioso mediante el acercamiento a las empresas con lo que se contó con una población de microempresas registradas en el servicio de rentas internas mediante una encuesta con preguntas enfocadas en medir su aceptación entre otros factores de interés, donde han visto como una posibilidad, el implementar este tipo de medios de trabajo por sus beneficios que tiene, a su vez el tipo de planes y precios; obtenida la información necesaria dio como resultado el interés que conlleva un proyecto como el presente pero aún hay ese desconocimiento y el ventajas que obtendrían al pertenecer a este tipo de centros sobre el mismo se procedió a estructurar lo obligatorio para poder laborar en Ecuador, de igual manera el estimar los costos en este punto se tomó en cuenta tanto sus fijos, variables y a la estimación de la demanda y con eso se pudo valorar los ingresos como egresos que se tendría para los próximos años y el tiempo para la recuperación de la inversión; finalmente se obtuvo que es viable la construcción de este tipo de servicio para emprendedores, dado al gran interés demostrado por los posibles demandantes, sin embargo es necesario es contar con la estrategia de crear medios de comunicación en donde se pueda dar a conocer sus múltiples beneficios por el costo que conlleva de ser posible se debería de colaborar de manera conjunta con entidades públicas de esta manera maximizar el alcance a consumidores potenciales.

**Palabras clave:** <FACTIBILIDAD>, <COWORKING>, <MICROEMPRESAS>, <PROYECTO>, <EMPRENDEDORES.>

0288-DBRA-UTP-2022



Firmado electrónicamente por:  
**RAFAEL INTY  
SALTO**

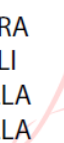


## ABSTRACT

This research was focused on collecting the necessary information to know the feasibility of implementation of a company focused on providing the co-working service, for which detailed analysis was carried out by approaching the companies with which there was a population of microenterprises registered in the internal revenue service through a survey with questions focused on measuring their acceptance among other factors of interest, where they have seen as a possibility, to implement this type of work for the benefits it has, in turn, the type of plans and prices; Obtaining the necessary information resulted in the interest that entails a project like this one, but there is still that inexperience and the advantages that they would obtain by belonging to this type of centres. On the same proceeded to structure the mandatory parameters to be able to work in Ecuador, in the same way, for estimating the costs at this point it was taken into account their assets, variable and the demand estimation and with that, it was possible to value the income as expenses that would be available for the next few years and the time for the recovery of the investment; finally, it was obtained that the construction of this type of service for entrepreneurs is viable, given the great interest demonstrated by the possible plaintiffs, however, it is necessary to have the strategy of creating communication means where its multiple benefits can be known for the cost that it entails in this way to maximize the reach to potential consumers.

**Keywords:** <FEASIBILITY>, <COWORKING>, <MICROENTEREMANTS>, <PROJECT>, <ENTREPRENEURS.>

YAJAIRA  
NATALI  
PADILLA  
PADILLA



Firmado  
digitalmente por  
YAJAIRA NATALI  
PADILLA PADILLA  
Fecha: 2022.02.22  
18:57:40 -05'00'



## INTRODUCCIÓN

Los centros de desarrollo empresarial cada vez han tomado relevancia esto se da principalmente al éxito que ha tenido en diferentes países a nivel del mundo, dado que soluciona los problemas de trabajar en lugares monótonos, sin embargo, lo que se busca con la presente investigación es el conocer la factibilidad de crear este tipo de entorno dentro de la ciudad de Riobamba.

Ecuador se ha caracterizado por ser emprendedor teniendo un alto porcentaje del mismo en Latinoamérica sin embargo, muchos de los emprendimientos llegan a fracasar al cabo de uno de meses por diferentes circunstancias ya sea por pertenecer a un mercado reducido, falta de liquidez con un préstamo, bajas en su ventas entre otras razones lo que conlleva a que estos tengan que cerrar, una de las principales cogniciones es el de no contar con la asesoría necesaria para prever todo esos sucesos; en la búsqueda de cubrir con esas necesidades es que se tiene que mostrar más énfasis en la creación de centros con estas características.

El éxito que ha tenido estos espacios en otras provincias nos conlleva a investigar si de igual manera se tendría esa tendencia dentro de la localidad por lo que un proyecto de factibilidad conlleva a cumplir con todo su proceso dentro de esto se ha mencionado temas de investigación como lo que es un coworking sus beneficios y desventajas entre otros argumentos de conocimiento para poder empezar a construir este estudio.

Lo que se busca con el estudio es recolectar la información necesaria través de encuestas las cuales serán de utilidad para medir su factibilidad dentro de la ciudad de Riobamba de igual manera se busca el conocer si para las empresas es necesario el trabajar en un fijo o preferirían un lugar abierto con la posibilidad de trabajar junto con otros empresarios y de esta manera el conocer cuales seria su inclinación hacia el tiempo de utilización de estas zonas como la de sus planes y precios los cuales van a su vez su forma de pago.

En el primer capítulo se trata sobre los antecedentes relacionados con los inicios del coworking y el gran cambio que tuvieron que hacer algunos establecimientos para poder brindar este servicio de igual manera, como el emprendimiento ha aumentado dentro de los ecuatorianos para poder completar con estos antecedentes es necesario revisar algunas investigaciones de diferentes autores los cuales corroboran sus ventajas y características; En segundo capítulo se menciona sobre el enfoque de la investigación, su estudio, la población al que va dirigido, la información obtenida mediante las herramientas y técnicas requeridas.

Una vez obtenido toda la información necesaria el capítulo tres va a trabajar en las estrategias a implementar desde su constitución nombre los elementos necesarios para su implementación a su vez los costos que este tendría después de todo se analizará su factibilidad a su vez su proyección a cinco años y la utilidad que se estima tener y sus escenarios tanto negativo como positivo.

### **Antecedentes de investigación**

El emprendimiento ha tomado gran relevancia principalmente en países de desarrollo un claro ejemplo es Latinoamérica en “Ecuador durante el 2019, 1 de cada 3 adultos iniciaron un negocio un estimado del 36% de habitantes” (Lasio & Ordeñana, 2020), siendo así el segundo país de latinoamericana con un alto índice de emprendimiento únicamente por debajo de Chile, el cual tiene un TEA de 36.7% superior al que tuvieron en el 2018 (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020).

Sin embargo, pese a ser una noticia buena que Ecuador este entre los países que más emprendimientos genera esta de la misma manera entre lo que más fracasos lleva es decir el 28%, entre las principales razones esta la falta de conocimiento dado que estas surgen por la necesidad latente del momento, no llevan un estudio de mercado o algo que evalúe su éxito teniendo así una vida corta (Moreno, 2019).

Los problemas van enfocados principalmente al cierre de los nuevos negocios en Ecuador con la poca rentabilidad el cual corresponde en un 27%, de igual manera los problemas de financiamiento, otra oportunidad de negocio con un 14%, o razones personales con un 12% entre otros con un 13%. Dándonos un claro ejemplo de que la poca rentabilidad y las altas tasas de interés para un financiamiento genera que los emprendedores desistan y opten por actividades de bajo riesgo (Lasio, Ordeña, Caicedo, Samaniego, & Izquiero, 2018).

El coworking ha sido una ayuda de crecimiento a lo hora de emprender, dado que permite conocer de cerca lo que otros emprendedores hacen y cómo sus proyectos se van desarrollando de la mano de mentores, los cuales adquieren la experiencia para saber cómo ayudar a más personas con sus negocios.

Los grandes centros de coworking se han centrado en las principales provincias del país donde Quito alberga alrededor de 38 de estos centros, Guayaquil 14 y Cuenca con 7, siendo Panal ubicado en Samborondón que tiene más reconocimiento a nivel Guayaquil, de igual manera en Quito se encuentra IMPAQTO, dentro de los principales beneficios está la posibilidad de tener asesoría en diferentes áreas ya sean estas de finanzas, temas bursátiles o de incubación (Moreno, 2019).

Un claro ejemplo de este tipo de espacios de interacción en nuestro país de Panal Coworking fundado en Guayaquil en el 2015 su ayuda a emprendedores le llevo a que en el 2018 fue el ganador al “Mejor Espacio de Trabajo Colaborativo en Ecuador” (LA NACIÓN, 2018), “el cual es un premio otorgado por Coworker.com el cual es la encargada de llevar un registro de los espacios de coworking existentes en el mundo” (LA NACIÓN, 2018).

Otro ejemplo de éxito es el de IMPAQTO el nace en el 2014 siendo el primer coworking en funcionar de manera privada del país de igual manera su trabajo, su entrega y dedicación les ha llevado a obtener la certificación de tipo B, los cuales obtienen aquellas organizaciones que contribuyen con programas sociales y ambientales; actualmente tienen tres tipos de líneas de negocio como son: el coworking, la incubadora, a su vez el centro de respaldo de apoyo de crecimiento a emprendimientos de carácter social y ambiental (Calle, 2020).

## CAPÍTULO I

### 1 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

#### 1.1 Marco teórico

##### 1.1.1 *¿Qué es un Coworking?*

Es una comunidad que busca sobresalir a nivel organizacional a través de la colaboración en conjunto, para lo cual se reúnen en estos tipos de centros donde, dentro de sus principales características está el interactuar con diferentes personas y que de esta manera exista una alimentación de conocimiento (Cámara, 2015).

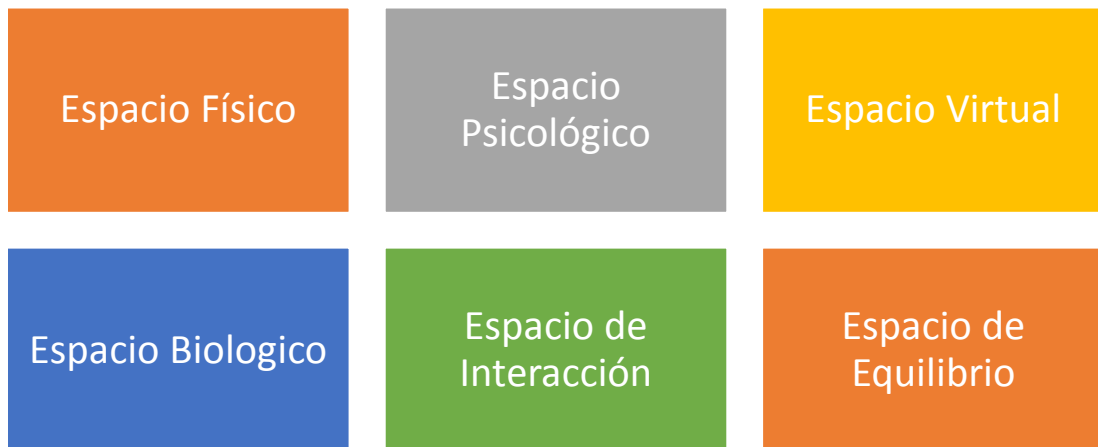
El coworking parte de la idea de emprendimiento como satisfacción del cliente; el emprender es cien por ciento libertad, (Pareja, 2016, pág. 16) “donde todo es posible, solo hay que tener la voluntad de quererlo hacer y muchas veces las ideas no son de uno mismo a menos que se lo realice” (Pareja, 2016, pág. 16).

“En la búsqueda de ayudar a los emprendedores es necesario sistematizar los procesos de relación con otras organizaciones, donde se complemente sus requerimientos de desarrollo, y apoyo comunitario”. (Cámara, 2015)

##### 1.1.2 *Características Coworking*

“Dentro de su principal característica está la interacción que puede llegar a tener con diferentes emprendedores y empresarios, esto se da enfocado en el aprendizaje compartiendo así lo que diferentes autores lo mencionan” (Cámara, 2015), presenta cuatro características como son: “la conforman por personas no colectivos; tener una estructura inclusiva es decir que posee una estructura ligera principalmente para gestión en la toma de decisiones y poseer espacios tanto físicos como digitales”. (Cámara, 2015)

Para los autores (Campos, Teixeira, & Schmitz, 2015, págs. 14-17) las características con las que debe contar un coworking son:



**Gráfico 1-1.** Características del Coworking

Realizado por: (Campos, Teixeira, & Schmitz, 2015, págs. 14-17)

### 1.1.3 *Ventajas del coworking*

Para (Pareja, 2016, pág. 29) hace referencia a que los usuarios de coworking perciben las siguientes ventajas:

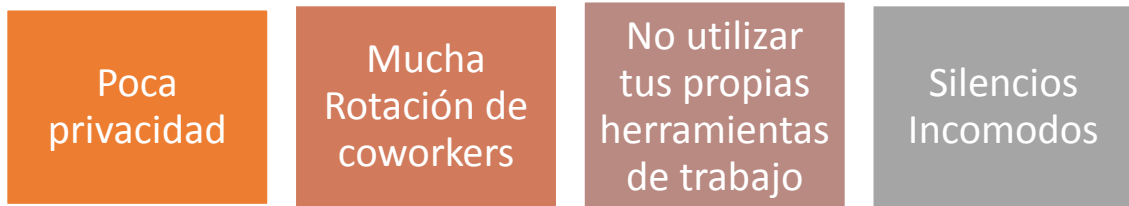


**Gráfico 2-1.** Ventajas del Coworking

Realizado por: (Pareja, 2016, pág. 29)

### 1.1.4 *Desventajas del coworking*

Dentro de los diversos escenarios en los cuales vive la sociedad en la actualidad la principal será el poco distanciamiento que existe en este tipo de espacios a su vez la poca interacción entre colegas dado al temor de que alguien dentro del grupo pueda portar el virus. A esto se le suma los mencionados por (Cámara, 2015) entre los que cita:



**Gráfico 3-1.** Desventajas de Coworking  
 Realizado por: (Cámara, 2015)

### **1.1.5 El emprendimiento**

El emprendimiento nace de una idea de superación orientada principalmente ante una necesidad para la cual analizan la factibilidad de empezar un negocio, donde las fortalezas prevalecen entre los diferentes mercados que pueden ser abarcados ya sean estos en productos o servicios recurrentes (Herruzo-Gómez, Hernández-Sánchez, Cardella, & Sánchez-García, 2019, pág. 526).

Las (Naciones Unidas) en su concepto expresa que el emprendimiento, fomenta la prosperidad esto principalmente porque ayuda a las personas a mejorar su calidad de vida, las oportunidades económicas donde en base a sus competencias pueden comenzar un negocio, un mayor bienestar social brindando de esta manera contribuir al entorno al que pertenecen y la protección del medio ambiente ayudando de esta manera a su impacto; siendo este un camino para mejorar la vida de la población (Naciones Unidas, 2018, pág. 12).

Las principales razones por las cuales se emprende es el enfrentarse a una necesidad económica, dada las escasas posibilidades de un empleo fijo; esto se da por la inexistencia de fuentes de empleo o a su vez la escasa preparación académica o su inexperiencia, entre otras razones; esto genera el que se tenga que emprender es decir que en base a los requerimientos del entorno como los económicos surgen nuevas fuentes de ingresos en los hogares. (Zamora Boza, 2018, pág. 6)

### **1.1.6 ¿Qué es Proyecto?**

Un proyecto permite conocer según lo citado por (Córdoba Padilla, 2006, pág. 2), los aspectos de alternativa de solución al problema planteado mediante un estudio minucioso, esto a su vez plantea el cómo la organización lo ejecutará, esto mostrara los aportes que se esperará obtener a través ya se dé un bien o servicio a ofrecer, entre otros.

Según lo expuesto por (Córdoba Padilla, 2006, pág. 2), Un proyecto de inversión es una propuesta esta puede ser ya sea de manera técnica y económica para lo cual lo que busca es el resolver un

problema ya sea sociedad o de su entorno, utilizando todos los recursos disponibles (Córdoba Padilla, 2006, pág. 15), “para lo cual es necesario estructurar un documento con sus respectivos estudios lo cual permita conocer la viabilidad de su realización” (Escudero, 2004, pág. 11).

### **1.1.7 Importancia de elaborar un proyecto**

Sostiene (Córdoba Padilla) “La ejecución de un nuevo proyecto constituye un motor de desarrollo principalmente porque se busca el ayudar en masa ya sea de una región o país, lo cual tiene como objetivo la destinación de diversos recursos para su ejecución y financiación de inversión los cuales contribuirán a su crecimiento económico y la obtención de beneficios sociales” (Córdoba Padilla, 2006, pág. 7).

### **1.1.8 Alcance, formulación y evaluación de proyectos**

Como opina (Córdoba Padilla) “Es un instrumento de uso prioritario ya que este permite a los agentes económicos el implementar iniciativas de inversión en diferentes etapas” (Córdoba Padilla, 2006, pág. 4).

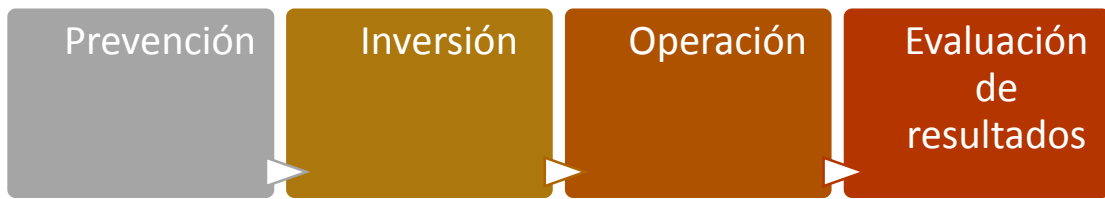


**Gráfico 4-1.** Alcances de la identificación, formulación y evaluación de proyectos

Realizado por: (Córdoba Padilla, 2006, pág. 4)

### **1.1.9 Ciclo de vida del proyecto**

Plantea (Córdoba Padilla) “Un proyecto de inversión se inicia con un problema esto nace mediante una necesidad de una o varias personas, para lo cual es necesario buscar soluciones coherentes y factibles. Para lo cual es realizado generalmente por cuatro fases” (Córdoba Padilla, 2006, pág. 8).



**Gráfico 5-1.** Ciclo de vida de un proyecto

Realizado por: (Córdoba Padilla, 2006, pág. 8)

Dentro de lo que se enfoca el estudio a realizar es el de la prevención en donde se evalúa la alternativa más viable en donde se proyecta los costos, los beneficios en el tiempo y es expresada mediante un flujo; a su vez esto permitirá conocer la rentabilidad de la inversión (Córdoba Padilla, 2006, pág. 12).



**Gráfico 6-1.** Prefactibilidad de un proyecto

Realizado por: (Córdoba Padilla, 2006, pág. 12)

### ***1.1.10 Estudio de Factibilidad***

De acuerdo con (Burdiles, Castro, & Simian, 2019, pág. 13), la factibilidad genera la posibilidad de lograr un objetivo en campo empresarial evaluar la viabilidad de que exista rentabilidad ya sea este económico o social, mediante la disponibilidad de recursos ya se sean esta de manera personal para llevar a cabo lo planteado, el equipamiento ya sea propio o mediante la contratación de un servicio, la infraestructura el financiamiento ya se dueño de accionistas entre otros (Gracia & Melendez, 2019, pág. 2).



### Factibilidad Operativa

- Se enfoca en contar con el personal idóneo para la ejecución del estudio los cuales aportaran con su experticia tanto profesional y/o técnica.

### Factibilidad Técnica

- Identifica y precisa todos los recursos con los que se cuenta o se requiere para la realización de un proyecto ya sean estas herramientas, insumos e instrumentos

### Factibilidad Económica

- Está relacionado con el capital con el que se cuenta o se espera contar para la inyección inicial aquellos que deberán cubrir sus costos de operación.

#### Gráfico 7-1. Áreas de factibilidad

Realizado por: (Burdiles, Castro, & Simian, 2019, pág. 13)

#### 1.1.11 Estudio de Mercado

Está relacionado principalmente a la recopilación de datos para su respectivo análisis conociendo así las características y hábitos de consumo, ya sea un producto o servicio esto a su vez nos permite definir su viabilidad tanto técnica, operativa y económica; A su vez este tipo de estudio puede ser utilizado en los diferentes sectores económicos dado que sirve para la toma de futuras decisiones.

#### 1.1.12 Etapas del estudio de mercado

- **Identificar el problema**

En de importancia el contar con un conocimiento amplio sobre cuál es el principal problema y cuáles son las posibles soluciones, dado que si no se conoce bien lo que acontece todo estudio será erróneo es por ello por lo que se debe analizar bien el entorno y saber hacia dónde se espera llegar con el proyecto.

- **Plantear el objetivo**

Al momento de planear el objetivo es importante el saber hacia qué tipo de clientes se espera llegar a su vez se analizar casos similares dado en las diferentes ciudades de nuestro país como referencia si han existido casos de éxito y si existe competencia dentro del entorno.

- **Definir un grupo de estudio**

Para lo cual en este punto se toma la población en el caso de nuestro estudio la ciudad de Riobamba y como muestra las microempresas de la ciudad, dado que es al público objetivo al que se espera llegar a prestar los servicios.

- **Elegir fuentes de información**

En este punto se va a necesitar tanto de información primaria en donde las entrevistas, las encuestas y el conocer a la competencia serán de vital importancia de igual manera el conocer de fuentes secundarias en base a una sustentación científica dado a que se asemejan a un estudio realizado.

- **Analizar la información**

Mediante la recolección de datos se debe analizar y de ser el caso el comparar través de gráficos o tablas e incluso las opiniones obtenidas de las entrevistas lo que se busca es el tener información para tomar de decisiones.

- **Sacar conclusiones**

Mediante la información obtenida se puede evidenciar si se cumplió con los objetivos planeados dado a que se obtendrá tanto conclusiones y recomendación del estudio realizado además de que estos son una fuente de información de mejoramiento continuo.

## CAPÍTULO II

### 2 MARCO METODOLÓGICO

#### 2.1 Enfoque de investigación

La investigación se va a realizar de manera mixta dado a la interacción que la misma debe de tener con los futuros consumidores de este tipo de espacio, donde se determina tanto puntos cualitativos como cuantitativos en beneficio de los involucrados.

##### 2.1.1 *Enfoque cuantitativo*

“Este método estadístico se efectúa de la recolección de datos efectuados es decir nace de la causa, el efecto y el poder comprobar una hipótesis a través de datos numéricos” (Sampieri, 2014, pág. 4).

##### 2.1.2 *Enfoque cualitativo*

Como plantea (Barzola, Vernaza, & Gallegos, 2019, pág. 5) “Este método se utiliza antes y durante y después de la recolección y análisis de datos con el fin de responder aquellas preguntas e interrogantes del proceso de investigación” (Sampieri, 2014, pág. 7).

#### 2.2 Nivel de investigación

Da a conocer (Cazau, 2006, pág. 16) Un estudio descriptivo selecciona cuestiones, conceptos o variables las cuales se miden cada una independientemente de sus propiedades importantes o cualquier otro fenómeno este tipo de investigación constituye la descripción de fenómenos siendo su objetivo central es medir de manera precisa de las variables (Abreu, 2012, pág. 192).

#### 2.3 Diseño de investigación

Mediante el diseño de la investigación se determina cual es el objeto de esta y cuáles son los parámetros que se estableces, (Abreu, 2012, pág. 191) “los datos estadísticos usados para evaluar la información recolectada, mediante este enfoque se describe si es un estudio de investigación exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo” (Abreu, 2012, pág. 191).

“Es por ello por lo que la investigación llevada a cabo será de tipo descriptivo dado la a las preguntas de investigación, el diseño y análisis de datos en base a la recolección de datos de está y luego de la misma se analizará si existe factibilidad” (Abreu, 2012, pág. 191).

## 2.4 Tipo de estudio

La investigación será llevada a cabo de tipo documental en donde una vez analizado las diferentes variables esta determinar el grado de factibilidad para su creación dentro de la ciudad y contribuir de esa manera al desarrollo y al dinamismo económico local.

## 2.5 Población, planificación y el tamaño de la muestra

A través de un estudio realizado por (Gerrero & Gonzales, 2020, pág. 2) en donde cita que el cantón Riobamba para el año 2010 existen 12 empresas grandes, 26 medianas, 99 pequeñas y 153 microempresas. Mientras que, para el 2019 existen 15 empresas grandes, 56 medianas, 97 pequeñas y 1.013 microempresas estos datos fueron obtenidos a través del Servicio de Rentas Internar (SRI) Revisar Anexo 1; sin embargo, para efecto de la investigación se tomaron en cuenta las microempresas de la ciudad de Riobamba.

El tamaño de la muestra se obtendrá a mediante de la presente formula:

$$n = \frac{Z^2 * pqN}{e^2(N - 1) + Z^2 * pq}$$

Donde:

**Tabla 1-2** Valores tomados para la muestra

<b>n= Tamaño de la muestra</b>	
<b>N= Población</b>	N= 1013
<b>Z= Valor de la distribución normal</b>	Z= 1.96
<b>p= Probabilidad de ocurrencia del fenómeno</b>	p= 0.5
<b>q= Probabilidad de no ocurrencia del fenómeno</b>	q= 0.5
<b>e= Error estándar</b>	e= 5%

Fuente: El autor

Realizado por: Paredes, J. 2020

Sustituyendo en la fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2 * (0.5)(0.5)(1013)}{(0.05)^2 * (1013 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{972,8852}{2,53 + 0,9604}$$

$$n = 278.73 \sim 279$$

Se Aplicarán 279 encuestas a las empresas de la ciudad de Riobamba.

## **2.6 Métodos, técnicas e instrumentos de investigación.**

### **2.6.1 Métodos**

Para (Cazau, 2006, pág. 16) “Un estudio descriptivo se selecciona un serie de cuestiones, conceptos o variables”. “Las cuales se miden cada una independientemente de sus propiedades ya sean por personas, grupos, u otros fenómenos, este tipo de investigación constituye la descripción de fenómenos siendo su objetivo central es la medición precisa de una o más variables” (Cazau, 2006, pág. 22).

### **2.6.2 Técnicas**

Las técnicas para utilizar son la entrevista y la encuesta dado que estas se relacionan de manera adecuada con la investigación dado el acercamiento que debe de existir hacia los posibles consumidores de este tipo de espacios dando conocer de cerca el grado de aceptación que estos tendrán de igual manera se creó un banco de 14 preguntas.

### **2.6.3 Instrumentos**

Para ello los instrumentos a utilizar es una guía de entrevista en donde se realiza preguntas abierta enfocadas principalmente a la aceptación de este tipo de espacios y cuáles serán sus beneficios de ser parte de un coworking, al igual que el utilizar la encuesta donde se recopila información específica para su análisis con preguntas cerradas.

## CAPÍTULO III

### 3 MARCO DE RESULTADOS

#### 3.1 Resultados

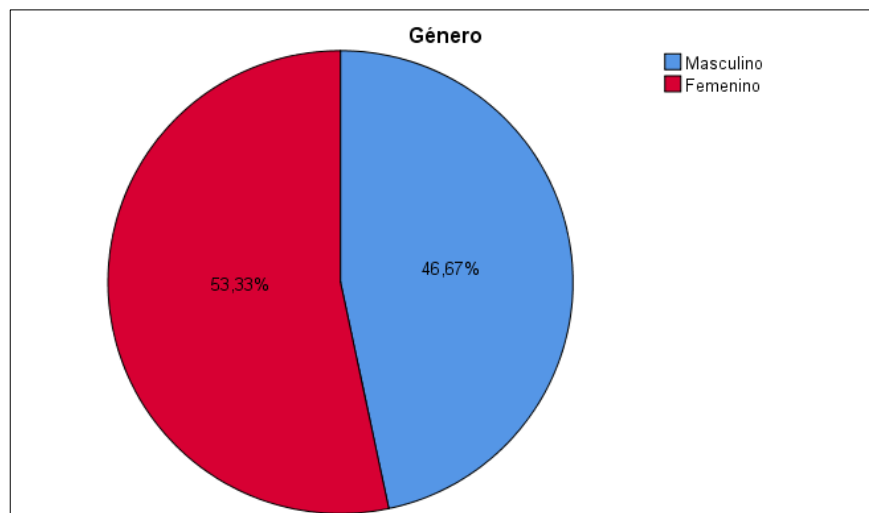
Delimitado la población y la muestra, se realizó 279 encuestas en la ciudad de Riobamba de los cuales se logró obtener en su totalidad los siguientes resultados.

**Tabla 1-3:** Género

		<b>Género</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válido</b>	Masculino	130	46,7	46,7	46,7
	Femenino	149	53,3	53,3	100,0
	Total	279	100,0	100,0	

**Fuente:** Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

**Realizado por:** Paredes, J. 2020



**Gráfico 1-3.** Género

**Realizado por:** Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

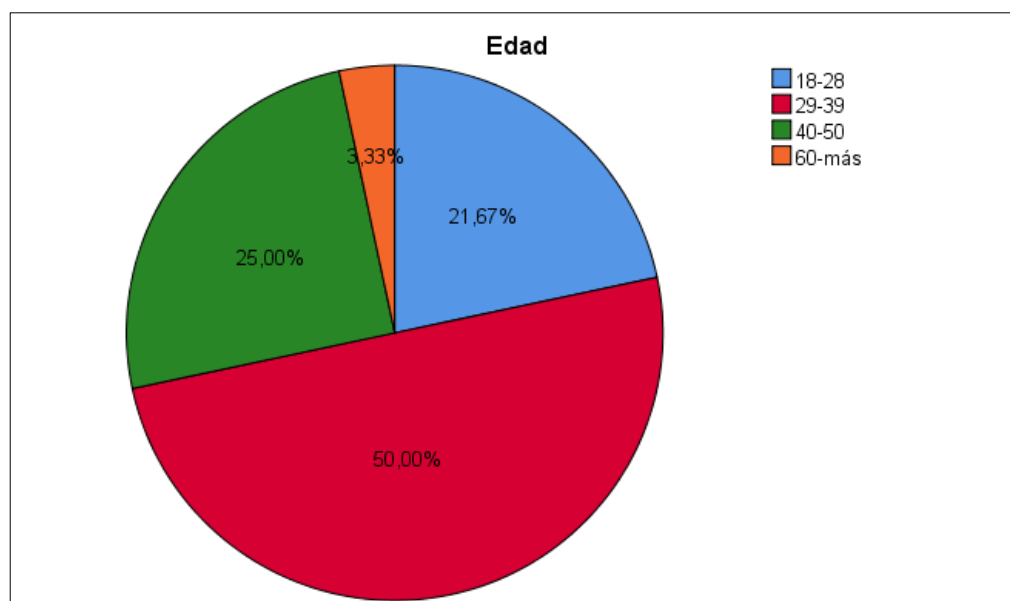
En la primera pregunta se obtuvo que el género que ha tenido un crecimiento en la dirección de las empresas Riobambeñas es precisamente el femenino, con 53,33% a su vez estos son llevados por una sociedad, contratación o al ser perteneciente a un negocio familiar y a su vez género masculino cuenta con una participación del 46,57%.

**Tabla 2-3:** Edad

		Edad			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válido</b>	18-28	60	21,7	21,7	21,7
	29-39	140	50,0	50,0	71,7
	40-50	70	25,0	25,0	96,7
	60-más	9	3,3	3,3	100,0
	Total	279	100,0	100,0	

**Fuente:** Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

**Realizado por:** Paredes, J. 2020



**Gráfico 2-3.** Edad

**Realizado por:** Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

Dentro de la segunda pregunta está el rango de edad donde en promedio las personas que lideran las empresas cuentan con edad de 29 a 39 años los cuales cuentan con una visión de administrar sus empresas enfocada a la descentralización de la parte ejecutiva dentro de una empresa, sin

embargo a su vez le siguen dos medianos grupos tanto con el 25% de 40 a 50 años y 18 a 28 años los cuales cuentan con indicios sobre lo que es trabajar en un ambiente coworking a su vez está el grupo de 60 años los cuales prefieren mantenerse de la manera tradicional.

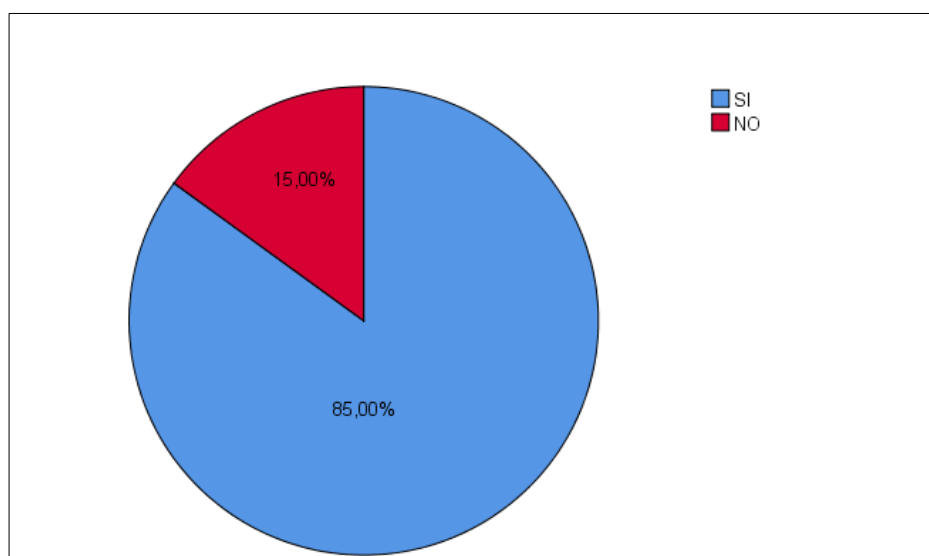
**1. ¿Posee actualmente un lugar o espacio específico para la realización de sus actividades profesionales?**

**Tabla 3-3:** Lugar específico para actividades profesionales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válido	SI	237	85,0	85,0	85,0
	NO	42	15,0	15,0	100,00
	Total	279	100,0	100,0	

**Fuente:** Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

**Realizado por:** Paredes, J. 2020



**Gráfico 3-3.** Lugar específico para actividades profesionales

**Realizado por:** Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

En esta pregunta se pudo obtener que 85% de las empresas encuestadas consideran necesario el contar con un lugar fijo más que todo por todo porque el uso de sus propias herramientas mayor identificación de clientes y más que nada porque ya sean proveedores o consumidores los pueden encontrar en un mismo lugar sus directivos, sin embargo, para un 15% no lo requieren dado a que



su uso no es necesario o las actividades realizadas no son requeridas para ser realizadas a diario en una oficina.

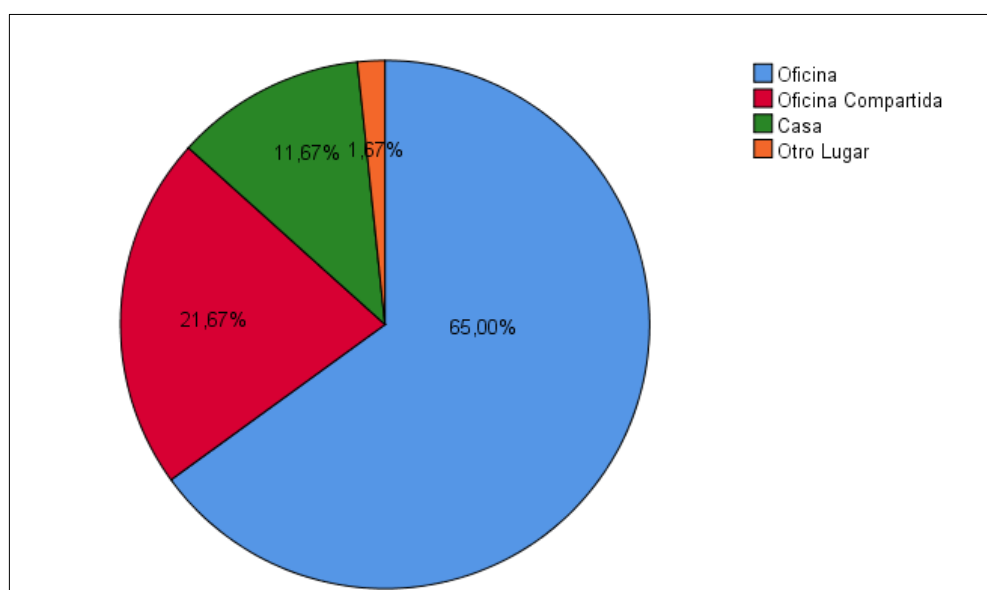
## 2. ¿En qué lugar son realizadas sus actividades profesionales?

**Tabla 4-3:** Lugar de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válido</b>	Oficina	181	65,0	65,0	65,0
	Oficina Compartida	60	21,7	21,7	86,7
	Casa	33	11,7	11,7	98,3
	Otro Lugar	5	1,7	1,7	100,0
	Total	279	100,0	100,0	

**Fuente:** Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

**Realizado por:** Paredes, J. 2020



**Gráfico 4-3.** Lugar de trabajo

**Realizado por:** Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

A esta pregunta las directivos de las empresas desarrollan sus actividades en una oficina tradicional con un 65%, a su vez esto viene acompañado con aquellas personas que han optado por compartir una oficina con 21,7% por diferentes razones dentro de lo está la realización de

actividades similares, también esta aquellas personas que han juntado a su hogar con la oficina con un 11,7%, esto se da principalmente porque sus actividades está relacionado con el comercio y a su vez el de realizar su trabajo en otro lugar con un 1,7%.

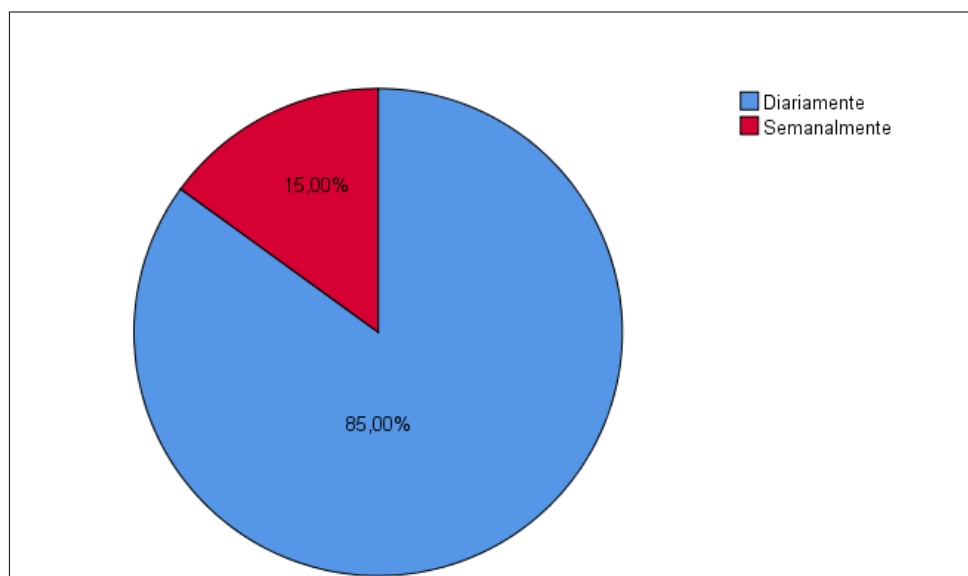
**3. ¿Con que frecuencia utiliza este espacio para la realización de actividades profesionales?**

**Tabla 5-3:** Frecuencia de uso lugar fijo

		Frecuencias	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válido</b>	Diariamente	237	85,0	85,0	85,0
	Semanalmente	42	15,0	15,0	100,0
	Total	279	100,0	100,0	

**Fuente:** Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

**Realizado por:** Paredes, J. 2020



**Gráfico 5-3.** Frecuencia de uso lugar fijo

**Realizado por:** Paredes, J. 2020

**INTERPRETACIÓN**

La frecuencia de uso de espacio va relacionado a la utilización del espacio dado al no que la relación es similar, es por eso por lo que necesitan de un lugar fijo y este es utilizado diariamente con un 85% esto a su vez está el grupo de personas que utilizan una vez a la semana las instalaciones siendo estas el 15 % restantes.

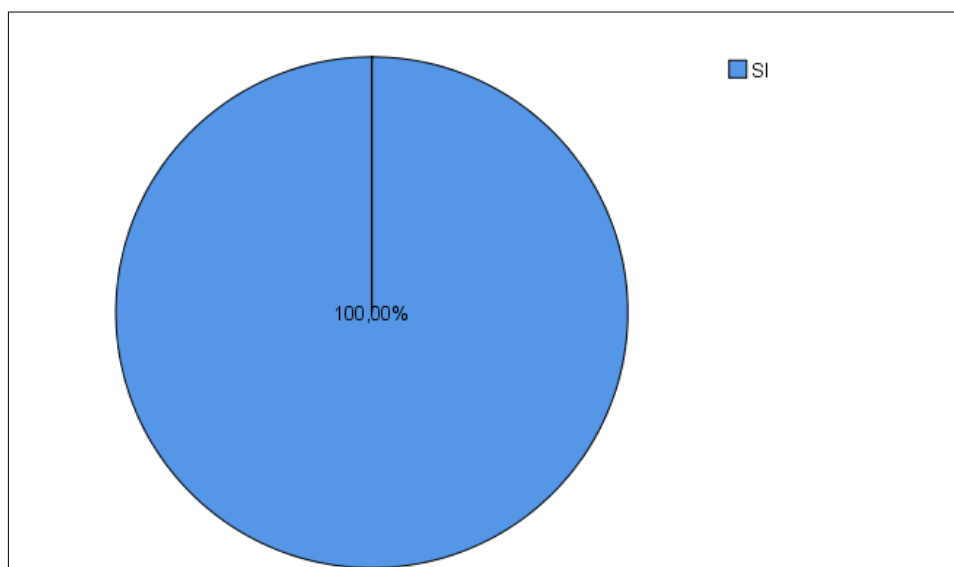
4. **¿Considera necesario la realización de sus actividades en lugar específico?**

**Tabla 6-3:** Lugar específico

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válido</b>	SI	179	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

Realizado por: Paredes, J. 2020



**Gráfico 6-3.** Lugar específico

Realizado por: Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

Dentro de esta pregunta la respuesta que se obtuvo es que consideran de vital importancia el trabajar en un lugar específico dado que esto brinda a los clientes de una imagen de profesionalismo, de esta manera buscan el utilizar sus propias herramientas dado a que este tipo de prácticas se ha desarrollado por años a su vez está el tema de la privacidad.

5. **¿Cuál considera usted que son los beneficios de trabajar en un lugar fijo?**

**Tabla 7-3:** Beneficios de un lugar fijo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válido</b>	Mayor Privacidad	93	33,3	33,3	33,3

Uso de sus trabajos herramientas	33	11,7	11,7	45,0
Mayor Profesionalismo	65	23,3	23,3	68,3
Todas las anteriores	88	31,7	31,7	100,0
Total	279	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

Realizado por: Paredes, J. 2020

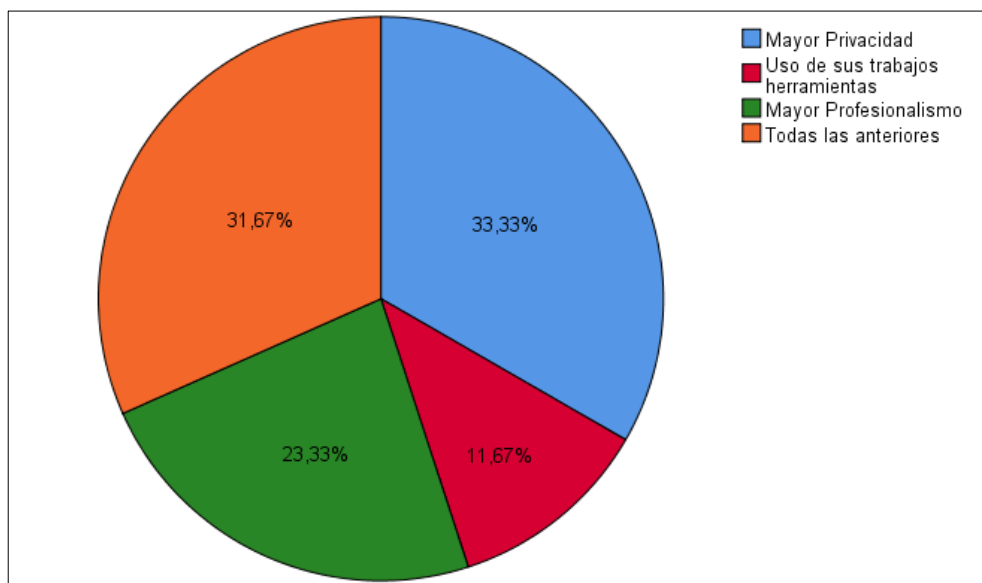


Gráfico 7-3. Beneficios de un lugar fijo

Realizado por: Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

Dentro de lo que está en esta pregunta busca es el contemplar lo que se considera de relevancia al trabajar en un lugar fijo para lo cual con un 33.33% lo hacen para mayor privacidad, seguido por el uso de sus propias herramientas y mayor profesionalismo con un 31,67%, de igual manera en busca de mantener una imagen de profesionalismo con un 23,33% y al final con un 11.67% el poder utilizar sus propias herramientas.

### 6. ¿Conoce sobre esta modalidad laboral a través del uso de espacios coworking?

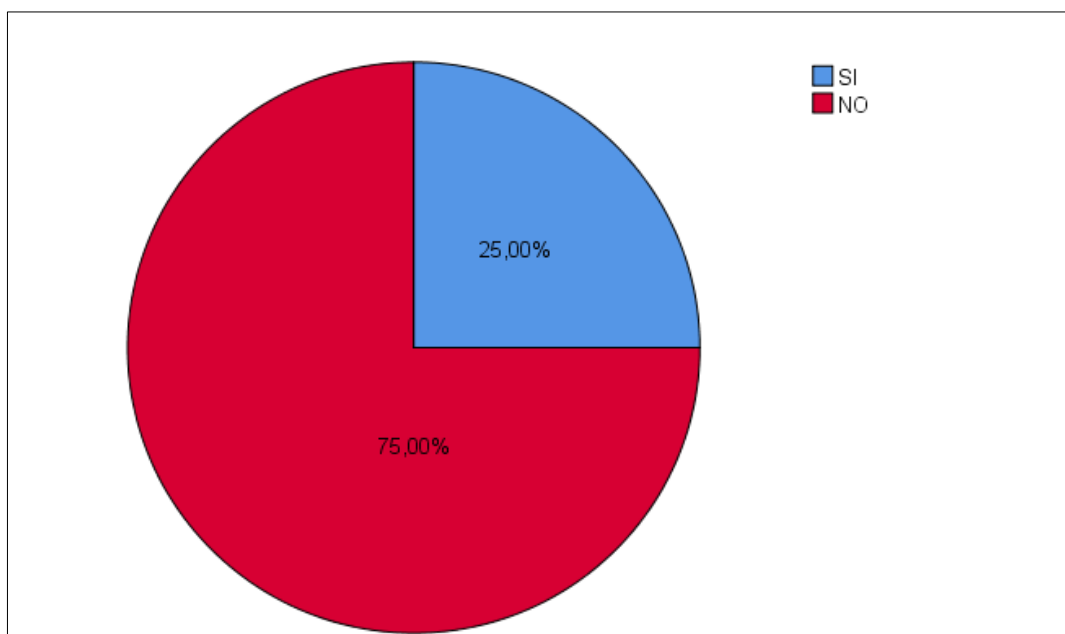
Tabla 8-3: Conoce esta práctica laboral

Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
------------	------------	----------------------	-------------------------

<b>Válido</b>	SI	70	25,0	25,0	25,0
	NO	209	75,0	75,0	100,0
	Total	279	100,0	100,0	

**Fuente:** Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

**Realizado por:** Paredes, J. 2020



**Gráfico 8-3.** Conoce esta práctica laboral

**Realizado por:** Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

Este tipo de espacios cada vez a tomando más relevancia dado a que permite independizar las áreas y maximizar los espacios dentro de una organización siguiendo estos lineamientos aún existe un desconocimiento sobre esta modalidad laboral, pero a su vez un gran interés por vivir la experiencia de trabajar en un lugar bajo esta modalidad de trabajo a su vez encuentra favorable el poder relacionarse con una comunidad de empresarios de la ciudad.

7. **¿Le gustaría trabajar en una empresa con este tipo de ambiente, el cual le permita reducir gastos, ahorrar costos administrativos y compartir recursos?**

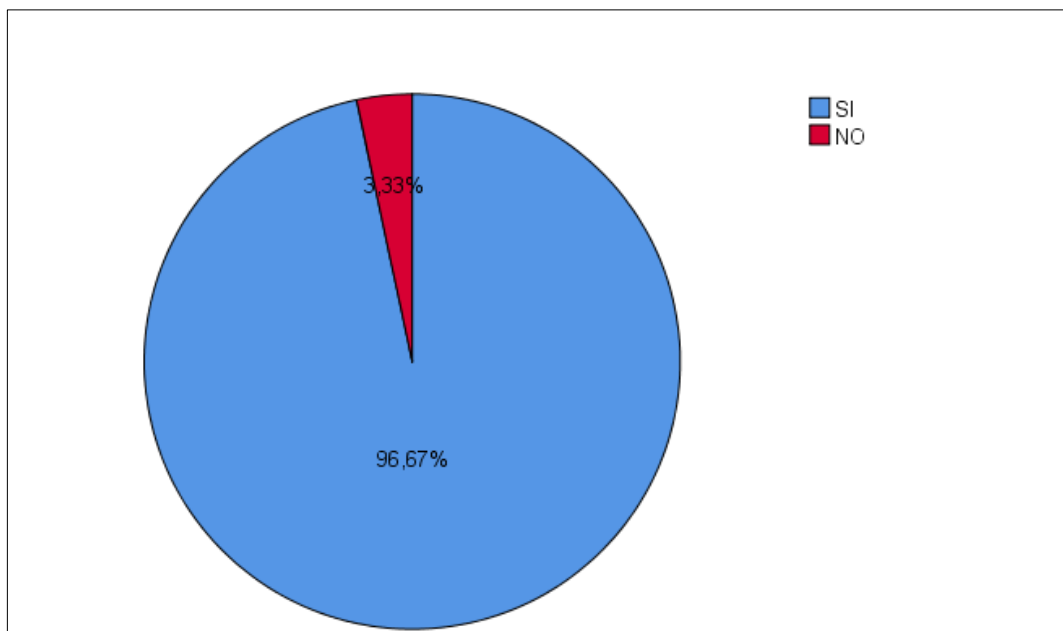
**Tabla 9-3:** Trabajar en un coworking

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válido</b>	SI	270	96,7	96,7	96,7

NO	9	3,3	3,3	100,0
Total	279	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

Realizado por: Paredes, J. 2020



**Gráfico 9-3.** Trabajar en un coworking

Realizado por: Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

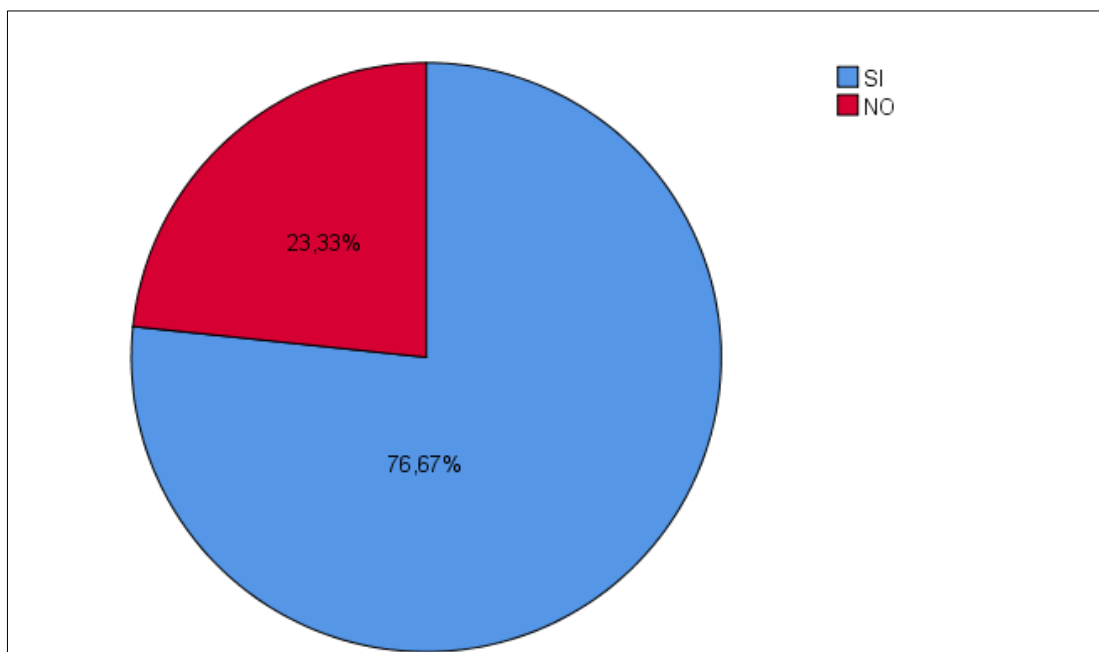
Mediante esta pregunta se dio a entender sobre cuales son algunos de los beneficios de trabajar en un coworking para lo cual se tuvo una gran aceptación del 96.67% a su vez se les informo sobre otros más que tiene llamando así la atención de posibles clientes en la ciudad sin embargo por otro lado está el 3,33% los cuales conocían sobre esta modalidad de trabajo, pero no lo veían conveniente por el momento por un año difícil relacionado con sus ventas.

### 8. ¿Estaría dispuesto a alquilar una oficina mediante esta modalidad de trabajo?

**Tabla 10-3:** Alquilaría una oficina

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válido	SI	214	76,7	76,7	76,7
	NO	65	23,3	23,3	100,0
	Total	279	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.



**Gráfico 10-3.** Alquilariía una oficina

Realizado por: Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

En esta pregunta se obtuvieron datos interesantes dado a que en 76,67% de los encuestados estás interesados en vivir la experiencia y de esta manera optar por otro plan con el cual tengan un aporte adicional a su trabajo es por ello que en una parte de ellos lo realizaran por días e incluso semanas a esto se suma también el 23,33% los cuales no ven rentable el alquilar este tipo de espacios dado a que las instalaciones con las que cuentan cumple con todas las necesidades requeridas para la realización de sus actividades a su vez pueden controlar de mejor manera su empresa.

### 9. ¿Cuál considera que sería la ubicación de su preferencia en la ciudad de Riobamba?

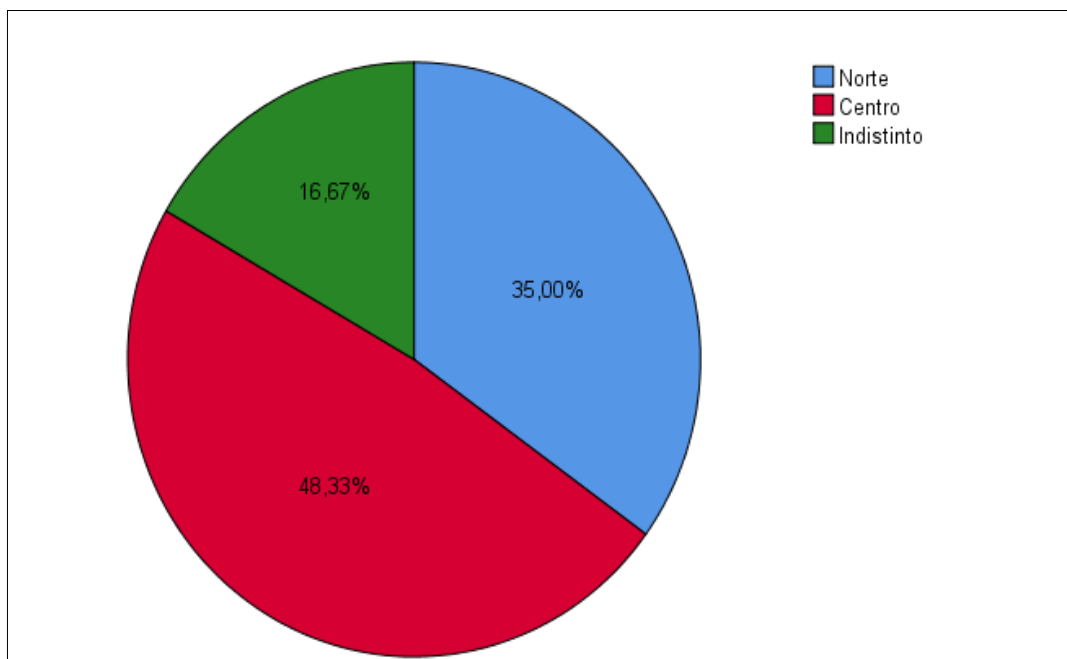
**Tabla 11-3:** Ubicación de preferencia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válido</b>	Norte	98	35,0	35,0	35,0
	Centro	135	48,3	48,3	83,3
	Indistinto	46	16,7	16,7	100,0

Total	279	100,0	100,0
-------	-----	-------	-------

Fuente: Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

Realizado por: Paredes, J. 2020



**Gráfico 11-3.** Ubicación de preferencia

Realizado por: Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

La ubicación de preferencia para los posibles clientes es en el centro de Riobamba con un 48.3% dado a que la mayoría de las instituciones están precisamente en este sector sin embargo también existe un grupo del 35% al que no le ven de relevancia el sector sino más bien los beneficios que obtendrían al pagar por el servicio y a su vez esta con un 16,7% los cuales consideran necesario que este centro se encuentre en el norte de la ciudad principalmente por sus lugares de trabajo.

### 10. ¿Qué tipo de plan sería de su preferencia para la utilización de este espacio?

**Tabla 12-3:** Plan de preferencia

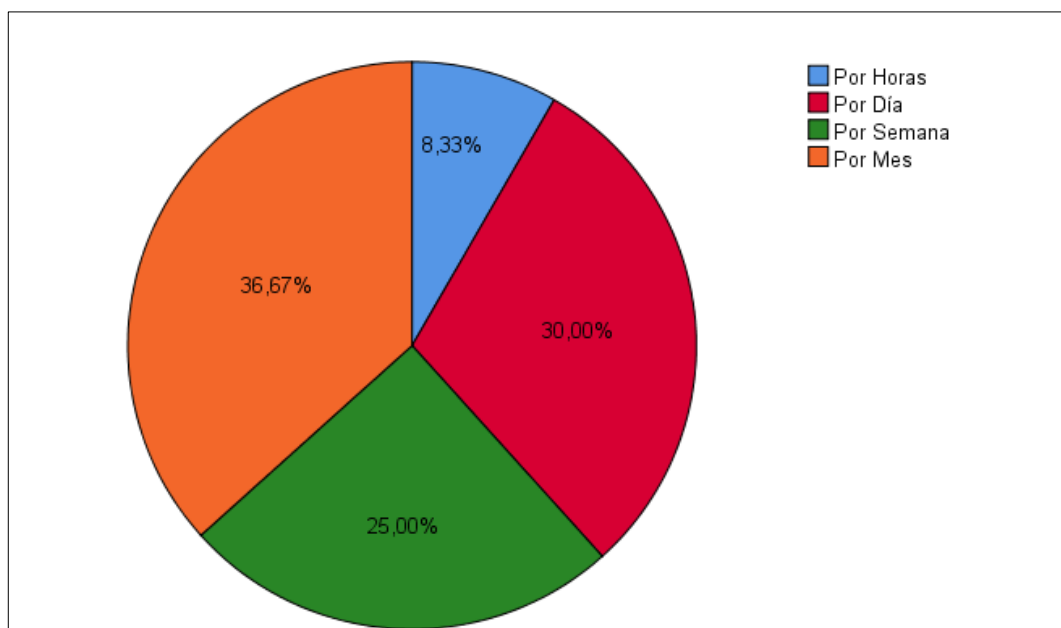
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válido</b>	Por Horas	23	8,3	8,3	8,3
	Por Día	84	30,0	30,0	38,3
	Por Semana	70	25,0	25,0	63,3
	Por Mes	102	36,7	36,7	100,0



Total	279	100,0	100,0
-------	-----	-------	-------

Fuente: Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

Realizado por: Paredes, J. 2020



**Gráfico 12-3.** Plan de preferencia

Realizado por: Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

Dentro de los planes que más llamó la atención es el de contratar este servicio por todo el mes es decir que tienen la intención de trasladar todas sus actividades al coworking con un 36,67% seguido por el grupo que primero quieren vivir por sí mismo esta experiencia antes de extender sus planes a este grupo es de por día con un 30% a su vez de aquellas personas que esperan hacerlo por una semana con un 25% y finalmente aquellos que solo requieren de este tipo de espacios por horas con un 8,33% siendo aquellas que lo requieren para actividades específicas como reuniones o eventos directivos.

### 11. ¿De elegir el contratar este tipo de espacios a que plan se acogería?

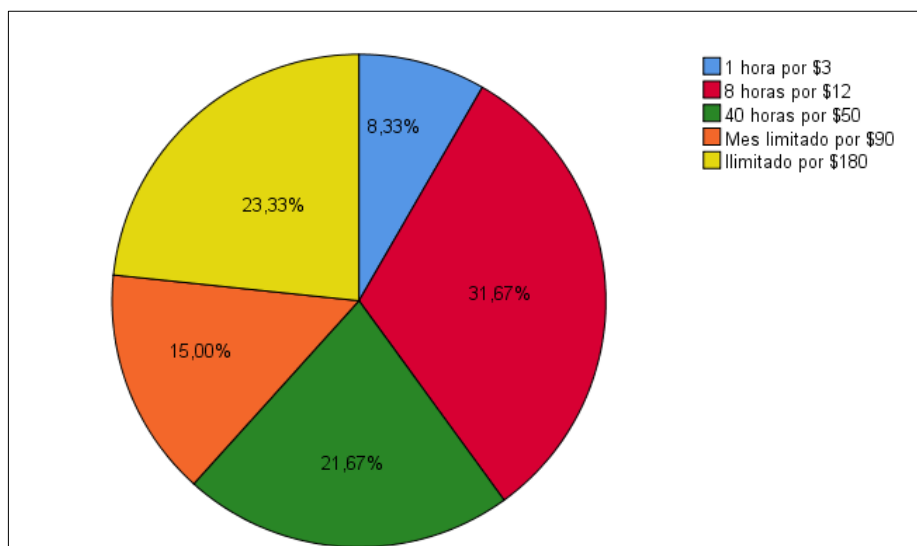
**Tabla 13-3:** Plan de pre-contratación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válido</b>	1 hora por \$3	23	8,3	8,3	8,3
	8 horas por \$12	88	31,7	31,7	40,0

40 horas por \$50	61	21,7	21,7	61,7
Mes limitado por 90\$	42	15,0	15,0	76,7
Ilimitado por \$180	65	23,3	23,3	100,0
Total	279	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

Realizado por: Paredes, J. 2020



**Gráfico 13-3.** Plan de pre-contratación

Realizado por: Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

Los encuestados se ven más apegados a pagar por 40 horas con un 31,67% principalmente porque dentro de los planes está el del mes con dos propuestas la primera con un plan ilimitado para el uso de las instalaciones con un 23,33% y el limitado por ciertas horas para el uso de salas de reuniones en las instalaciones con un 15% por último está el uso de las instalaciones por horas con 8,33% los cuales se acogerían a este plan.

## 12. ¿Cuál sería su forma de pago de preferencia?

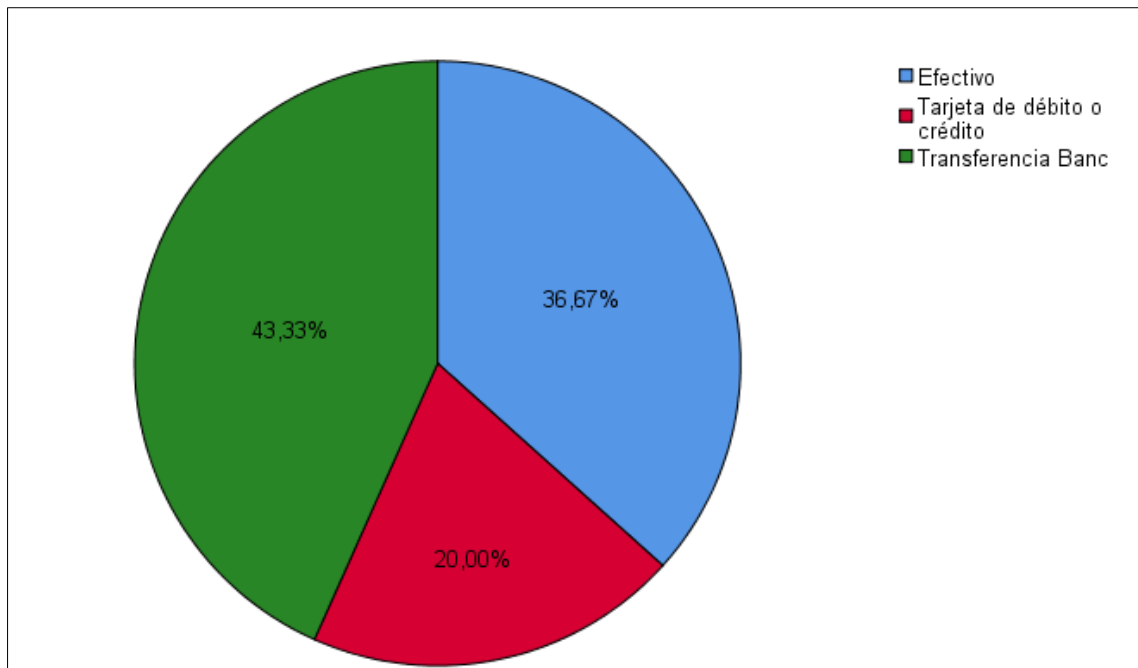
**Tabla 14-3:** Forma de pago

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
<b>Válido</b> Efectivo	102	36,7	36,7	36,7
Tarjeta de débito o crédito	56	20,0	20,0	56,7

Transferencia Bancaria	121	43,3	43,3	100,0
Total	279	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicada a las microempresas de Riobamba.

Realizado por: Paredes, J. 2020



**Gráfico 14-3.** Forma de pago

Realizado por: Paredes, J. 2020

## INTERPRETACIÓN

Dentro de las formas de pago a los que más se acogen es la de realizarlo a través de una transferencia bancaria dado a la practicidad de la mismo y la seguridad con un 43,3% a seguido por el tradicionalismo de cancelar por el servicio en efectivo principalmente para planes pequeños y a su vez esta aquellas personas que optan por hacerlo mediante una tarjeta de débito o crédito con un 20%, esto nos da una clara idea sobre todos los mecanismos de pago a tener presente en la investigación.

### 3.2 Hallazgos

A través de la realización de las encuestas a las diferentes empresas de Riobamba se llegó a obtener las siguientes interpretaciones:

- La ciudad de Riobamba ha ido sumando a la dirección de las empresas a más mujeres en su mayoría prefieren un lugar específico para la realización de sus actividades profesionales dado a que esto les genera mayor independencia de su hogar con el trabajo.
- Muchos de los encuestados ven factible el vivir la experiencia a través de alquilar este tipo de espacios dado a que una vez que conocen el cómo sería trabajar en dichos centros para algunas empresas les resulta más económico que alquilar una oficina para una sola entidad.
- Sin embargo, no solo esperan el alquilar un espacio, sino que a su vez buscan algo que aporte al desarrollo de sus empresas a través de las conexiones que puedan generarse con las diferentes empresas de la ciudad a su vez de talleres o cursos que estos puedan generarse.
- Otro punto por destacar es la ubicación con la que mayor sienten de su preferencia como es en el centro de la ciudad principalmente porque todas las entidades se encuentran dentro de este sector lo cual facilita la movilidad hacia alguno de estos puntos para sus respectivas diligencias.
- Dentro de los planes a convenir se encuentra dividido en dos grupos el primero que quiere experimentar bajo esta modalidad es por ello por lo que se les hace factible el de contratar planes ya sea por días o semana a su vez esto se suma las personas que ven factible el cambio hacia este centro para el cual buscan que este sea de utilidad por al menos el mes de uso.
- Dentro de las formas de pago los la que mejor se acomoda a las personas es a través de la transferencia bancaria la cual en la actualidad no es necesario acudir a un banco, dado que puede realizarse mediante el su teléfono celular lo cual ahora el tiempo de ir a una entidad bancaria y la realización de todo el trámite sin embargo de igual manera se busca el brindar también las otras modalidades de pago para una mayor satisfacción.

### **3.3 Propuesta**

#### **3.3.1 Título**

Proyector de factibilidad para la creación de una empresa de coworking para la ciudad de Riobamba.

### **3.3.2 *Análisis situacional de la empresa***

#### **La organización**

Los acontecimientos suscitados en todo el mundo llevan a las empresas a innovar y de alguna manera adentrarse a una nueva normalidad, para que esto se dé han tenido que hacer un recorte de sus costos y gastos, es ahí en donde un coworking se hace espacio entre los empresarios de la ciudad de Riobamba dándole soluciones prácticas impulsando así que la maximización de sus beneficios y el aprovechamiento de estos espacios.

Con la finalidad de determinar la viabilidad desarrollaremos a detalle todo lo necesario para emprender un negocio en Ecuador, al igual que un análisis tanto del entorno en donde se determina los aspectos positivos y negativos para la ejecución del presente proyecto.

#### **Descripción de la empresa**

El presente proyecto de factibilidad se enfoca principalmente en la servicio de coworking para lo cual en el registro del nombre de la empresa en la Superintendencia de Compañías es “U WORK”, de igual manera será inscrita como en sociedad anónima con la posibilidad de futuros accionistas.

Para la llegada de futuros clientes crearemos canales de comunicación para informar los beneficios que tiene el ser parte de este tipo de espacios generando principalmente una red de emprendedores con la finalidad de generar interacción profesional y personal.

#### **Misión**

“Brindar servicio de coworking proporcionando espacios de interacción para empresas, y emprendedores en la ciudad de Riobamba para el desarrollando sus actividades de negocio con la seguridad, comodidad y confianza a través de contar con los recursos necesarios para su realización.”

#### **Visión**

“Ser una empresa precursora en el servicio de coworking de la zona centro de nuestro país impulsando el desarrollo de las empresas y emprendimientos mediante un servicio de calidad ajustándose a las necesidades existentes de seguridad e impulsado el compartir de conocimiento.”

## **Valores de la Empresa**

“Los valores de una empresa marcan el rumbo hacia el logro de metas y objetivos, bajo ese concepto quienes las integran se comprometen a cumplirlas haciendo que estas sean parte de su día tanto de manera individual como en grupo” (Barroeta, 2019, pág. 6).

Dentro del entorno en el que se relacionan está modalidad de trabajo como es el coworking es que comparten ciertos valores como son:

- Respeto
- Solidaridad
- Colaboración
- Compromiso ayudar
- Empatía

### **3.3.3 Proyecto de factibilidad creación de una empresa de coworking**

#### *3.3.3.1 Objetivo General de “U WORK”*

Contribuir al desarrollo de los emprendimientos de la ciudad de Riobamba a través de la interacción de empresas de la localidad generando un espacio de innovación y creatividad al igual que de colaboración.

#### *3.3.3.2 Objetivos Específicos de “U WORK”*

- Facilitar el intercambio de ideas entre la comunidad “U Word” con la finalidad de crear una economía colaborativa, sostenible y sustentable.
- Crear conexiones entre la academia y las empresas de Riobamba mediante convenios de interacción a la aportación de nuevas ideas de proyectos.
- Contar con instalaciones adecuadas que generen interacción e inspiración, entre nuestros los clientes y de esta manera el cumplir con sus expectativas.

### 3.3.3.3 Logotipo de U WORK



**Gráfico 15-3.** Logo de U WORK

Realizado por: Paredes, J. 2020

Lo que busca transmitir es que sientan un complemento entre su trabajo y Uwork siendo así un medio para el logro individual y a su vez colectivo de sus metas para lo cual lo que buscamos es que la pasión que impulsa a cada emprendedor sea capaz de mejorar al mundo.

### 3.3.3.4 Estructura legal

Para la constitución de la empresa es necesario, tener en cuenta que tipo de el nombre y el tipo de compañía que se quiere crear para lo sé a denominado Sociedad Anónima dado a que se ajusta más a lo que se quiere implementar.

Una vez que ya se tiene claro todos estos aspectos comenzamos con lo necesario para su constitución como son:

1. Reservar el nombre de la empresa en la (Superintendencia de Compañías) al igual que el abrir una cuenta de integración de capital como sociedad anónima será de \$800.00 dólares.
2. Se debe elaborar el estatuto de la compañía de igual manera la escritura esto debe de ser realizado por abogado entendido en este tema y ser aceptada por los inversionistas.
3. Ingresar a la dirección [www.supercias.gob.ec](http://www.supercias.gob.ec) al igual que ingresar el usuario, después, “se llena el formulario de solicitud de constitución de compañías y se adjunta los documentos habilitantes” (DerechoEcuador, 2014), luego se debe realizar el pago correspondiente en el Banco del Pacifico.

4. “Un notario de encargar de ingresar al sistema para la validación de la información al igual que asignara fecha y hora para las firmas de la escritura y los nombramientos”.
5. “Luego de todo ese proceso toda la información será enviada al Registro Mercantil el cual validará la información y facilitará la razón de inscripción de la escritura y los nombramientos”.
6. La (Superintendencia de Compañías) “generará un número de expediente y remitirá la información de este trámite al Servicio de Rentas Internas al igual que este dará a conocer el número de RUC para la compañía”.
7. Para finalizar, la (Superintendencia de Compañías) notificara que el trámite de constitución ha finalizado (Superintendencia de Compañías, 2018).

Una vez finalizado el proceso la compañía quedará estipulada en el marco legal: La razón social de la empresa será “PAREDES CORPORATION S.A.” como representante legal el Sr. Jonson Javier Paredes Ayala.

El nombre con la que la empresa laborará “U WORK” de igual manera su ubicación está en la Ciudad de Riobamba, siendo su actividad económica el servicio de Coworking de igual manera tendrá un lapso de duración según lo estipule la empresa.

#### *3.3.3.5 Estudio de mercado*

“El mercado es el punto de encuentro de ofertantes y demandante de un bien o servicio para llegar acuerdos relación con la calidad, la cantidad y precio” (Córdoba Padilla, 2006, pág. 52), con el estudio de mercado se busca estimar la cantidad de bienes y servicios que la comunidad adquiriría a determinado precio.

#### *3.3.3.6 Producto*

La modalidad de servicio de arrendamiento de espacios para laborar es también conocido como coworking los cuales se han caracterizado por todos los beneficios que este posee tanto para empresarios como emprendedores de esta manera puedan ayudarse entre a si a desarrollar sus productos al igual que la minimización de sus costos de operación y el networking que estos se pueden llegar a desarrollar en un ambiente agradable y de inspiración para laborar.



### 3.3.3.7 Cliente

Nuestros clientes son los emprendedores de Riobamba principalmente aquellos que ya tengan en marcha una empresa de cualquier tipo, de igual manera queremos colaborar con los emprendedores de la localidad y de esa manera el poder ayudar en su desarrollo.

### 3.3.3.8 Demanda

De acuerdo con el (GAD Municipal de Riobamba, 2014, pág. 78) de su Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial y a su vez con datos obtenidos del Instituto de Estadísticas y Censos (INEC) proyectan la población de Riobamba hasta el año 2020 con una estimación del 226, 048 habitantes de esta manera se busca el cuantificar la demanda ya sean estas personas que se vinculen directa o indirectamente a este tipo de servicio.

Otros puntos que se ha tomado como referencia a su vez es la de Población Económicamente Activa y el índice de escolaridad de esta manera se busca el establecer su tendencia hacia los futuros clientes de servicio de coworking ya sean como emprendedores profesionales.

**Tabla 15-3:** Demanda histórica de Riobamba

AÑO	RIOBAMBA	PEA	Índice de Escolaridad
2010	234170	113924	10549
2011	237406	115498	10741
2012	240612	117058	11144
2013	243760	118589	11468
2014	246861	120098	11698
2015	249891	121572	11999
2016	252865	123019	12216
2017	255766	124430	12530
2018	258597	125807	12769
2019	261360	127152	13020
2020	264048	128459	13373

Realizado por: Paredes, J. 2020

De acuerdo con proyecciones acerca del índice de escolaridad en la ciudad de Riobamba se estima un aproximado de 13661 posibles estudiantes estimando a su vez posibles profesionales que se vean interesados en la alquilar en un espacio en un centro de coworking de la misma manera se ha tomado como referencia carreras administrativas arquitectura, urbanismo a su vez en el ejercicio de defender los derechos como potenciales clientes.

**Tabla 16-3:** Potencial Demanda

<b>AÑO</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>CARRERAS AFINES</b>
<b>2010</b>	10549	3427
<b>2011</b>	10741	3490
<b>2012</b>	11144	3621
<b>2013</b>	11468	3726
<b>2014</b>	11698	3801
<b>2015</b>	11999	3899
<b>2016</b>	12216	3969
<b>2017</b>	12530	4071
<b>2018</b>	12769	4149
<b>2019</b>	13020	4230
<b>2020</b>	13373	4345

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.3.3.9 Proyección de futura demanda

Mediante la ecuación lineal se busca determinar una proyección matemática a través de las cifras históricas obtenidas sobre los profesionales graduados con carreras afines a la utilización de este tipo de espacios es por ello aplicado el método de mínimos cuadrados se puede determinar una futura demanda.

**Tabla 17-3:** Proyección de demanda futura

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA (Y)</b>	<b>X</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>
<b>2010</b>	3427	1	1	3427
<b>2011</b>	3490	2	4	6980
<b>2012</b>	3621	3	9	10862
<b>2013</b>	3726	4	16	14903
<b>2014</b>	3801	5	25	19003
<b>2015</b>	3899	6	36	23391
<b>2016</b>	3969	7	49	27782
<b>2017</b>	4071	8	64	32568
<b>2018</b>	4149	9	81	37339
<b>2019</b>	4230	10	100	42303
<b>2020</b>	4345	11	121	47792
<b>TOTAL</b>	42727	66	506	266351

Realizado por: Paredes, J. 2020

$$a = \frac{Y(X^2) - X(XY)}{N(X^2) - (X)^2} \qquad b = \frac{N(XY) - X(Y)}{N(X^2) - (X)^2}$$

$$a = \frac{42727(506) - 66(266351)}{11(506) - (66)^2} \qquad b = \frac{11(266351) - 66(42727)}{11(506) - (66)^2}$$

$$a = 3339,25 \qquad b = 90,83$$

$$y = \mathbf{b(x) + a}$$

$$y = 90,83 (12) + 3339,25$$

$$y = 4429$$

Luego de haber obtenido los elementos necesarios para la realización de las proyecciones los datos que se generaron fueron los siguientes empezando desde el 2021 con un estimado de 2029 futuros profesionales y de esta manera tendrá un crecimiento exponencial.

**Tabla 18-3:** Demanda estimada

AÑO	DEMANDA ESTIMADA
2021	4429
2022	4520
2023	4611
2024	4702
2025	4793
2026	4883
2027	4974
2028	5065
2029	5156
2030	5247

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.3.3.10 Oferta

Dentro de la ciudad de Riobamba han venido funcionando hace algunos años algunas empresas enfocadas en la prestación del alquiler de este tipo de espacios llamado Coworking dentro de los que se puede destacar y se cuenta con la información:

**Tabla 19-3:** Empresas Coworking en la Ciudad

Nº	EMPRESAS
1	Espacios Compartidos Riobamba

2	Latinova
3	Coworking Riobamba
4	Consultoring Coworking Corazoning
5	Rio Coworking

Realizado por: Paredes, J. 2020

Estos espacios coworking se han ido formando paulatinamente año tras año en la ciudad de esta manera han buscado el llenar la demanda existente en la ciudad a inicios del 2020 se contó con un estimado de 100 puestos de trabajo a su vez se contaba con una oferta de 1200 de estos espacios al año.

**Tabla 20-3:** Puestos de trabajo Coworking

AÑO	CAPACIDAD MENSUAL	CAPACIDAD ANUAL
2018	40	480
2019	80	960
2020	100	1200

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.3.3.11 Proyección de oferta

La oferta será obtenida igual que la demanda es decir mediante la ecuación lineal se determinará las proyecciones de crecimiento hacia mayor capacidad de ofertada de las oficinas de coworking es por ello por lo que se aplica el método de mínimos cuadrados se puede estimar de futuras ofertas en la ciudad.

**Tabla 21-3:** Proyección de oferta futura

AÑO	OFERTA (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
2016	0	1	1	0
2017	0	2	4	0
2018	480	3	9	1440
2019	960	4	16	3840
2020	1200	5	25	6000
<b>TOTAL</b>	2640	15	55	11280

Realizado por: Paredes, J. 2020

$$a = \frac{Y(X^2) - X(XY)}{N(X^2) - (X)^2} \qquad b = \frac{N(NY) - X(Y)}{N(X^2) - (X)^2}$$

$$a = \frac{2640(55) - 15(11280)}{5(55) - (15)^2} \qquad b = \frac{5(11280) - 15(2640)}{5(55) - (15)^2}$$

$$a = -480 \qquad b = 336$$

$$y = b(X) - a$$

$$y = 336(6) - 480$$

$$y = 1536$$

Una vez obtenido los elementos necesarios para las proyecciones de la oferta futura podemos decir que para el año 2021 se debe contar con un estimado de 1536 puestos de trabajo y esto a su vez debe de seguir en aumento por los siguientes años.

**Tabla 22-3: Oferta Estimada**

AÑOS	OFERTA ESTIMADA
2021	1536
2022	1872
2023	2208
2024	2544
2025	2880
2026	3216
2027	3552
2028	3888
2029	4224
2030	4560

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.3.3.12 Demanda insatisfecha

Una vez obtenido las proyecciones tanto de la demanda como de la oferta se han determinado cual será la demanda insatisfecha esto ha generado una brecha para los futuros profesionales de la ciudad de Riobamba, de esta manera se puede establecer el aumentar la capacidad de los centros coworking de esta manera aporte para los emprendedores.

**Tabla 23-3: Demanda Insatisfecha**

AÑO	Demanda Estimada	Oferta Estimada	Demanda Insatisfecha
2021	4338	1536	2802

<b>2022</b>	4429	1872	2557
<b>2023</b>	4520	2208	2312
<b>2024</b>	4611	2544	2067
<b>2025</b>	4702	2880	1822
<b>2026</b>	4793	3216	1577
<b>2027</b>	4883	3552	1331
<b>2028</b>	4974	3888	1086
<b>2029</b>	5065	4224	841
<b>2030</b>	5156	4560	596

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.3.3.13 Precio

**Tabla 24-3: Precio Uwork**

<b>PLANES</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>COSTO</b>
<b>Plan por hora</b>	1 hora	\$ 3
<b>Plan por día</b>	8 horas	\$ 12
<b>Plan Básico</b>	40 horas	\$ 50
<b>Plan Estándar</b>	160 horas	\$ 90
<b>Plan UWORK</b>	160 horas	\$ 180

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.3.3.14 Planeación de ventas

Las empresas se han visto afectadas por todo lo que ha conllevado la pandemia a lo largo del 2020 en donde muchas empresas han tenido que hacer recortes drásticos para seguir manteniéndose, es por ello por lo que al ofrecer un servicio de esta magnitud lo primero que buscan es algo que verdaderamente genere un valor agregado a lo que habitualmente desarrollan ante una crisis a través del desarrollo de nuevas estrategias las cuales ayuden a reactivar sus negocios.

Muchos de los centros que han estado funcionando en estos años han tenido que verse obligados a cerrar sus puertas al no tener a quien ofrecer sus servicios, por esta razón existe la posibilidad que innoven hacia algún otro servicio, de esta manera poder satisfacer esa demanda insatisfecha existente en la ciudad y aportar al desarrollo de las empresas que sumen a colaborar mediante nuestros servicios.

Dentro de los objetivos primordiales que se tiene, es el ayudar a nuestra comunidad de coworkers a cumplir con sus objetivos, de esta manera darles el impulso que haga falta, aportar con ideas innovadoras las cuales contribuyan a su desarrollo de esa manera crear una comunidad de emprendedores dispuestos colaborar unos con otros.

La manera de alcanzar los objetivos de Uwork es mediante los emprendedores de la ciudad que a través de esta modalidad de trabajo se puede obtener muchos beneficios; el poder ayudar y ser ayudados en sus decisiones con una guía la cual en un futuro facilite la obtención de clientes, consumidores, proveedores o inversionistas.

Para que todo esto sea posible se requiere de medios digitales en las diferentes plataformas, los cuales sean un medio de conexión con futuros clientes dando de igual manera a saber el amplio portafolio de clientes con los que actualmente se cuente, a su vez el aportar con conocimiento a través de contenido relevante para nuestros seguidores.

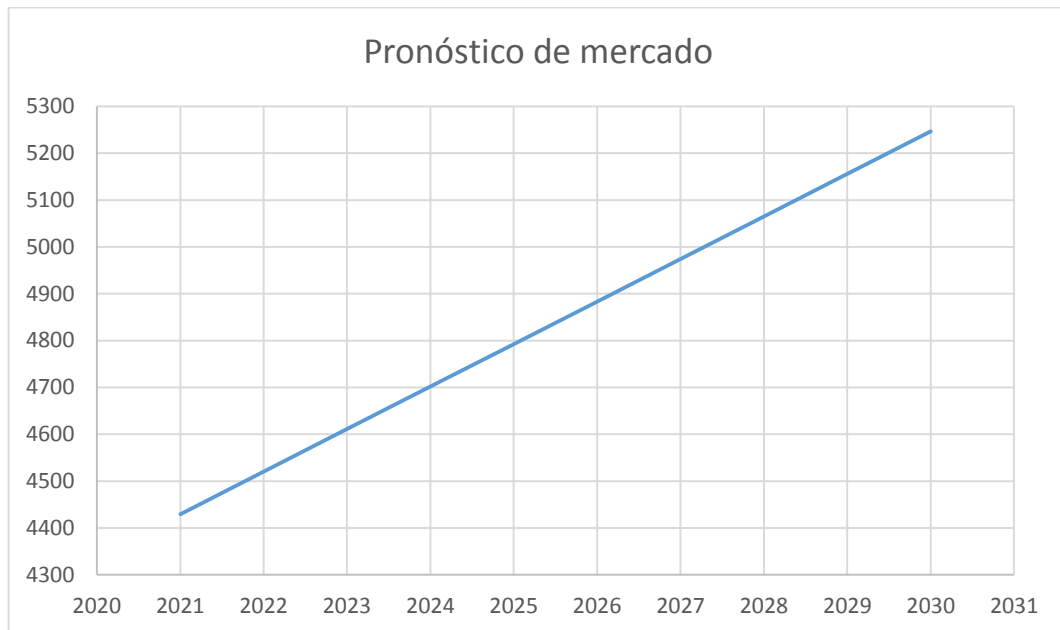
#### *3.3.3.15 Estrategias de Mercadeo*

Dentro de las estrategias a implementar son:

- Dar a conocer a las ventajas los planes y precios a ofrecer de igual manera el aportar con contenido que sea de utilizar a través de las redes social de mayor impacto a su vez el promocionar a todas las empresas que sean parte de Uwork.
- La creación de eventos para dar a conocer sobre los servicios y los beneficios que tienen este tipo de espacios.
- Dentro de las promociones a ofrecer está el crear días de descuento los cuales se buscará a traer a clientes y vivan la experiencia de trabajar en un espacio de interacciones y conocimiento a su vez la generación de eventos los cuales permitan a los clientes el relacionarse e interactuar.
- Para una mayor interacción entre los socios se creará una plataforma de interacción la cual funcione constantemente par la resolución de dudas sugerencias e incluso posibles soluciones a conflictos a su vez que sean un portal de conocimiento compartido.
- Ayudar a gestionar el marketing de las empresas que lo necesiten de esta manera se buscar el contribuir al desarrollo de las organizaciones que lo necesiten, pero a su vez el medio de

apoyo a que más emprendedores deseen trabajar con nosotros y de esta manera puedan llegar a más gente y pueda esto verse reflejado en los ingresos que obtengan al colaborar en Uwork.

### 3.3.3.16 Pronósticos de mercado



**Gráfico 16-3.** Pronósticos de mercado

Realizado por: Paredes, J. 2020

El pronóstico de mercado está relacionado a la estimando de la demanda futura lo cual nos indica que año tras años más profesionales se van sumando al ambiente laborar al igual que a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las existentes siendo estas de importancia para la obtención de nuevos clientes esto a su vez genera que Riobamba tenga un dinamismo económico contribuyendo así a mayores fuentes de empleo y desarrollo de la ciudad.

## 3.4 Diagnostico situacional estratégico

### 3.4.1 Análisis PEST

#### 3.4.1.1 Aspecto Político

Dentro de los aspectos políticos de nuestro país se creó una ley enfocada en el emprendimiento y la innovación como es: (Ley Organica de Emprendimiento e Innovación) con la cual se busca el crear un



ecosistema de apoyo para la creación de nuevos proyectos dentro de los cuales están el financiamiento a través de fondos de inversión pública para ello que se ha creado:

- “El Capital Semilla para emprendimientos que recién empiezan”.
- El Capital de Progreso para los que ya están en funcionamiento.
- “Plataformas de fondos colaborativos para el financiamiento de proyectos de emprendimiento innovadores”.
- “La creación y actualización del Registro Nacional de Emprendimiento (RNE)”.
- “El RNE permite a los emprendimientos la caracterización y de esa manera obtener mayores apoyos institucionales como la de verificación”, a su vez la validación de proyectos para la obtención de fondos de riesgos y de más permisos para su funcionamiento.

#### 3.4.1.2 Aspectos Económico

Dentro de los indicadores se da a conocer la situación económica de nuestro país y como esta incide en el proyecto.

- **Inflación anual:** La inflación analiza ente el año 2019 fue de 0.65 sin embargo para el hasta octubre del 2020 muestra un resultado negativo de -0.90 esto se dio principalmente por lo acontecido a nivel mundial con el covid-19 dado a que el mundo tuvo que paralizarse y hubo una considerable reducción de consumo en muchas industrias (Banco Central del Ecuador, 2020).
- **Riesgo país:** El riesgo país ha tenido un incremento considerable en los meses en de cuarentena mundial es por ello que a lo largo del 2020 sin embargo para el mes de noviembre se obtuvo una puntuación de 1.065; donde ha entrado en juego en como el país ha afrontado los cuales han sido sus principales estrategias para la reactivación económica cabe destacar que pese a la comparación en relación a otros países nuestro riesgo de inversión es alto es por ello que para incentivar a mayor inversión de debe formular estrategias de compensación y así obtener mayor rentabilidad (Banco Central del Ecuador, 2020).
- **Tasa de interés pasiva:** La tasa de interés pasiva hace referencia al porcentaje que paga las entidades bancarias a las personas por los depósitos que hagan, el resultado de esta da como

referencia para abril del 2020 la tasa pasiva fue de 7,24% este valor porcentual ha venido en crecimiento desde los últimos meses (Banco Central del Ecuador, 2020).

- **Producto interno bruto:** Las pocas actividades productivas todas dadas por la pandemia han llevado a un decrecimiento de la económica ecuatoriana es así como para el segundo trimestre del 2020 cayó en 12,4% el PIB es así como se totalizo un total de \$15.790 millones en términos constantes y de \$23.550 millones en valores corrientes (Banco Central del Ecuador, 2020).

#### *3.4.1.3 Aspecto Social*

Ecuador se ha destacado por ser líder en Sudamérica en cuanto a emprender se trata dado que las condiciones económicas políticas entre otras con llevan a que exista un alto número de desempleo es así como presenta para el año 2019 una TEA 36,2% únicamente por debajo del Chile con un 36.7%. sin embargo, entre las etapas de la actividad emprendedora se encuentra aquellos que tiene la intención de emprender con un 53% dentro de los próximos tres años, siendo de esta manera una tierra de emprendedores (ESPAE Escuela de Negocios, 2020, págs. 18-20).

#### *3.4.1.4 Aspecto tecnológico*

Dentro del aspecto tecnológico nuestro país abarca alrededor del 91% personas que utilizan celular las cuales acceden a redes sociales mediante dispositivos móviles dentro de los grupos que más utilizan estos servicios de información y entrenamiento están las personas en un rango de edad de 15 a 29 años con un 94,1,% esto seguido por jóvenes menores de 15 años con un 93% a su vez se registra una mayor utilización de estos medios en las zonas urbanas con un 92,4% que en las zonas rurales con un 82,88%. (MTSI, 2015)

### ***3.4.2 Análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter***

#### *3.4.2.1 Nuevos Competidores*

El servicio de Coworking ha venido tomando fuerza a nivel nacional porque estos servicios eran utilizados en las principales ciudades de nuestro país tanto por entidades públicas como privadas es decir que uno de los retos es contar con los medios económicos suficientes para la creación de este tipo de espacios dado que desde su ubicación hasta todo el inmobiliario que se necesita conlleva a realizar una fuerte inversión.

#### *3.4.2.2 Negociación con los Proveedores*

Al ser una empresa de servicios más no de producción está no cuenta con una amplia interacción con otros proveedores por el contrario una de las empresas que más se necesita de un proveedor de internet principalmente por la importancia que es este servicio hoy en día para la comunicación e interacción con los clientes es por ello por lo que esta debe ofrecer una gran cobertura y a su vez que las complicaciones que pueda tener sean mínimas.

#### *3.4.2.3 Negociación Clientes*

Los clientes a los que va enfocado a los emprendedores de Riobamba los cuales necesiten de un espacio de interacción a su vez que minimice sus costos de operación, dado a que se relacionan con un medio adecuado para la realización de actividades de trabajo a su vez de recibir planes de acuerdo con su uso.

#### *3.4.2.4 Productos Sustitutos*

Dentro de los productos sustitutos está el arrendamiento de oficinas sin utilizar por empresas grandes donde al no ser necesarias y en manera de hacer uso total de las instalaciones estas pueden tener ingresos extras por la prestación de servicio a su vez de que se puedan generar alianzas para que el costo por estos espacios sea menor al que si lo realizaran a través de un coworking.

#### *3.4.2.5 Rivalidad de la Competidores*

Entre las principales empresas enfocadas en brindar este tipo de servicios a la ciudad esta: Rio Coworking, Latinnova y Castro Consulting; sin embargo, por temas relacionados por el covid-19 estos centros han tenido que cerrar temporalmente y esperan el poder reabrir en el transcurso del 2021 de igual manera sus servicios son: el alquiler por día, semanas y meses con diferentes planes a conveniencia de todos los usuarios con costos igualmente competitivos entre estos espacios.

### **3.4.3 Análisis FODA**

**Tabla 25-3:** Matriz FODA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
Múltiples servicios.	Poca experiencia en el manejo de una empresa de servicios.
Desarrollo profesional.	Competitividad que pueda existir entre los clientes
Ambiente de colaboración entre los co-workers.	El financiamiento para la creación de estos espacios.
Instalaciones adecuadas para la realización de sus actividades.	La existencia de una capacidad máxima de clientes.
Flexibilidad de horario y una amplia variedad de planes.	Poca interacción entre los co-workers

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
El crecimiento exponencial hacia nuevos clientes.	El riesgo país es alto por ende poca inversión nacional y extranjera.
El recorte de costos y gastos de las empresas por temas relacionados con la pandemia.	Ciclo de vida de los negocios y emprendimientos cortos.
La nueva ley para el emprendimiento como es <b>(Ley Organica de Emprendimiento e Innovación)</b>	La reapertura de los centros de coworking de la ciudad.
Las pocas empresas de este tipo de servicios en la ciudad.	Poco conocimiento de la existencia de este tipo de espacios de trabajo.
EL número de empresas interesados en hacer uso de este tipo de servicios.	Costos competitivos por empresas existentes.

Realizado por: Paredes, J. 2020

### **3.5 Estudio técnico**

Una vez obtenido la información necesaria se puede determinar varios puntos a continuación en función de analizar su viabilidad técnica como son: la localización más adecuada, las características de la zona, el tamaño del proyecto, entre otros aspectos lo que se espera es obtener es una alternativa que mejor se adapte a lo esperado (Córdoba Padilla, 2006, pág. 106).

#### **3.5.1 Tamaño del proyecto**

##### **3.5.1.1 Localización del proyecto**

Dado las encuestas realizadas a los potenciales clientes se analizado que lugar de la ciudad de Riobamba es la más adecuada para la instalación de “U WORK”; Es por ello por lo que se ha dividido en dos partes como son tanto macro como la micro localización.

Macro localización

## Aspectos Geográficos

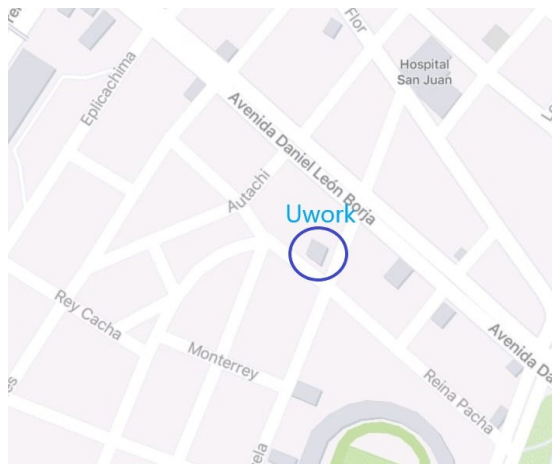
La ciudad de Riobamba está ubicada en el centro de Ecuador pertenece a la provincia de Chimborazo, se ubica a 2.754 metros de altitud, rodeado por 4 volcanes dentro del que se destaca el volcán Chimborazo, es también denominada la sultana de los Andes; A su vez las parroquias que los contemplan son Periferia, Cacha, Calpi, Cubijíes, Flores, Licto, Pungalá, Punin, Quimiag, San Juan, San Luis (GAD Municipal de Riobamba, 2014).

## Aspectos Socioeconómico

Según los datos obtenido en el censo del Año 2010 la población del cantón Riobamba era de 193.315 habitantes, la población económica activa es de 76.113 dentro de las ramas que más se destacan son la agricultura, ganadería y pesca con 20.262, el comercio con 13.34 entre otras actividades con 23.999. (GAD Municipal de Riobamba, 2014)

## Micro localización

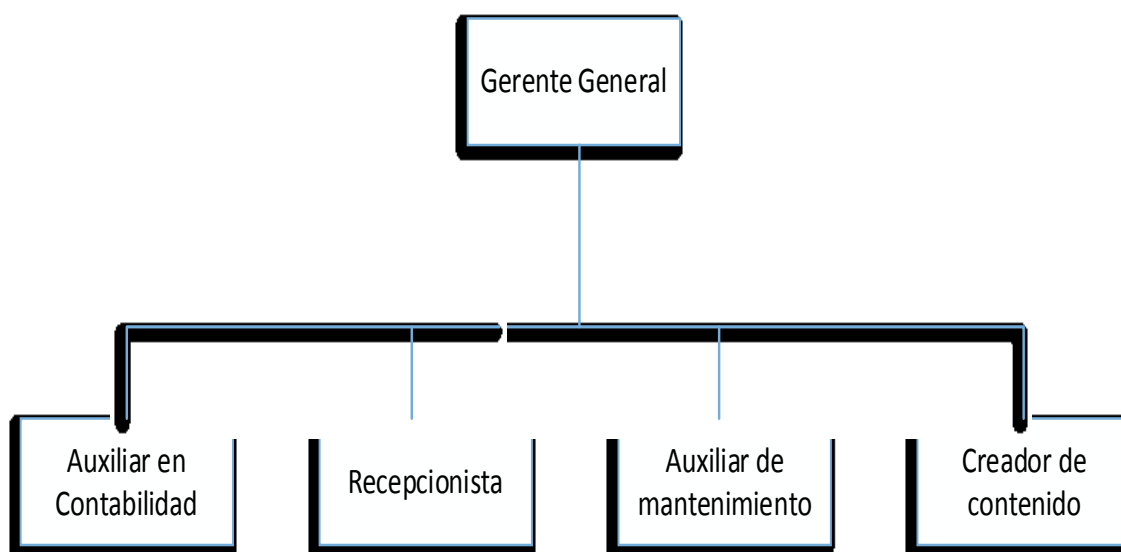
Dentro de este punto se han revisado varias opciones sin embargo no todas cuentan con las dimensiones necesarias para la instalación de un centro de coworking en la zona centro de la ciudad sin embargo se pudo apreciar una locación ubicada en el centro norte de Riobamba en la Av. Duchicela y la Av. Daniel León Borja el cual cuenta con un valor de \$1000,00 mensuales, dentro de las principales razones se optó por esta construcción dadas sus dimensiones y a su vez el ofrecer estar en una zona concurrida de la ciudad dentro de la zona se encuentra con diferentes bancos y establecimientos tanto públicos como privados.



**Gráfico 17-3.** Micro localización

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.5.2 La organización



**Gráfico 18-3.** Organigrama de UWORK

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.5.3 Perfiles y funciones de UWORK

**Tabla 26-3:** Descripción del Cargo de Gerente General

<b>GERENTE GENERAL</b>	
<b>Perfil de Cargo</b>	
<b>Formación Académica</b>	Ing./ Lic. Administración de Empresas
<b>Sexo</b>	Indistinto
<b>Experiencia</b>	Mínima de 2 años
Debe ser una persona proactiva con capacidades de liderazgo y comunicación el cual fomente el trabajo en equipo a su vez fomente la interacción entre todos los clientes.	
<b>Funciones del Cargo</b>	Entre sus funciones esta la toma de decisiones al igual que el analizar el entorno y realizar una prospección sobre la dirección que debe tomar la empresa al igual que el de coordinar los procesos operativos y administrativos los cuales sean necesarios para el desarrollo de la empresa al igual que la contratación del personal de acuerdo con lo que se requiera.

Realizado por: Paredes, J. 2020

**Tabla 27-3:** Descripción del Cargo de Auxiliar en Mantenimiento

<b>AUXILIAR DE MANTENIMIENTO</b>	
----------------------------------	--

<b>Perfil de Cargo</b>	
<b>Formación Académica</b>	Tnlgo. Informática o carreras a fines
<b>Sexo</b>	Indistinto
<b>Experiencia</b>	Mínima de 2 años
Debe de ser una persona con conocimiento en el mantenimiento informático al igual el brindar soporte técnico preventivo con la capacidad a su vez en la instalación y capacitación.	
<b>Funciones del Cargo</b>	Dentro de sus funciones está el brindar soporte técnico preventivo donde se garantice la seguridad de la información como el adecuado funcionamiento de los demás activos que la empresa posea.

**Realizado por:** Paredes, J. 2020

**Tabla 28-3:** Descripción del Cargo de Auxiliar en Contabilidad

<b>AUXILIAR EN CONTABILIDAD</b>	
<b>Perfil de Cargo</b>	
<b>Formación Académica</b>	Tnlgo. Contabilidad y Finanzas
<b>Sexo</b>	Indistinto
<b>Experiencia</b>	Mínima de 2 años
Debe de ser una persona con conocimiento en el área contable, financiero, tributario con la capacidad de llevar a cabo todo lo relacionado con las finanzas de la empresa a su vez la de analizar y asesorar posibles problemas y dar soluciones para tomar decisiones	
<b>Funciones del Cargo</b>	Dentro de sus funciones está la de llevar el control financiero desde su área a su vez la de preparar pronósticos a su vez de la coordinación para el funcionamiento eficiente de su área.

**Realizado por:** Paredes, J. 2020

**Tabla 29-3:** Descripción del Cargo de Recepcionista

<b>RECEPCIONISTA</b>	
<b>Perfil de Cargo</b>	
<b>Formación Académica</b>	Cursando carreras administrativas
<b>Sexo</b>	Indistinto
<b>Experiencia</b>	Mínima de 1 año
Debe de ser una persona con conocimiento en atención al cliente con habilidades de fácil comunicación y comprensión a su vez organizada en el recibimiento de documentos y paquetería.	

<b>Funciones del Cargo</b>	Dentro de sus funciones está el recibir llamadas el brindar información sobre nuestros servicios a su vez el de organizar los espacios que la empresa brinda a sus clientes, al igual el manejo de documentos.
----------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Realizado por: Paredes, J. 2020

**Tabla 30-3:** Descripción del Cargo de Creador de Contenido

<b>Creador de contenido</b>	
<b>Perfil de Cargo</b>	
<b>Formación Académica</b>	Tnlgo. Diseño Grafico
<b>Sexo</b>	Indistinto
<b>Experiencia</b>	Mínimo 1 año
Debe de ser una persona con conocimiento en la creación de contenido digital con creatividad grafica con capacidad de comunicación visual digital mediante la elaboración de material informativo.	
<b>Funciones del Cargo</b>	Dentro de sus funciones está el manejo e imagen de empresa la creación de contenido al igual de las campañas publicitarias al igual del manejo de redes sociales.

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.5.4 *Políticas de la empresa*

Dentro de las políticas la empresa U WORK brindara con el servicio de alquiler por tiempo, para lo cual se contara con todas las medias de bio seguridad cumpliendo con los protocolos establecidos por las autoridades competentes, al igual el contar con instalaciones con parqueadero y una gran cobertura de internet inalámbrico; a su vez todos los clientes cancelaran sus membrecías de manera mensual para poder acceder a los múltiples planes y a los horarios lo que se busca es el organizar de manera adecuada los espacios a ser utilizados otra política a cumplir es la firma de un contrato de confidencialidad asegurando así la interacción y convivencia.

#### 3.5.4.1 *Políticas de cobro*

Las políticas de cobro de Uwork se establece diversas modalidades de pago ya sean estas por transferencia o deposito directamente la cuenta a su vez pueden hacerlo en efectivo, se lo realizara al iniciar el mes.

#### 3.5.4.2 *Horarios de atención*



Lunes a viernes de 08:00am – 18:00pm

#### 3.5.4.3 *Servicios de la empresa*

- **Medidas de Bioseguridad:** En la búsqueda de salvaguardar la salud de los clientes es necesario contar con todas medidas correspondientes en todo momento.
- **Internet ilimitado:** Para contar con un servicio eficiente se contará el servicio brindado por Netlife a través de su plan “Prime Productivo” brindando así para nuestros clientes internet seguro y de alta velocidad por medio de fibra óptica.
- **Grupo UWORK:** En la búsqueda de generar interacción entre todos los miembros se creará grupos virtuales en las principales redes sociales y de esta manera puedan conocerse mejor y así poderse mutuamente ayudarse.

#### 3.5.4.4 *Zonas de trabajo*

- **Oficina para reuniones y conferencias:** Siendo esta la oficina más grande en la cual se podrán llevar a cabo con todo lo mencionado dado que cuenta con un proyector, parlantes y micrófonos para una mayor comodidad.
- **Habitáculo Personal:** Cada cliente se UWORK contara con su propio espacio para la realización de sus actividades de esta manera se busca no solo salvaguardar su salud al mantener su propio espacio.

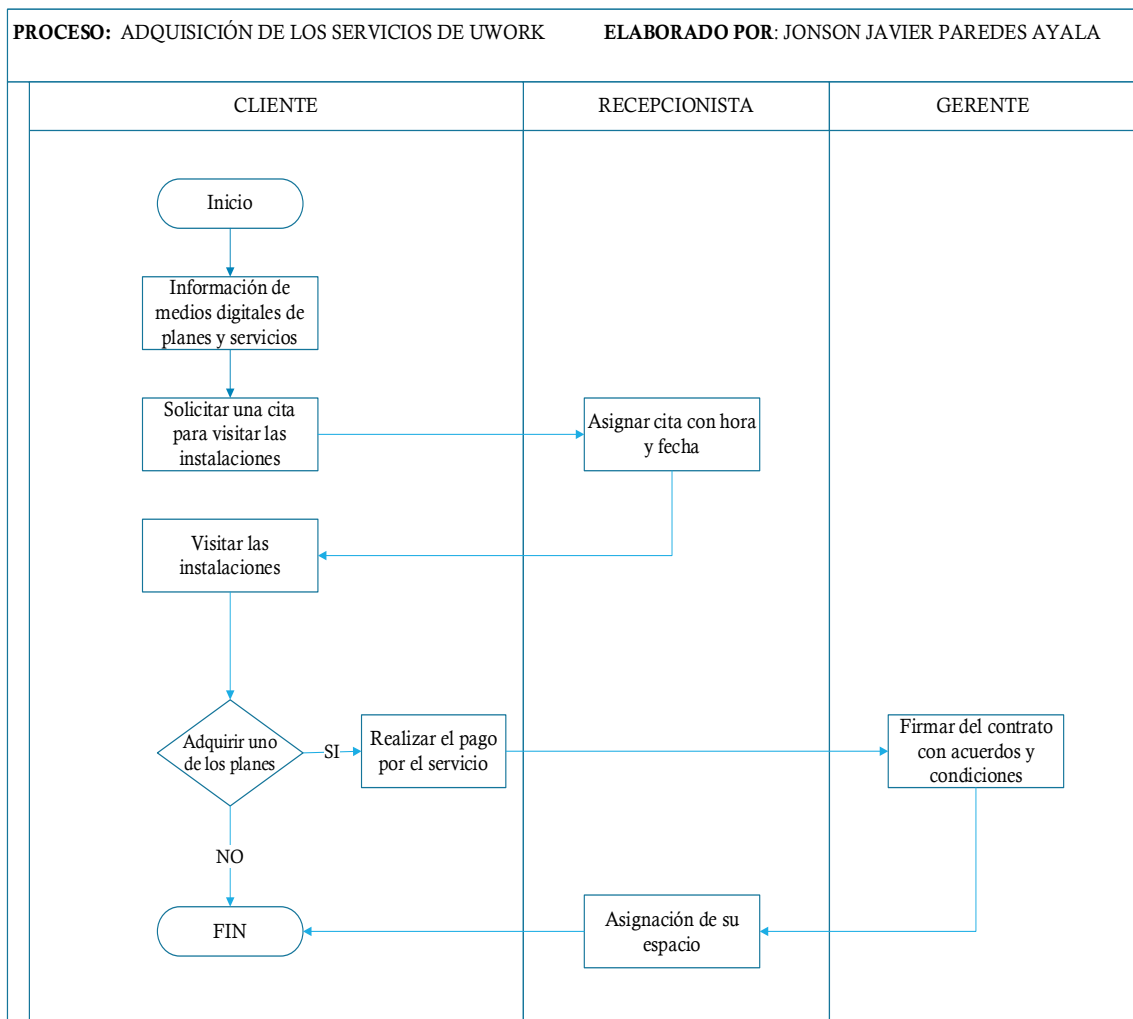
#### 3.5.4.5 *Zonas de recreación*

- La cafetería: cuenta con todos los implementos necesarios para la preparación de alimentos para lo cual cuenta con un microondas, una cafetera y una refrigeradora.
- El comedor: El área donde los clientes de UWORK pueden servirse sus alimentos.
- Sala de descanso y juegos: es el área para su distracción la cual permite la relajación y la interacción con otros usuarios del servicio.

#### 3.5.4.6 *Proceso de adquisición del servicio*

Con la finalidad de poder mostrar nuestros servicios nuestros clientes pueden acceder a las instalaciones y de esa manera poder observar todos los servicios que se tiene a disposición y de esa manera generar una experiencia agradable y de esa manera analizar cuál será en plan que mejor se acomode a sus necesidades, para ello se cuenta con el siguiente proceso:

- El cliente se informa sobre nuestros servicios planes y promociones por los diferentes canales de información.
- Llama, escribe al WhatsApp o al correo agendar una cita para conocer nuestras instalaciones en el caso de lo desee.
- El cliente llega a las instalaciones de la empresa, se le mide la temperatura, al igual que desinfectarle y se le ofrece gel antibacterial.
- Se le dará un recorrido en las instalaciones tanto los habitáculos personales, las salas de conferencia y reuniones se le va informando sobre los planes ofertados y los beneficios a los que accede con cada uno de ellos.
- Recorrido las instalaciones el cliente decide adquirir uno de nuestros planes puede acceder a realizar el pago a través de las diversas modalidades.
- Se realiza el contrato con los acuerdos establecidos por ambas partes y de esa manera se lleva el debido proceso de arrendamiento de espacio.
- UWORK le asignara su espacio de trabajo.
- Cuando el cliente acceda ya a las instalaciones se le proporciona todos los servicios ofrecidos en el contrato.
- Una vez brindado el servicio se realizará una encuesta de satisfacción en donde nos darán a conocer los aspectos positivos y los negativos a mejorar.



**Gráfico 19-3.** Flujograma de adquisición de los servicios de UWORK

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.5.4.7 Planes ofertados

Una vez analizado nuestro mercado, competidores y el poder adquisitivo de futuros clientes se ofertará los siguientes planes:

**Tabla 31-3:** Planes ofertados

PLANES	TIEMPO	COSTO	SERVICIOS
Plan por día	10 horas	\$15	Su espacio de trabajo incluido el acceso a internet, 4 horas de utilización de la sala reuniones pequeña.

<b>Plan Básico</b>	40 horas	\$50	Su espacio de trabajo incluido el acceso a internet, 8 horas de utilizar la sala reuniones pequeña.
<b>Plan Estándar</b>	80 horas	\$90	Su espacio de trabajo incluido el acceso a internet, uso ilimitado de la cafetería 6 horas de utilizar la sala reuniones pequeña y 3 horas de acceso a sala de reuniones grande.
<b>Plan Premium</b>	160 horas	\$180	Su espacio de trabajo incluido el acceso a internet, cafetería ilimitada, 16 horas de utilizar la sala reuniones pequeña y 8 horas de acceso a sala de reuniones grande.
<b>Plan UWORK</b>	160 horas	\$ 240	Su espacio de trabajo privado incluido el acceso a internet utilización de la cafetería, utilizar ilimitadamente tanto la sala de reuniones pequeña y grande previo aviso.

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.6 Estudio financiero

#### 3.6.1 Inversión fija

Para poder desarrollar el siguiente proyecto es necesario el contar con los medios necesarios para lo cual se necesita contar con un capital inicial de activos fijos de \$16.617,06 lo cual enfocado a la adquisición de 30 puestos de trabajo 10 puestos ejecutivos y 20 compartidos.

**Tabla 32-3:** Inversión de activos fijos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL
<b>MUEBLES DE OFICINA</b>			
Módulos de estación de trabajo en L	10	\$ 160,00	\$ 1.600,00
Sillas ejecutivas Ergonómica	30	\$ 62,00	\$ 1.860,00
Sillas de conferencia	40	\$ 35,00	\$ 1.400,00
Sillas para mesón	4	\$ 38,00	\$ 152,00
Sillón de espera	2	\$ 160,00	\$ 320,00
Mueble de atención recepción más logo	1	\$ 280,00	\$ 280,00
Mesa de centro de recepción ovalada vidrio	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Juego de mesa de reuniones 8 personas	3	\$ 210,00	\$ 630,00

Juegos de comedor	2	\$	320,00	\$ 640,00
Módulos de escritorio compartido	30	\$	120,00	\$ 3.600,00
Mesa de Pin Pong	1	\$	230,00	\$ 230,00
Pizarra de pared	1	\$	60,00	\$ 60,00
Casilleros para guardar pertenencias	40	\$	5,00	\$ 200,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 11.027,00</b>
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>				
Teléfonos STEREN	2	\$	30,00	\$ 60,00
Refrigerador Indurama RI-480	1	\$	539,99	\$ 539,99
Cafetera UMCO 0016	1	\$	30,17	\$ 30,17
Microondas Indurama MWI-20BL	1	\$	95,92	\$ 95,92
Dispensador de agua Electrolux	1	\$	129,00	\$ 129,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 855,08</b>
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>				
Laptop DELL 10ma 128gb	1	\$	690,00	\$ 690,00
Computadora All in one	1	\$	589,98	\$ 589,98
Impresora multifunción Epson L6171	1	\$	520,00	\$ 520,00
Televisor Samsung Smart 43"	1	\$	435,00	\$ 435,00
Proyector EPSON POWERLITE S39	1	\$	500,00	\$ 500,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 2.734,98</b>
<b>Inversión Activos Fijos</b>		<b>\$</b>		<b>14.617,06</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.6.2 Depreciación de activos fijos y diferidos

Una vez presupuestado todos los equipos necesarios para la operación es necesario a su vez el realizar su respectiva depreciación dado que todos los elementos adquiridos cumplen con un ciclo de vida, es así como se ha calculado su vida útil dándonos como resultado que la depreciación de los activos al año es de \$1948,87 y a su vez cumple con una amortización de \$500,00

**Tabla 33-3:** Depreciación de activos fijos y diferidos

ACTIVOS FIJOS	VALOR	VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
			ANUAL	MENSUAL
MUEBLES DE OFICINA	\$ 14.617,60	10	\$ 1.102,70	\$ 91,89
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 855,08	15	\$ 57,01	\$ 4,75
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 2.734,98	3	\$ 911,66	\$ 75,97
<b>TOTAL, DE DEPRECIACIÓN</b>			<b>\$ 2.071,37</b>	<b>\$ 172,61</b>

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>VALOR</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>AMORIZACIÓN</b>	<b>ARMORTIZACIÓN MENSUAL</b>
Gastos de constitución	\$ 1.500,00	5	\$ 300,00	\$ 25,00
Gastos de Pre-operación	\$ 1.000,00	5	\$ 200,00	\$ 16,67
<b>TOTAL, DE AMORTIZACIÓN</b>			<b>\$ 500,00</b>	<b>\$ 41,67</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.6.3 Capital de trabajo

Para estimar los salarios del personal que laborara en Uwork es necesario que estos vayan relacionado a la tabla de sueldos emitidos por el (Ministerio de trabajo, 2020) de igual manera esta será la misma a ser utilizada para el 2021.

**Tabla 34-3:** Capital de trabajo

<b>CARGO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>
Gerente General	1	\$ 900,00	\$ 10.800,00
Asesor Contable	1	\$ 414,11	\$ 4.969,32
Recepcionista	1	\$ 407,76	\$ 4.893,12
Creador de Contenido	1	\$ 411,99	\$ 4.943,88
Auxiliar de Mantenimiento	1	\$ 407,76	\$ 4.893,12
<b>SUBTOTAL</b>	<b>5</b>	<b>\$ 2.541,62</b>	<b>\$ 30.499,44</b>
<b>BENEFICIOS SOCIALES</b>			
Décimo Tercer sueldo		\$ 211,80	\$ 2.541,62
Décimo Cuarto Sueldo		\$ 52,95	\$ 635,41
Vacaciones		\$ 105,90	\$ 1.270,81
Aporte Patronal		\$ 283,39	\$ 3.400,69
<b>SUBTOTAL</b>		<b>\$ 654,04</b>	<b>\$ 7.848,52</b>
<b>TOTAL, CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>\$ 3.195,66</b>	<b>\$ 38.347,96</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.6.4 Gastos de Administración y ventas

A su vez se ha detallado de mejor manera los gastos de administración los cuales se estiman al mes \$ 7255,66 y de igual manera dentro de los gastos de ventas sus valores son de \$840 entre los diferentes servicios a contratar.

**Tabla 35-3:** Gastos administrativos y de ventas

<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>TRIMESTRAL</b>
Sueldo más beneficios de ley	\$ 3.195,66	\$ 9.586,99
Servicios básicos, agua y luz	\$ 200,00	\$ 600,00
Internet y servicio telefónico	\$ 150,00	\$ 450,00
Arriendo de local	\$ 1.000,00	\$ 3.000,00
Suministros de oficina entre otros	\$ 70,00	\$ 210,00
Suministros de limpieza	\$ 30,00	\$ 90,00
Suministros de Bioseguridad	\$ 30,00	\$ 90,00
Gastos varios de cafetería (snacks, frutas, etc.)	\$ 80,00	\$ 240,00
Gastos de constitución	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Gastos de Pre-operación	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 7.255,66</b>	<b>\$ 16.766,99</b>
<hr/>		
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>TRIMESTRAL</b>
Community Manager	\$ 500,00	\$ 1.500,00
Artículos de merchandising	\$ 200,00	\$ 600,00
Tarjetas de presentación	\$ 40,00	\$ 120,00
Anuncio en Prensa (Trimestralmente)	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 840,00</b>	<b>\$ 2.320,00</b>
<hr/>		
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 19.086,99</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

Una vez determinado los salarios más los beneficios sociales de los colaboradores al mes se ha estimado el capital de trabajo neto a un trimestre con la finalidad de empezar a operar el negocio y a su vez el cubrir con las obligaciones con un estimado de \$19,086,99.

**Tabla 36-3:** Capital de trabajo neto

<b>CAPTAL DE TRABAJO</b>	<b>TRIMESTRE</b>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 16.766,99
GASTOS DE VENTAS	\$ 2.320,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 19.086,99</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.6.5 *Inversión inicial*

Una vez determinado tanto los activos fijos y el capital de trabajo se determinan que para la ejecución de presente proyecto se debe contar con una inversión inicial de \$32.479,05.

**Tabla 37-3:** Inversión inicial

<b>INVERSION INICIAL</b>	<b>VALOR</b>
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 19.086,99
ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 14.617,06
<b>TOTAL, DE INVERSIÓN</b>	<b>\$ 33.704,05</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

Para que todo sea llevado a cabo es necesario el contar con el aporte financiero de una entidad bancaria es así como se ha estimado la realización de un préstamo de \$20.000,00 y a su vez el aporte de capital propio para su realización de esta manera se ha estimado una participación de capital de 38% siendo de vital importancia el poder acreditar a dicho préstamo.

**Tabla 38-3:** Inversión total

<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>APORTACIÓN</b>	<b>PARTICIPACIÓN</b>
CAPITAL PROPIO	\$ 13.704,05	41%
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 20.000,00	59%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 33.704,05</b>	<b>100%</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.6.6 *Financiamiento de inversión*

Una vez obtenido todos los datos relacionados al capital necesario para iniciar el proyecto se ha estimado que para poder llevar a cabo es necesario la realización de un préstamo bancario de \$20,000, para lo cual luego de haber comparado las diferentes entidades bancarias la que nos ofrece una tasa de interés menor es BanEcuador con una tasa nominal de 9,76 % y una tasa efectiva de 10,21% a 5 años plazo. (ANEXO 7)

**Tabla 39-3:** Financiamiento de la inversión

<b>Tipo</b>	<b>PYME</b>	
<b>Destino</b>	Activo Fijo	<b>Tasa Nominal (%)</b> 9.76
<b>Sector Económico</b>	N/A	<b>Tasa Efectiva (%)</b> 10.21



<b>Facilidad</b>	Pequeña y Mediana Empresa	<b>Monto (USD)</b>	20,000.00
<b>Tipo Amortización</b>	Cuota Fija	<b>Plazo (Años)</b>	5
<b>Forma de Pago</b>	Mensual		

<b>Periodo Mensual</b>	<b>Saldo</b>	<b>Interés</b>		<b>Cuota</b>
<b>0</b>	20000.00			
<b>1</b>	19740.08	259.92	162.67	422.58
<b>12</b>	16737.63	284.14	138.44	422.58
<b>24</b>	13142.21	313.15	109.44	422.58
<b>36</b>	9179.75	345.11	77.47	422.58
<b>48</b>	4812.78	380.35	42.24	422.58
<b>60</b>	0.00	419.17	3.41	422.58

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.6.7 Ingresos por planes a ofrecer

Dado la capacidad de lugar donde se ubica Uwork se ha estimado la instalación de 40 puestos de trabajo con su respectiva demanda obtenida en las encuestas realizadas donde los dos planes de interés son los del mes con sus respectivas variantes, a su vez se ha sumado a los ingresos el alquiler de las salas tanto de conferencia como la de reuniones los cuales se considera tener el aprovechamiento de estos espacios.

**Tabla 40-3:** Ingreso por planes

<b>INGRESO POR PLANES DE VENTA</b>	<b>PUESTO TRABAJO</b>	<b>PRECIO</b>	<b>INGRESOS MENSUALES</b>	<b>INGRESOS ANUALES</b>
Plan por hora	5	\$ 3	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Plan por día	5	\$ 12	\$ 1.800,00	\$ 21.600,00
Plan Básico (15 días)	8	\$ 50	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Plan Estándar	12	\$ 90	\$ 1.080,00	\$ 12.960,00
Plan UWORK	10	\$ 180	\$ 1.800,00	\$ 21.600,00
Sala de conferencia	20	\$ 25	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Salas de reuniones	12	\$ 30	\$ 360,00	\$ 4.320,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 7.540,00</b>	<b>\$ 90.480,00</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

**Tabla 41-3:** Obtención estimada de planes por precio

PLANES DE VENTA	PRECIO	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Plan por hora	3	\$ 3,07	\$ 3,14	\$ 3,86	\$ 4,75	\$ 4,86
Plan por día	12	\$ 12,28	\$ 12,56	\$ 15,45	\$ 19,00	\$ 19,44
Plan Básico	50	\$ 51,15	\$ 52,33	\$ 64,36	\$ 79,16	\$ 80,99
Plan Estándar	90	\$ 92,07	\$ 94,19	\$ 115,85	\$ 142,50	\$ 145,77
Plan UWORK	180	\$ 184,14	\$ 188,38	\$ 231,70	\$ 284,99	\$ 291,55
Sala de conferencia	25	\$ 25,58	\$ 26,16	\$ 32,18	\$ 39,58	\$ 40,49
Sala de reuniones	30	\$ 30,69	\$ 31,40	\$ 38,62	\$ 47,50	\$ 48,59

Realizado por: Paredes, J. 2020

**Tabla 42-3:** Ingresos Por Planes de Venta

INGRESO POR PLANES DE VENTA	INGRESOS AÑO 1	INGRESOS AÑO 2	INGRESOS AÑO 3	INGRESOS AÑO 4	INGRESOS AÑO 5
Plan por hora	\$ 14.400,00	\$ 14.731,20	\$ 15.070,02	\$ 15.416,63	\$ 15.771,21
Plan por día	\$ 21.600,00	\$ 22.096,80	\$ 22.605,03	\$ 23.124,94	\$ 23.656,82
Plan Básico	\$ 9.600,00	\$ 9.820,80	\$ 10.046,68	\$ 10.277,75	\$ 10.514,14
Plan Estándar	\$ 12.960,00	\$ 13.258,08	\$ 13.563,02	\$ 13.874,97	\$ 14.194,09
Plan UWORK	\$ 21.600,00	\$ 22.096,80	\$ 22.605,03	\$ 23.124,94	\$ 23.656,82
Sala de conferencia	\$ 6.000,00	\$ 6.138,00	\$ 6.279,17	\$ 6.423,60	\$ 6.571,34
Sala de reuniones	\$ 4.320,00	\$ 4.419,36	\$ 4.521,01	\$ 4.624,99	\$ 4.731,36
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 90.480,00</b>	<b>\$ 92.561,04</b>	<b>\$ 94.689,94</b>	<b>\$ 96.867,81</b>	<b>\$ 99.095,77</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.6.8 Cálculo del punto de equilibrio

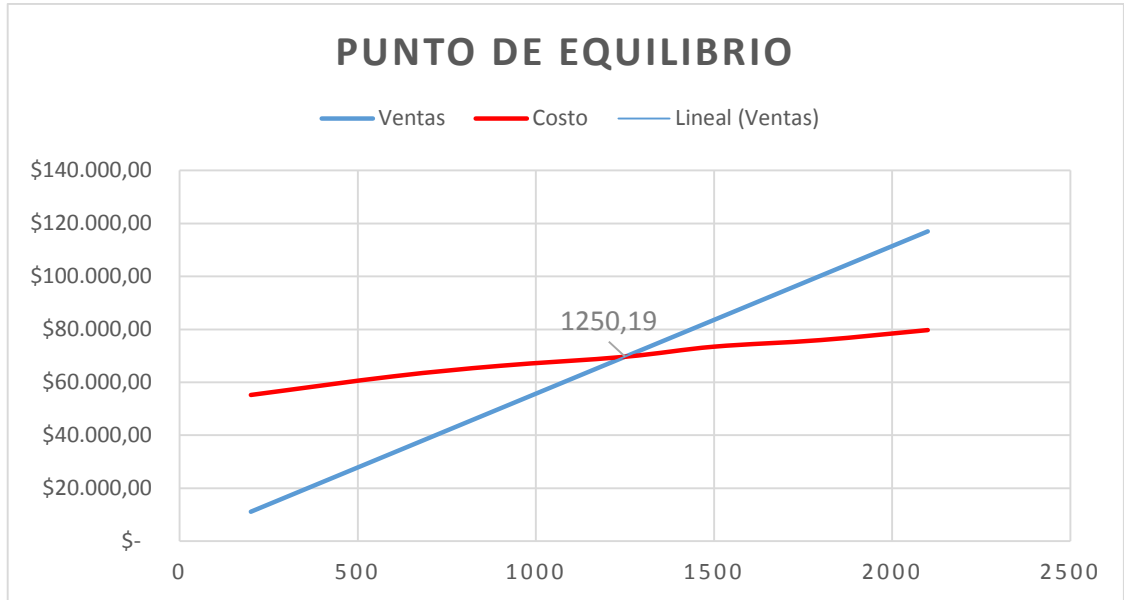
Luego de reunir todos los valores necesarios para la realización del cálculo del punto de equilibrio se definió los costos fijos, de igual manera al ser una empresa de servicio se tomó en cuenta los gastos de administración y ventas esto se da, al no contar con productos terminados como en otros ámbitos de negocio de esta manera no se cuenta con gastos operativos, es así como se estimó de igual manera el promedio de venta de planes ofertados \$55,71 a su vez lo mínimo que debe ofrecer entre los planes ofertados es de 1250 dentro del primer año para no tener ni pérdidas ni ganancias.

**Tabla 43-3:** Punto de equilibrio

Costos Fijos	\$ 69.647,96	FORMULA
Precio Promedio	\$ 55.71,00	

Costos Variables U	-	$Q = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable U}}$ $Q = \frac{69.647,96}{55.71}$
Punto Equilibrio (Q)	<b>1.250,19</b>	

Realizado por: Paredes, J. 2020



**Gráfico 20-3.** Punto de equilibrio

Realizado por: Paredes, J. 2020

**Tabla 44-3:** Presupuesto de Gastos

<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Sueldo más beneficios de ley	\$ 38.347,96	\$ 39.137,93	\$ 39.944,17	40767,0219	41606,82255
Servicios básicos, agua y luz	\$ 2.400,00	\$ 2.455,20	\$ 2.511,67	\$ 2.569,44	\$ 2.628,54
Internet y servicio telefónico	\$ 1.800,00	\$ 1.841,40	\$ 1.883,75	\$ 1.927,08	\$ 1.971,40
Arriendo de local	\$ 12.000,00	\$ 12.276,00	\$ 12.558,35	\$ 12.847,19	\$ 13.142,68
Suministros de oficina entre otros	\$ 840,00	\$ 859,32	\$ 879,08	\$ 899,30	\$ 919,99
Suministros de limpieza	\$ 360,00	\$ 368,28	\$ 376,75	\$ 385,42	\$ 394,28
Suministros de Bioseguridad	\$ 360,00	\$ 368,28	\$ 376,75	\$ 385,42	\$ 394,28
Gastos varios de cafetería (snacks, frutas, etc.)	\$ 960,00	\$ 982,08	\$ 1.004,67	\$ 1.027,78	\$ 1.051,41
<b>SUBTOTAL</b>	\$ 57.067,96	\$ 58.288,49	\$ 59.535,19	\$ 60.808,64	\$ 62.109,40
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Community Manager	\$ 6.000,00	\$ 6.138,00	\$ 6.279,17	\$ 6.423,60	\$ 6.571,34
Artículos de merchandising	\$ 2.400,00	\$ 2.455,20	\$ 2.511,67	\$ 2.569,44	\$ 2.628,54
Tarjetas de presentación	\$ 480,00	\$ 491,04	\$ 502,33	\$ 513,89	\$ 525,71
Anuncio en Prensa (Trimestralmente)	\$ 1.200,00	\$ 1.227,60	\$ 1.255,83	\$ 1.284,72	\$ 1.314,27
<b>SUBTOTAL</b>	\$ 10.080,00	\$ 10.311,84	\$ 10.549,01	\$ 10.791,64	\$ 11.039,85
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
<b>SUBTOTAL</b>	\$ 1.808,62	\$ 1.475,58	\$ 1.108,52	\$ 704,01	\$ 258,22
<b>GASTOS DE ESTUDIO DE PROYECTO Y CONSTITUCIÓN</b>					
<b>AMORTIZACIÓN</b>	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
<b>TOTAL</b>	\$ 69.456,58	\$ 70.575,91	\$ 71.692,73	\$ 72.804,29	\$ 73.907,46

Realizado por: Paredes, J. 2020

**Tabla 45-3:** Estado de pérdidas y ganancias

<b>CUENTA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ventas netas	\$ 90.480,00	\$ 92.561,04	\$ 94.689,94	\$ 96.867,81	\$ 99.095,77
Costos de ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 90.480,00</b>	<b>\$ 92.561,04</b>	<b>\$ 94.689,94</b>	<b>\$ 96.867,81</b>	<b>\$ 99.095,77</b>
Gastos de Administración	\$ 57.067,96	\$ 58.288,49	\$ 59.535,19	\$ 60.808,64	\$ 62.109,40
Gastos de ventas	\$ 10.080,00	\$ 10.311,84	\$ 10.549,01	\$ 10.791,64	\$ 11.039,85
Depreciaciones	\$ 2.071,37	\$ 2.071,37	\$ 2.071,37	\$ 1.159,71	\$ 1.159,71
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$ 21.260,67</b>	<b>\$ 21.889,34</b>	<b>\$ 22.534,37</b>	<b>\$ 24.107,83</b>	<b>\$ 24.786,82</b>
Gastos financieros	\$ 1.808,62	\$ 1.475,58	\$ 1.108,52	\$ 704,01	\$ 258,22
<b>Utilidad Antes de Participación</b>	<b>\$ 19.452,05</b>	<b>\$ 20.413,76</b>	<b>\$ 21.425,85</b>	<b>\$ 23.403,82</b>	<b>\$ 24.528,60</b>
Participación de trabajadores (15%)	\$ 2.917,81	\$ 3.062,06	\$ 3.213,88	\$ 3.510,57	\$ 3.679,29
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 16.534,24</b>	<b>\$ 17.351,70</b>	<b>\$ 18.211,97</b>	<b>\$ 19.893,24</b>	<b>\$ 20.849,31</b>
Impuesto a la renta (22%)	\$ 3.637,53	\$ 3.817,37	\$ 4.006,63	\$ 4.376,51	\$ 4.586,85
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 12.896,71</b>	<b>\$ 13.534,33</b>	<b>\$ 14.205,34</b>	<b>\$ 15.516,73</b>	<b>\$ 16.262,46</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

**Tabla 46-3:** Flujo de caja

<b>Concepto</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO2</b>	<b>AÑO3</b>	<b>AÑO4</b>	<b>AÑO5</b>
<b>Ventas netas</b>	\$ 90.480,00	\$ 92.561,04	\$ 94.689,94	\$ 96.867,81	\$ 99.095,77
Gastos de Administración	\$ 57.067,96	\$ 58.288,49	\$ 59.535,19	\$ 60.808,64	\$ 62.109,40
Gastos de ventas	\$ 10.080,00	\$ 10.311,84	\$ 10.549,01	\$ 10.791,64	\$ 11.039,85
Gastos financieros	\$ 1.808,62	\$ 1.475,58	\$ 1.108,52	\$ 704,01	\$ 258,22
<b>Flujo antes de participación trabajadores</b>	\$ 21.523,42	\$ 22.485,13	\$ 23.497,21	\$ 24.563,52	\$ 25.688,31
Participación de trabajadores (15%)	\$ 3.228,51	\$ 3.372,77	\$ 3.524,58	\$ 3.684,53	\$ 3.853,25
<b>Flujo antes de impuestos</b>	\$ 18.294,90	\$ 19.112,36	\$ 19.972,63	\$ 20.878,99	\$ 21.835,06
Impuesto a la renta (22%)	\$ 4.024,88	\$ 4.204,72	\$ 4.393,98	\$ 4.593,38	\$ 4.803,71
<b>Utilidad neta</b>	\$ 14.270,03	\$ 14.907,64	\$ 15.578,65	\$ 16.285,62	\$ 17.031,35
Depreciaciones	\$ 2.071,37	\$ 2.071,37	\$ 2.071,37	\$ 1.159,71	\$ 1.159,71
Amortizaciones	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Pago de capital préstamo	\$ 3.262,34	\$ 3.595,38	\$ 3.962,44	\$ 4.366,95	\$ 4.812,74
Repositorio equipos de oficina			\$ 2.734,98		
Inversiones	\$ 33.704,05				
Activos corrientes o capital de trabajo	\$ 16.586,99				
Activos Fijos	\$ 14.617,06				
Activos Diferidos	\$ 2.500,00				
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>\$ 33.704,05</b>	<b>\$ 13.579,05</b>	<b>\$ 13.883,63</b>	<b>\$ 11.452,60</b>	<b>\$ 13.578,37</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

## Balance General

**Tabla 47-3:** Balance General

CUENTAS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>						
<b>Caja y Bancos</b>	\$ 19.086,99	\$ 30.792,70	\$ 42.802,97	\$ 55.117,21	\$ 68.338,34	\$ 81.859,38
<b>Subtotal</b>	\$ 19.086,99	\$ 30.792,70	\$ 42.802,97	\$ 55.117,21	\$ 68.338,34	\$ 81.859,38
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
<b>Muebles y Enseres</b>	\$ 11.027,00	\$ 11.027,00	\$ 11.027,00	\$ 11.027,00	\$ 11.027,00	\$ 11.027,00
<b>Equipos de Oficina</b>	\$ 855,08	\$ 855,08	\$ 855,08	\$ 855,08	\$ 855,08	\$ 855,08
<b>Equipos de Computación</b>	\$ 2.734,98	\$ 2.734,98	\$ 2.734,98	\$ 2.734,98	\$ 2.734,98	\$ 2.734,98
<b>(-) Depreciación Acumulada</b>		\$ 2.071,37	\$ 4.142,73	\$ 6.214,10	\$ 8.285,46	\$ 10.356,83
<b>Subtotal</b>	\$ 14.617,06	\$ 12.545,69	\$ 10.474,33	\$ 8.402,96	\$ 6.331,60	\$ 4.260,23
<b>TOTAL, ACTIVOS</b>	<b>\$ 33.704,05</b>	<b>\$ 43.338,39</b>	<b>\$ 53.277,30</b>	<b>\$ 63.520,17</b>	<b>\$ 74.669,93</b>	<b>\$ 86.119,62</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>Préstamo Bancario</b>	\$ 20.000,00	\$ 16.737,63	\$ 13.142,21	\$ 9.179,75	\$ 4.812,78	\$ -
<b>TOTAL, PASIVO</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 16.737,63</b>	<b>\$ 13.142,21</b>	<b>\$ 9.179,75</b>	<b>\$ 4.812,78</b>	<b>\$ -</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
<b>Capital Social</b>	\$ 13.704,05	\$ 13.704,05	\$ 13.704,05	\$ 13.704,05	\$ 13.704,05	\$ 13.704,05
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	\$ -	\$ 12.896,71	\$ 13.534,33	\$ 14.205,34	\$ 15.516,73	\$ 16.262,46
<b>Utilidades Retenidas</b>	\$ -	\$ -	\$ 12.896,71	\$ 26.431,04	\$ 40.636,37	\$ 56.153,10
<b>TOTAL, PATRIMONIO</b>	<b>\$ 13.704,05</b>	<b>\$ 26.600,76</b>	<b>\$ 40.135,09</b>	<b>\$ 54.340,42</b>	<b>\$ 69.857,15</b>	<b>\$ 86.119,62</b>
<b>TOTAL, PASIVO + TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 33.704,05</b>	<b>\$ 43.338,39</b>	<b>\$ 53.277,30</b>	<b>\$ 63.520,17</b>	<b>\$ 74.669,93</b>	<b>\$ 86.119,62</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

### **3.7 Evaluación financiera**

Una vez obtenido todos los elementos necesarios para la toma de decisión es necesario contar con las proyecciones de los estados financieros para conocer su rentabilidad.

#### **3.7.1 Valor Presente Neto (VPN)**

Describe (Mete, 2014, pág. 69)“Son cifras monetarias las cuales se comparan tanto el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos”; dado que no basta que las empresas no generen utilidades dado que esto no garantiza su permanencia en el mercado; dentro de los índices dinámicos de desempeño se considera el valor del dinero con el paso del tiempo (Meza Orozco, 2013, pág. 135).

#### **3.7.2 Tasa mínima Aceptada de Rendimiento**

Es la rentabilidad mínima que se espera tener luego de asumir el riesgo de destinar los medios necesarios o recursos sus recursos para la ejecución de un proyecto luego de obtener este resultado queda a criterio del inversionista el aceptar o no es por ello por lo cual se toma como tanto el índice inflacionario como el premio al riesgo (Saca Lucero, 2018, pág. 15).

#### **3.7.3 Valor Actual Neto (VAN)**

“Permite calcular el valor del presente de un determinado número de flujos futuros” (Fogacho & Lavayen, 2019, pág. 17), a su vez esta analiza si existirá una ganancia o pérdida al iniciar el proyecto es por ello que es necesario contar con los valores más aproximados al valor real dado que de resultar negativo anticiparía el que no se deba de invertir o de resultar mayor a cero el inversionista pueda observar si cumple con sus expectativas. (Saca Lucero, 2018, pág. 16)

#### **3.7.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Es la tasa máxima de interés a la que un inversionista estaría dispuesto a dar para financiar el proyecto de esta manera saber cuál sería la totalidad del dinero a requerir sin ganar ni perder y a que a partir de ese valor se puede llegar a obtener dividendos. (Meza Orozco, 2013, págs. 146-147)



**Tabla 48-3:** Valores VAN TIR TMAR VPN

AÑOS	-	1	2	3	4	5
VALORES	-33704,05	13579,05	13883,63	11452,60	13578,37	13878,31
TASA DE OPORTUNIDAD		10%				
VPN		\$ 16.610,67				
TMAR		13,27%				
TIR		28%				
VAN		\$ 16.610,67				

Realizado por: Paredes, J. 2020

Para poder obtener el periodo de recuperación se lo realizo mediante el Payback dado que este es un indicador el cual mide el número de periodos que se necesita para la recuperación del dinero invertido al inicio de la inversión y de esta manera también el inicio el cual el proyecto comienza a ser rentable. (Cruz, Urrutia, & Medina, 2011, pág. 115) El cual se puede ver que a partir del tercer año se comienza a obtener valores positivos en este caso sería el tiempo que se necesitaría para la recuperación del dinero.

**Tabla 49-3:** Payback

AÑO	VALORES	PAYBACK
0	\$ (33.704,05)	\$ -
1	\$ 13.579,05	\$ (20.125,00)
2	\$ 13.883,63	\$ (6.241,37)
3	\$ 11.452,60	\$ 5.211,22
4	\$ 13.578,37	\$ 18.789,59
5	\$ 13.878,31	\$ 32.667,91

Realizado por: Paredes, J. 2020

Dentro de los indicadores financieros se encuentra el roe y roa siendo de vital importancia para la evaluación empresarial reuniendo así los principales márgenes a través de los valores ya obtenidos en la construcción de todo el proyecto es así como se determinó la eficiencia del proyecto mediante el sistema DUPONT.

**Tabla 50-3:** Evaluación ROE ROA DUPONT

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
<b>Margen de utilidad</b>	0,16	0,16	0,16	0,17	0,17	0,16
Utilidad neta / Ventas						
<b>ROA</b>	0,33	0,28	0,25	0,22	0,20	0,25
Utilidad neta / Activo Total						
<b>ROE</b>	0,54	0,37	0,29	0,23	0,20	0,33
Utilidad Neta / Patrimonio Total						
<b>Rotación del Activo</b>	2,09	1,74	1,49	1,30	1,15	1,55
Ventas / Activo Total						
<b>Multiplicador de Apalancamiento</b>	1,63	1,33	1,17	1,07	1,00	1,24
Activo Total / Patrimonio Total						
<b>Multiplicador del capital</b>	53,65	37,14	28,67	23,31	19,78	32,51

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.7.5 Razones financieras

**Tabla 51-3:** Indicadores Financieros

Indicadores Financieros	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
<b>Indicador de Liquidez</b>						
Liquidez corriente	1,84	3,26	6,00	14,20	17,84	<b>8,63</b>
<b>Indicador de Gestión</b>						
Impacto de Gastos	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74	<b>0,74</b>
Carga Financiera	0,55	0,41	0,28	0,16	0,05	<b>0,29</b>
<b>Indicador de Rentabilidad</b>						
Margen Neto	0,16	0,16	0,16	0,17	0,17	<b>0,16</b>
<b>Indicador de Endeudamiento</b>						
Endeudamiento del Activo	0,39	0,25	0,14	0,06	0,00	<b>0,17</b>
<b>Indicador de Solvencia</b>						
Endeudamiento del Activo	0,39	0,25	0,14	0,06	0,00	<b>0,17</b>
Endeudamiento del Patrimonio	0,63	0,33	0,17	0,07	0,00	<b>0,24</b>
Apalancamiento	1,63	1,33	1,17	1,07	1,00	<b>1,24</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

Al obtener los índices financieros podemos decir que de que la empresa tiene buena liquidez corriente dado que tiene la capacidad de cumplir con sus obligaciones 8,63 veces teniendo así la capacidad de cubrir con todos los administrativos y ventas.

Dentro de los indicadores de gestión se puede decir que la capacidad para solventar los gastos representa el 74% de esta manera se hace posible cubrir con todas le necesidades recurrentes en la empresa de igual manera se cuenta con una carga financiera del 29% siendo un valor decreciente dado a que se cuenta con un préstamo para iniciar el proyecto.

El margen neto nos muestra que el proyecto es factible dado que se tendría una media de ganancias de 0,16 centavos de dólar de igual manera se tiene la capacidad de endeudamiento la empresa es de 0,17 centavos de igual manera la solvencia con la que se cuenta en base al endeudamiento del activo es de 0,17 centavos, 0,24 centavos del patrimonio con un apalancamiento se ira reduciendo gradualmente año con año.

Una vez obtenido todos estos resultados podemos decir que es rentable la implementación de este proyecto en Riobamba por su alta demanda y el interés que tienen los empresarios por vincular a trabajar en un espacio compartido y de interacción a su vez esto viene acompañado de un margen considerable obtenido de los indicadores financieros.

Este tipo de espacios también requieren de inversionistas no necesariamente apegados a carreras administrativas dado que no es de relevancia y por el contrario al contar con otras personas con diferentes opiniones en la solución de conflictos es por ello por lo que si en un futuro se buscaría el adicionar un inversionista debería tener este tipo de características en su perfil.

Los coworking resulta ser un espacio rentable para aquellos empresarios que alquilan espacios individuales y existe desaprovechamiento de los mismos siendo estos los principales consumidores al igual de grupos de personas a los cuales no consideran necesario el estar vinculados a un solo lugar sino que prefieren explorar otras alternativas siempre y cuando estos sigan aportándoles valor y por otra parte están los emprendedores dado que al iniciar un proyecto no se cuenta con los medios económicos necesarios para un espacio individual y siendo esta una alternativa viable.

### **3.7.6 Escenario Negativo**

Dentro del peor escenario estaría el no poder cumplir con las ventas estimadas mensualmente las cuales generen un desbalance con lo que se tiene planificado generando que no se cuente con los

medios económicos para solventar la deuda adquirida con el banco y con los salarios de los colaboradores lo cual genere un descontento y una falta de credibilidad en entre las partes interesadas es decir si solo se obtuviera el 61% de los ingresos el escenario sería catastrófico y poco rentable para futuros inversionistas dado que la recuperación sería a partir del quinto periodo y con un TIR del 4%.

**Tabla 52-3:** Escenario negativo de ingresos

<b>INGRESO POR PLANES DE VENTA</b>	<b>INGRESOS AÑO 1</b>	<b>INGRESOS AÑO 2</b>	<b>INGRESOS AÑO 3</b>	<b>INGRESOS AÑO 4</b>	<b>INGRESOS AÑO 5</b>
Plan por hora	\$ 9.000,00	\$ 9.207,00	\$ 9.418,76	\$ 9.635,39	\$ 9.857,01
Plan por día	\$ 18.000,00	\$ 18.414,00	\$ 18.837,52	\$ 19.270,79	\$ 19.714,01
Plan Básico	\$ 9.600,00	\$ 9.820,80	\$ 10.046,68	\$ 10.277,75	\$ 10.514,14
Plan Estándar	\$ 12.960,00	\$ 13.258,08	\$ 13.563,02	\$ 13.874,97	\$ 14.194,09
Plan Uwork	\$ 23.760,00	\$ 24.306,48	\$ 24.865,53	\$ 25.437,44	\$ 26.022,50
Sala de conferencia	\$ 4.500,00	\$ 4.603,50	\$ 4.709,38	\$ 4.817,70	\$ 4.928,50
Sala de reuniones	\$ 4.320,00	\$ 4.419,36	\$ 4.521,01	\$ 4.624,99	\$ 4.731,36
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 82.140,00</b>	<b>\$ 84.029,22</b>	<b>\$ 85.961,89</b>	<b>\$ 87.939,02</b>	<b>\$ 89.961,61</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

**Tabla 53-3:** Escenario negativo

<b>CUENTA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	
<b>Utilidad neta</b>	<b>8.740,61</b>	<b>9.251,04</b>	<b>9.791,96</b>	<b>10.365,82</b>	<b>10.975,40</b>	
Depreciaciones	\$2.071,37	\$2.071,37	\$2.071,37	\$1.159,71	\$1.159,71	
Amortizaciones	\$ 500,00	\$ 500,00	\$500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	
Pago capital préstamo	\$ 3.262,34	\$ 3.595,38	\$3.962,44	\$4.366,95	\$4.812,74	
Repositorio de equipos			\$2.734,98			
Inversiones	\$33.704,05					
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>\$(33.704,05)</b>	<b>\$8.049,63</b>	<b>\$8.227,03</b>	<b>\$5.665,90</b>	<b>\$7.658,58</b>	<b>\$7.822,37</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>-25.654,42</b>	<b>-17.427,39</b>	<b>-11.761,49</b>	<b>-4.102,91</b>	<b>\$3.719,46</b>	
TASA	10%					
TIR	4 %					
<b>VNA</b>	<b>\$(5.242,14)</b>					

Realizado por: Paredes, J. 2020

### 3.7.7 Escenario Positivo

Por otra parte, está el escenario positivo se podría contemplar la ampliación a una sucursal sin embargo dado el inicio del proyecto no sería factible el hacer sin embargo al haber un incremento gradual en el plan ilimitado y a su vez en el uso de los espacios tanto de sala de reuniones y de conferencia en un incremento de cinco dólares a estos servicios ser vería magnificado tanto en las utilidades como en flujo de caja con una recuperación de la inversión de dos años y un incremento de utilidades año tras año.

**Tabla 54-3:** Escenario positivo de ingresos

INGRESO POR PLANES DE VENTA	INGRESOS AÑO 1	INGRESOS AÑO 2	INGRESOS AÑO 3	INGRESOS AÑO 4	INGRESOS AÑO 5
Plan por hora	\$ 14.400,00	\$ 14.731,20	\$ 15.070,02	\$ 15.416,63	\$ 15.771,21
Plan por día	\$ 21.600,00	\$ 22.096,80	\$ 22.605,03	\$ 23.124,94	\$ 23.656,82
Plan Básico	\$ 9.600,00	\$ 9.820,80	\$ 10.046,68	\$ 10.277,75	\$ 10.514,14
Plan Estándar	\$ 12.960,00	\$ 13.258,08	\$ 13.563,02	\$ 13.874,97	\$ 14.194,09
Plan Uwork	\$ 22.200,00	\$ 22.710,60	\$ 23.232,94	\$ 23.767,30	\$ 24.313,95
Sala de conferencia	\$ 5.400,00	\$ 5.524,20	\$ 5.651,26	\$ 5.781,24	\$ 5.914,20
Sala de reuniones	\$ 5.040,00	\$ 5.155,92	\$ 5.274,51	\$ 5.395,82	\$ 5.519,92
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 91.200,00</b>	<b>\$ 93.297,60</b>	<b>\$ 95.443,44</b>	<b>\$ 97.638,64</b>	<b>\$ 99.884,33</b>

Realizado por: Paredes, J. 2020

**Tabla 55-3:** Escenario positivo

CUENTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
<b>Utilidad neta</b>	<b>14.747,39</b>	<b>15.395,98</b>	<b>16.078,23</b>	<b>16.796,68</b>	<b>17.554,16</b>	
Depreciaciones	\$2.071,37	\$2.071,37	\$2.071,37	\$1.159,71	\$1.159,71	
Amortizaciones	\$ 500,00	\$ 500,00	\$500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	
Pago capital préstamo	\$ 3.262,34	\$ 3.595,38	\$3.962,44	\$4.366,95	\$4.812,74	
Repositorio de equipos			\$2.734,98			
Inversión	\$33.704,05					
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>\$33.704,05</b>	\$14.056,41	\$14.371,97	\$11.952,17	\$14.089,43	\$14.401,13
<b>PAYBACK</b>	<b>-19.647,64</b>	<b>-5.275,67</b>	<b>\$ 6.676,50</b>	<b>\$20.765,93</b>	<b>\$35.167,06</b>	
TASA	10%					
TIR	30 %					
<b>VNA</b>	<b>\$52.201,30</b>					

Realizado por: Paredes, J. 2020

## CONCLUSIONES

- Al ser un estudio de factibilidad está debe de ser fundamentado en base a teorías existentes por diferentes autores, cada uno de ellos tiene su criterio y enfoque sobre el emprendimiento, de igual manera la creación de empresas y a su vez a la generación de proyectos; es así como se ha seguido esas líneas cumpliendo así el ciclo del proyecto hasta la evaluación financiera, en la cual determina si es viable su ejecución a través de la obtención de utilidades generando así un proyecto viable, los coworking mediante sus múltiples beneficios que estos tienen despierta el interés de los empresarios de la ciudad de Riobamba a ser parte de este tipo centros sin embargo, uno de los factores que más los ha puesto en duda es precisamente el tema de los bajos ingresos obtenidos en el año 2020 pero a su vez lo ven como una oportunidad dado que obtendrían un costo menor al mantener una oficina.
- De acuerdo a los datos obtenidos por las encuestas realizadas a las microempresas de la ciudad de Riobamba existe un desconocimiento sobre este tipo de prácticas laborales y es que es una modalidad laboral que ha venido teniendo relevancia en varios países de Latinoamérica, esto se da después del gran éxito que ha tenido en países de Estados Unidos, y Europa, dentro del Ecuador ha tenido referencia entre las principales provincias del país y dentro de la ciudad de igual manera y es que a partir del 2018 se comenzaron a crear este tipo de centros pero a su vez esto no ha generado un gran impacto dentro de la población y de alguna manera pasando desapercibido.
- El gran interés que despierta en los empresarios por pertenecer a este tipo de comunidades genera el crear este tipo de centros más aún estos posean el gran aforo y los beneficios que estos poseen en otros lugares del mundo, de esta manera lo que buscan es sumarse a planes ilimitados en donde no tengan que preocuparse, más que simplemente enfocarse en sus negocios y el crear relaciones dentro de estos centros teniendo así una gran relevancia, por otra parte al no haber escuchado o vivido por sí mismo muchos emprendedores prefieren vivir la experiencia ya sea por horas, días e incluso semanas y de esta manera el mejorar su plan o simplemente utilizarlos cuando sea necesario ya sea en el uso de espacios como la sala de conferencias o las salas de reuniones.

## RECOMENDACIONES

- Al iniciar el proyecto es necesario informar a la ciudadanía sobre lo que lleva a cabo dentro de estos centros, es por ello por lo que es necesario que dentro de los planes este el de brindar información y capacitación sobre esta modalidad de trabajo, de igual manera constantemente hacer un feedback sobre los servicios ofertados esto más que nada con la finalidad de conocer los requerimientos y necesidades de los clientes manteniendo, de esta manera su fidelidad dentro planes a futuro luego de poder obtener ganancias considerables el poder abrir más centros no solo en la ciudad sino en la zona centro del país y de esta manera el crear una red de emprendedores a través generar alianzas tanto públicas como privadas.
- Para que todos los futuros clientes es necesario aportar valor a través del conocimiento, es por ello por lo que se debe de informar a través de canales digitales de esta forma de laborar en un espacio colaborativo lo que se busca es que se sienta parte de una comunidad a su vez que de a poco este tipo de espacios generan más valor que una oficina independiente dado que se puede llegar a tener mayor interacción y de esta manera el crear canales de comunicación abierta.
- Dentro del contribuir al desarrollo de la ciudad se ha planteado la reinversión de las utilidades hacia el patrocinio de nuevas ideas de negocio las cuales aporten valor y más que nada impulsen la creación de nuevas fuentes de empleo las cuales serán fundadas dentro de nuestro centro coworking Uwork lo cual se realiza con el fin de brindar asesoría empresarial y de esta manera motivar a entidades públicas y privadas a invertir en estas iniciativas.

## GLOSARIO

**Coworking:** Trabajo cooperativo o en cooperación, trata de manera innovadora de trabajar sobre un mismo espacio físico permitiendo así a profesionales independientes, pymes o emprendedores todos ellos de diferentes sectores compartir conocimiento y espacio. (Plasencia & Rodriguez, 2016, pág. 3)

**Factibilidad:** Ayuda a conocer mediante un análisis costo-beneficio y de esta manera el determinar si es viable o no desarrollar el proyecto y sus estrategias a utilizar mediante la recolección de información relevante. (Duvergel & Argota, 2017, págs. 50 -51)

**Networking:** Es el proceso de conocer y hablar con mucha gente con el fin de obtener información que pueda ser de ayuda siendo así una herramienta de ayuda diaria en base a crear relaciones duraderas mediante la experiencia obtenida y que esta pueda ser intercambiada. (Ruiz, 2018, págs. 11-12)

**Espacio virtual:** El espacio o comunidad nacen con el propósito de lograr el aprendizaje mediante materiales y situaciones de enseñanza hace referencia a las herramientas seleccionadas en conexión con el modelo pedagógico. (Rincon, 2008, pág. 8)

**Factibilidad operativa:** Es el conjunto de elementos, etapas y recursos interrelacionados que se diseñan para resolver problemas específicos con métodos y técnicas definidas. (Dubs, 2002, pág. 6)

**Tasa pasiva:** Es el promedio ponderado de las tasas de interés efectivas de certificados de depósito emitidos por los establecimientos bancarios y corporaciones financieras muchos de los cuales no requieren de garantía. (Carlos Huertas, Olarte, & Romero, 2005, pág. 365)



**Microempresa:** Dentro de los rasgos característicos están tanto en los cuantitativos y cualitativos los cuales la diferencia de los demás grupos siendo este el inicio de toda empresa hacia su crecimiento siendo de importancia para el dinamismo económico de las naciones. (Gonzales, 2005, pág. 421)

## BIBLIOGRAFÍA

- Abreu, J. L. (2012). *Hipótesis Método y Diseño de Investigación*. Obtenido de Daena: International Journal of Good Conscience.: [Consulta: 20 octubre 2020]. ISSN 1870-557X. [http://www.spentamexico.org/v7-n2/7\(2\)187-197.pdf](http://www.spentamexico.org/v7-n2/7(2)187-197.pdf)
- Añez, M. (2004). *Principales factores que determinan el riesgo en instituciones financieras*. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/analisis-de-riesgo-crediticio-en-instituciones-financieras/>
- Aroca Vaca, V. E. (2019). *Modelo de gestión de riesgos crediticio para el adecuado proceso de créditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Calvario Ltda., periodo 2017. (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo)*. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/11285>
- Ayala , S. (2005). *Tipos de crédito*. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/creditos-financieros/>
- Baena Paz, G. M. (2017). *Metodología de la Investigación*. México: Grupo Editorial Patria S.A.
- Banco Central del Ecuador. (octubre de 2020). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de ECUADOR: REPORTE MENSUAL DE INFLACIÓN: [Consulta: 11 enero 2021]. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf202010.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (noviembre de 2020). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Indicador Economico Riesgo Pais: [Consulta: 11 enero 2021]. <https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2011010922/OpenDocument/openDocument.faces?logonSuccessful=true&shareId=0>
- Banco Central del Ecuador. (abril de 2020). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Tasa pasiva referencial: [Consulta: 11 enero 2021]. <https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2011010922/OpenDocument/openDocument.faces?logonSuccessful=true&shareId=0>
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Producto Interno Bruto-PIB: [Consulta: 11 enero 2021].

<https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1383-la-economia-ecuatoriana-decrecio-12-4-en-el-segundo-trimestre-de-2020>

Barroeta, M. R. (01 de 05 de 2019). *Misión, Visión y Valores de una Empresa, ¿qué son, cómo definirlos?+EJEMPLOS*. Obtenido de ruizbarroeta: <https://milagrosruizbarroeta.com/mision-vision-y-valores-de-una-empresa-que-son-como-hacerlos/>

Barzola, N., Vernaza, N., & Gallegos, F. (junio de 2019). Plande negocio para la creación de una empresa de servicios de coworking . *Eumed.net*. [Consultado: 5 enero 2021], <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/creacion-empresa-coworking.html>.

Bembibre, V. (2009). *Definición de Análisis*. Recuperado el 2021, de Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/ciencia/analisis.php>

Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Person Educación.

Brachfield, P. (2013). *Brachfield*. Obtenido de La liquidez como elemento vital: <https://perebrachfield.com/blog/recobro-de-impagados/las-consecuencias-de-los-impagos/>

Burdiles, P., Castro, M., & Simian, D. (2019). Planificación y factibilidad de un proyecto de investigación clínica. *Clinica las condes*, 8-18. [Consulta: 16 noviembre 2020]. <https://www.elsevier.es/es-revista-revista-medica-clinica-las-condes-202-articulo-planificacion-factibilidad-un-proyecto-investigacion-S0716864019300082>.

Cáceres , D., & Zaballos, J. (2002). *Riesgos financieros y operaciones internacionales*. Recuperado el 2020, de [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=vNIttFBj27UC&oi=fnd&pg=PA17&dq=C%C3%A1ceres+,+D.,+%26+Zaballos,+J.,+\(2002\).+Riesgos+financieros+y+operaciones+internacionales.+ESIC+Editorial.&ots=O4o\\_OLuH\\_4&sig=j96C9REDUR\\_9RAMN53FQuwbeSvs#v=onepage&q=C%C3%A1cere](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=vNIttFBj27UC&oi=fnd&pg=PA17&dq=C%C3%A1ceres+,+D.,+%26+Zaballos,+J.,+(2002).+Riesgos+financieros+y+operaciones+internacionales.+ESIC+Editorial.&ots=O4o_OLuH_4&sig=j96C9REDUR_9RAMN53FQuwbeSvs#v=onepage&q=C%C3%A1cere)

Calle, A. (16 de octubre de 2020). “Impaqto”, una nueva forma de hacer negocios. *EL MERCURIO*, págs. [Consulta: 04 noviembre 2020]. <https://ww2.elmercurio.com.ec/2020/10/16/impaqto-una-nueva-forma-de-hacer-negocios/>.

- Cámara, F. (26 de octubre de 2015). *Integrar Diseño y Decoración en un Coworking*. Obtenido de Máster de Emprendedores: [Consulta: 15 diciembre 2020]. <https://www.youtube.com/watch?v=Fj7jE4TY-gg>
- Campos, J. G., Teixeira, C. S., & Schmitz, A. (2015). Coworking Spaces: Conceitos, Tipologias e Características. *Conference Internacional de Conhecimento e Inovação* (págs. 1-22). Brasil: [Consulta:30 octubre 2020]. Joinville (Volumen 5).
- Carlos Huertas, M. J., Olarte, S., & Romero, J. (2005). Algunas consideraciones sobre el canal de crédito y la transmisión de tasas de interés. *Accelerating the world's research*, 351-390.
- Castro, A. M., & Castro, J. A. (2014). *Crédito y Cobranza*. Recuperado el 2020, de [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=gtXhBAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=castro+cr%C3%A9dito+y+cobranza&ots=p1bTMemkSa&sig=iiPu7\\_O4UPD6wLkliJD8l6jLSgo#v=onepage&q=castro%20cr%C3%A9dito%20y%20cobranza&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=gtXhBAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=castro+cr%C3%A9dito+y+cobranza&ots=p1bTMemkSa&sig=iiPu7_O4UPD6wLkliJD8l6jLSgo#v=onepage&q=castro%20cr%C3%A9dito%20y%20cobranza&f=false)
- Cazau, P. (marzo de 2006). *Introducción a la investigación en ciencias sociales*. Obtenido de Alcazaba: [Consulta: 04 noviembre 2020]. ISBN 978-950-735-052-8. [https://educacionparatodalavida.files.wordpress.com/2015/10/cazau\\_pablo\\_-\\_introduccion\\_a\\_la\\_investigacion.pdf](https://educacionparatodalavida.files.wordpress.com/2015/10/cazau_pablo_-_introduccion_a_la_investigacion.pdf)
- Córdoba Padilla, M. (2006). *Formulación y evaluación de proyectos*. Colombia: Segunda edición Ecoe Ediciones ISBN 978-958-648-700-9 <https://www.coursehero.com/file/79904785/RESUMEN-FORMULACION-Y-EVALUACION-DE-PROYECTOSdocx/>.
- Cruz, E. A., Urrutia, J. A., & Medina, P. D. (abril de 2011). *Un modelo dual para portafolios de inversión*. Obtenido de DianInet: [Consulta: 10 diciembre 2020]. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4524242> pag,113-118
- Curbera, P., & Ruza, C. (2013). *El riesgo de crédito en perspectiva*. Recuperado el 2020, de [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Rtw9vg1AvvQC&oi=fnd&pg=PP1&dq=Curbera,+P.,+%26+Ruza,+C.+\(2013\).+El+riesgo+de+cr%C3%A9dito+en+perspectiva.+Madrid:+Editorial+UNED.&ots=Y3r68LILQO&sig=n9Je5SDR6zhfKZjn23xbWqrXXSo#v=onepage&q=Curbera%2C%20P.%2C%20%2](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Rtw9vg1AvvQC&oi=fnd&pg=PP1&dq=Curbera,+P.,+%26+Ruza,+C.+(2013).+El+riesgo+de+cr%C3%A9dito+en+perspectiva.+Madrid:+Editorial+UNED.&ots=Y3r68LILQO&sig=n9Je5SDR6zhfKZjn23xbWqrXXSo#v=onepage&q=Curbera%2C%20P.%2C%20%2)

- DerechoEcuador. (08 de agosto de 2014). *DerechoEcuador*. Obtenido de Constitución y Registro de compañías vía electrónica: [Consulta: 20 diciembre 2020]. <https://www.derechoecuador.com/constitucion-y-registro-de-companias-via-electronica>
- Dubs, R. (2002). El Proyecto Factible: una modalidad de investigación Sapiens. . *Revista Universitaria de Investigación*.
- Duvergel, Y., & Argota, L. (2017). Estudio de factibilidad económica del producto sistema automatizado cubano para el control de equipos médicos. *3C Tecnología*, 46-63.
- Escudero, A. (2004). *Metodología de formulación de proyectos Guía Autoinstructiva*. Lima: Grupo Pachacamac.
- ESPAE Escuela de Negocios. (2020). Global Entrepreneurship Monitor. *GEM*, 18-20.
- Fogacho, H., & Lavayen, G. (11 de junio de 2019). Estudio de factibilidad financiera para determinar la viabilidad de la compra de un horno secador de cascara en la piladora MARY-JOE del cantón Daule periodo 2018. (Proyecto de Grado) Instituto Superior Tecnológico Bolivariano De Tecnología., Guayaquil-Ecuador: [Consulta: 22 enero 2020]. <https://repositorio.itb.edu.ec/handle/123456789/770>.
- GAD Municipal de Riobamba. (2014). *Metodología de construcción del Plan de Desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Riobamba*. Obtenido de <https://docplayer.es/82206877-Metodologia-de-construccion-del-plan-de-desarrollo-y-ordenamiento-territorial-del-canton-riobamba.html>  
<https://biblio.flacsoandes.edu.ec/catalog/resGet.php?resId=6422>  
<https://www.gadmriobamba.gob.ec/index.php/riobamba/12-dato>
- Gaitán Miranda, L. (10 de 02 de 2013). *Finanzas del día a día*. Recuperado el 2020, de Las 5 C del crédito: <http://finanzas.gaitanmiranda.org/2013/04/las-5-c-del-credito.html>
- Gerrero, R. C., & Gonzales, M. G. (16 de septiembre de 2020). Los sistemas de control de gestión y la cultura organizacional en las pymes del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, periodo 2018. (Tesis de grado) Universidad Nacional de Chimborazo, Riobamba: [Consulta: 3 enero 2020] <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/7006>.

- Gonzales, T. (2005). Problemas en la definicion de microempresa. *Revista Venezolana de Gerencia* , 408-423.
- Gracia, G., & Melendez, J. (05 de agosto de 2019). *Retos de la planificación estratégica en la responsabilidad social corporativa: un caso del sector petrolero*. Obtenido de Revista Espacios: [Consulta: 16 diciembre 2020]. <http://www.revistaespacios.com/a19v40n27/19402702.html>
- Herruzo-Gómez, E., Hernández-Sánchez, B. R., Cardella, G. M., & Sánchez-García, J. C. (2019). *EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN: OPORTUNIDADES PARA TODOS*. Madrid: DYKINSON S.L.
- LA NACIÓN. (18 de abril de 2018). Pana coworking es el ganador en los premios al mejor espacio de trabajo colaborativo en Ecuador. *LA NACIÓN*, págs. <https://lanacion.com.ec/panal-coworking-ganador-los-premios-al-mejor-espacio-trabajo-colaborativo-ecuador/>.
- Lasio, V., & Ordeñana, X. (2020). *En Ecuador en el 2019, emprendieron alrededor de 3.6 millones de habitantes*. Guayaquil, Ecuador: [Consulta: 26 octubre 2020] Escuela de Negocios ESPAE.
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020. *ESPAE*, [Consulta: 28 octubre 2020]. ISSN. 13903047. Pag. 18-23.
- Lasio, V., Ordeña, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquiero, E. (2018). Global Entrepreneurship Monito. En *ESPAE* (págs. 35-44). Guayaquil: ESPACE.
- Lerma, H. (2006). *Metodología de la investigación: Propuesta, anteproyecto y proyecto*. Bogotá: 2 Ed. Ecoe Ediciones.
- Ley Organica de Emprendimiento e Innovación. (28 de febreo de 2020). *DerechoEcuador.com*. Obtenido de Ley Organica de Emprendimiento e Innovación: <https://www.derechoecuador.com/ley-organica-de-emprendimiento-e-innovacion>
- Mallar, M. Á. (2010). La gestión por procesos: un enfoque de gestión eficiente. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 13(1).

- Mete, M. R. (2014). Valor actual neto y tasa de retorno: su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos de inversión. *Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, [Consulta: 26 enero 2020]. ISSN 2071-081X. 67-85.
- Meza Orozco, J. (2013). *Evaluación financiera de Proyectos*. Bogota : Ecoe Ediciones .
- MINISTERIO DEL TRABAJO. (14 de enero de 2020). *SUELDOS, SALARIOS MÍNIMOS SECTORIALES Y TARIFAS PARA EL SECTOR PRIVADO*. Obtenido de ACUERDO No. MDT-2019-395: [https://www.tfc.com.ec/uploads/noticia/adjunto/641/SUELDOS\\_\\_SALARIOS\\_M%C3%8DNIMOS\\_SECTORIALES\\_Y\\_TARIFAS\\_PARA\\_EL\\_SECTOR\\_PRIVADO.pdf](https://www.tfc.com.ec/uploads/noticia/adjunto/641/SUELDOS__SALARIOS_M%C3%8DNIMOS_SECTORIALES_Y_TARIFAS_PARA_EL_SECTOR_PRIVADO.pdf)
- Miranda López, R. F., & Santamaría Freire, E. J. (2019). Análisis de los factores que influyen en el incremento de la cartera vencida de la seguridad social y sus niveles de rentabilidad. *Eumed.net*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/01/factores-incremento-cartera.html>
- Montes de Oca, J. (20 de 07 de 2015). *Crédito*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>
- Moreno, M. C. (05 de octubre de 2019). Coworking, una tendencia para los nuevos negocios. *El Tlegrado*, págs. [Consulta: 18 octubre 2020]. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/coworking-nuevos-negocios>.
- MPCEIP. (2019). *Ministerio de Producción, comercio exterior, inversiones y pesca*. Obtenido de Reglamento a la Ley de Emprendimiento apunta a fomentar la innovación productiva: <https://www.produccion.gob.ec/reglamento-a-la-ley-de-emprendimiento-apunta-a-fomentar-la-innovacion-productiva/>  
<https://www.produccion.gob.ec/reglamento-a-la-ley-de-emprendimiento-apunta-a-fomentar-la-innovacion-productiva>
- MTSI. (2015). *MTSI*. Obtenido de 91% de ecuatorianos utiliza las redes sociales en su teléfono inteligente: [Consulta: 20 noviembre 2020]. <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/91-de-ecuatorianos-utiliza-las-redes-sociales-en-su-telefono-inteligente/>

- Muyolema Moyolema, L. M. (2019). *Análisis de riesgo crediticio en el área de crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Fernando Daquilema" Ltda. de la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, periodo 2019. (Tesis de Pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo)*. Obtenido de <http://dspace.epoch.edu.ec/handle/123456789/14005>
- Naciones Unidas. (2018). *Guía Informativa Sobre políticas de emprendimiento para personas migrantes y refugiadas*. Obtenido de UNCTAD: [https://unctad.org/es/system/files/official-document/diae2018d2\\_es.pdf](https://unctad.org/es/system/files/official-document/diae2018d2_es.pdf)
- Padilla Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. Recuperado el 2020, de Observatorio de la Economía Latinoamericana: [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=cr80DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Gesti%C3%B3n+financiera&ots=ir1rYHEm2c&sig=qSVZA-APeOYrk8TQdaBZOI\\_n0qw#v=onepage&q=Gesti%C3%B3n%20financiera&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=cr80DgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Gesti%C3%B3n+financiera&ots=ir1rYHEm2c&sig=qSVZA-APeOYrk8TQdaBZOI_n0qw#v=onepage&q=Gesti%C3%B3n%20financiera&f=false)
- Pareja, M. d. (Junio de 2016). Coworking como espacios de trabajo colaborativos . (Trabajo Fin de Grado) Universidad de Jaén , España: [Consulta: 14 noviembre 2020]. <http://tauja.ujaen.es/jspui/handle/10953.1/7220>.
- Pedrosa, S. J. (12 de 01 de 2016). *Morosidad*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/morosidad.html>
- Pérez Hernández, J. D. (2018). *Análisis y evaluación de la cartera de crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Fernando Daquilema de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, período 2015. (Tesis de Pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo)*. Obtenido de <http://dspace.epoch.edu.ec/handle/123456789/8960>
- Plasencia, S., & Rodríguez, T. (2016). Espacios Coworking. *Universidad de La Laguna*, 3.
- Rincon, M. (2008). Los entornos virtuales como herramientas de asesoría académica en la modalidad a distancia. *Revista virtual Universidad Católica del Norte*.
- Robles Román, C. L. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. Recuperado el 2020, de



[http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico\\_administrativo/Fundamentos\\_de\\_administracion\\_financiera.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Fundamentos_de_administracion_financiera.pdf)

Rondonmu. (20 de septiembre de 2017). *Adipiscor*. Obtenido de Puedo crear una Empresa vía Web en Ecuador siendo extranjera: [Consulta: 28 de diciembre 2020] <https://www.adipiscor.com/preguntas/puedo-crear-una-empresa-via-web-en-ecuador-sien/>

Ruiz, N. (2018). *Networking para dummies*. *Wiley Publishing, Inc*, 11-12.

Saca Lucero, J. J. (2018). Uso del VAN Y TIR como herramientas para determinar la viabilidad económica de un negocio de emprendimiento. (Examen Complexivo) Universidad Técnica de Machala, Machala: [Consulta: 24 enero 2020]. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/12692>.

Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill Interamericana 6ta Edición.

Superintendencia de Compañías. (06 de diciembre de 2018). Constitución de Compañías en Línea. Ecuador: [https://www.youtube.com/watch?v=UY\\_JMPFqqLw&feature=youtu.be](https://www.youtube.com/watch?v=UY_JMPFqqLw&feature=youtu.be).

Ucha, F. (21 de 10 de 2008). *Riesgo*. Recuperado el 2020, de Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/general/riesgo.php>

Ucha, F. (08 de 2009). *Cobranza*. Obtenido de Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/general/cobranza.php>

Vázquez, A. (2017). Hipótesis, Método & Diseño de Investigación. [Consulta: 16 enero 2020], <https://docplayer.es/68127198-Hipotesis-metodo-diseno-de-investigacion-hypothesis-method-research-design.html>.

Westreicher, G. (15 de 04 de 2020). *Cobranza*. Recuperado el 2020, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/cobranza.html>

Zamora Boza, C. S. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *ESPACIOS*, 2-12.



## ANEXOS

### ANEXO A: Información del número de empresas en Riobamba

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS  
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL

OFICIO DE RESPUESTA No.: 917012020OCEF002287

ASUNTO: Respuesta pedido de información  
TRÁMITE: 117012020606837  
CC: 1725061277

Señor  
Paredes Ayala Jonson Javier  
Quito.-

Conforme a las atribuciones delegadas en calidad de Subdirectora General de Desarrollo Organizacional por parte de la Directora General del Servicio de Rentas Internas, mediante Resolución No. NAC-DGERCGC16-00000383 del 08 de septiembre de 2016, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 838 del 12 del mismo mes y año, y su reforma mediante Resolución No. NAC-DGERCGC19-00000054, vigente desde el 10 de diciembre de 2019 y publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 100 de 13 de diciembre de 2019, y; en referencia al trámite 117012020606837, con fecha de ingreso 13 de noviembre de 2020, en el que se solicita el "total de empresas del cantón Riobamba del 2019 clasificado como micro, pequeñas, medianas y grandes". Al respecto, me permito comunicar que:

- El artículo 99 del Código Tributario establece: "Carácter de la información tributaria.- Las declaraciones e informaciones de los contribuyentes, responsables o terceros, relacionadas con las obligaciones tributarias, serán utilizadas para los fines propios de la administración tributaria";
- El artículo 6 de la Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública indica que: "Información Confidencial.- Se considera información confidencial aquella información pública personal, que no está sujeta al principio de publicidad y comprende aquella derivada de sus derechos personalísimos y fundamentales (...)".
- El artículo 17 de la Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública indica que: "Información Reservada.- No procede el derecho a acceder a la información pública, exclusivamente en los siguientes casos: a) Los documentos calificados de manera motivada como reservados por el Consejo de Seguridad Nacional (...); b) Las informaciones expresamente establecidas como reservadas en leyes vigentes."
- El artículo 101 de la Ley de Régimen Tributario Interno, señala que: "Las declaraciones e informaciones de los contribuyentes, responsables o terceros, relacionadas con las obligaciones tributarias, (...) son de carácter reservado y serán utilizadas para los fines propios de la administración tributaria".

Fundamentado en la normativa expuesta, de acuerdo a la información que al momento se tiene disponible en el Servicio de Rentas Internas y considerando las declaraciones del impuesto a la renta de sociedades (formulario 101), se detalla a continuación el total de empresas del cantón Riobamba para el año 2019.

**Tabla 1. Total de empresas del cantón Riobamba según tamaño – Año 2019**

Tamaño de empresa	Número de empresas
Grande	15
Mediana	56
Pequeña	97
Micro	1.013
Sin ingresos (registradas en el RUC)	1.239
<b>Total</b>	<b>2.420</b>

Nota: (1) Definición de tamaño según el Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Se recuerda que los datos entregados sólo podrán ser utilizados para los fines establecidos en su pedido original. Además, es importante considerar que los datos reportados se encuentran registrados en las bases de datos del

v.sri.gob.ec 1 de 2

Lenín  
Toda una Vida

EL GOBIERNO DE TODOS

Servicio de Rentas Internas a la fecha de generación del archivo, y están sujetos a revisión y verificación de acuerdo a las facultades de la Administración Tributaria.

Adicionalmente, se le informa que la institución publica en su página web, <http://www.sri.gob.ec>, sección Guía Básica Tributaria, información correspondiente a los contribuyentes a nivel de provincia y actividad económica; así como los indicadores económico-tributarios e investigaciones y estudios realizados en el Departamento de Estudios Fiscales; lo cual puede ser de su utilidad para este pedido y para futuros requerimientos.

Los links de acceso son los siguientes:

**Catastro de contribuyentes del Registro Único de Contribuyentes**

<https://www.sri.gob.ec/web/guest/catastros>

**Estadísticas de recaudación**

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/estadisticas-generales-de-recaudacion>

**Estadísticas Multidimensionales (cubo boletín del investigador):**

<https://srienlinea.sri.gob.ec/spiku-ui/>

**Grupos económicos**

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/grupos-economicos1>

<https://www.sri.gob.ec/web/guest/visores-tributarios>

**Estudios e indicadores (Estudios Fiscales):**

<https://cef.sri.gob.ec/mod/page/view.php?id=10535>

Con sentimientos de distinguida consideración.



Firmado electrónicamente por  
MARIA CAROLINA  
MERINO DARQUEA

Ing. María Carolina Merino Darquea

SUBDIRECTORA GENERAL DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL  
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

**SRI** SERVICIO DE RENTAS INTERNAS  
SECRETARÍA GENERAL

Este documento es fiel copia del original electrónico que reposa en los archivos de la institución y que fue suscrito electrónicamente en la fecha..... 16 DIC 2020

Lo Certifico,

Dra. Alba Molina P.  
SECRETARÍA GENERAL  
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

17 DIC 2020

## **ANEXO B: Encuesta**

Por favor de la manera más comedida llenar el siguiente formulario de la manera más sincera posible, escogiendo el que mayor se apegue a su criterio.

### **Datos Informativos:**

Género: M\_\_\_ F\_\_\_

Edad: 18-28 \_\_\_ 29-39 \_\_\_ 40-50 \_\_\_ 60-más \_\_\_

**1 ¿Posee actualmente un lugar o espacio específico para la realización de sus actividades profesionales?**

SI \_\_\_ NO \_\_\_

**3 ¿En qué lugar son realizadas sus actividades profesionales?**

Oficina \_\_\_ Oficina Compartida \_\_\_ Casa \_\_\_ Cyber \_\_\_ Otro Lugar \_\_\_

**4 ¿Con que frecuencia utiliza este espacio para la realización de actividades profesionales?**

Diariamente \_\_\_ Semanalmente \_\_\_ Mensualmente \_\_\_ Trimestralmente \_\_\_  
Semestralmente \_\_\_ Anualmente \_\_\_

**5 ¿Considera necesario la realización de sus actividades en lugar específico?**

SI \_\_\_ NO \_\_\_

**6 ¿Cuál considera usted que son los beneficios de trabajar en un lugar fijo?**

Mayor Privacidad \_\_\_ Uso de sus propias Herramientas \_\_\_  
Mayor Profesionalismo \_\_\_ Otro \_\_\_\_\_

**7 ¿Conoce sobre la práctica laboral a través del uso de espacios coworking?**

SI \_\_\_ NO \_\_\_

**8 ¿Le gustaría trabajar en una empresa con un ambiente coworking el cual le permita reducir sus gastos de infraestructura, ahorrar costos administrativos y compartir recursos?**

SI \_\_\_ NO \_\_\_

**9 ¿Estaría dispuesto a alquilar una oficina de trabajo en este centro coworking para el desarrollo de su actividad profesional?**

SI \_\_\_\_

NO \_\_\_\_

**10 ¿Cuál considera que sería la ubicación de preferencia para este centro de coworking en la ciudad de Riobamba?**

Norte \_\_\_\_

Centro \_\_\_\_

Sur \_\_\_\_

Indistinto \_\_\_\_

**11 ¿Qué tipo de planes de su preferencia para la utilización de este espacio?**

Por horas \_\_\_\_

Por Día \_\_\_\_

Por Semana \_\_\_\_

Por Mes \_\_\_\_

**12 ¿De elegir el contratar este tipo de espacios a que plan se acogería?**

8 horas por \$15 \_\_\_\_

40 horas por \$50 \_\_\_\_

80 horas por \$ 90 \_\_\_\_

Mes por \$180 \_\_\_\_

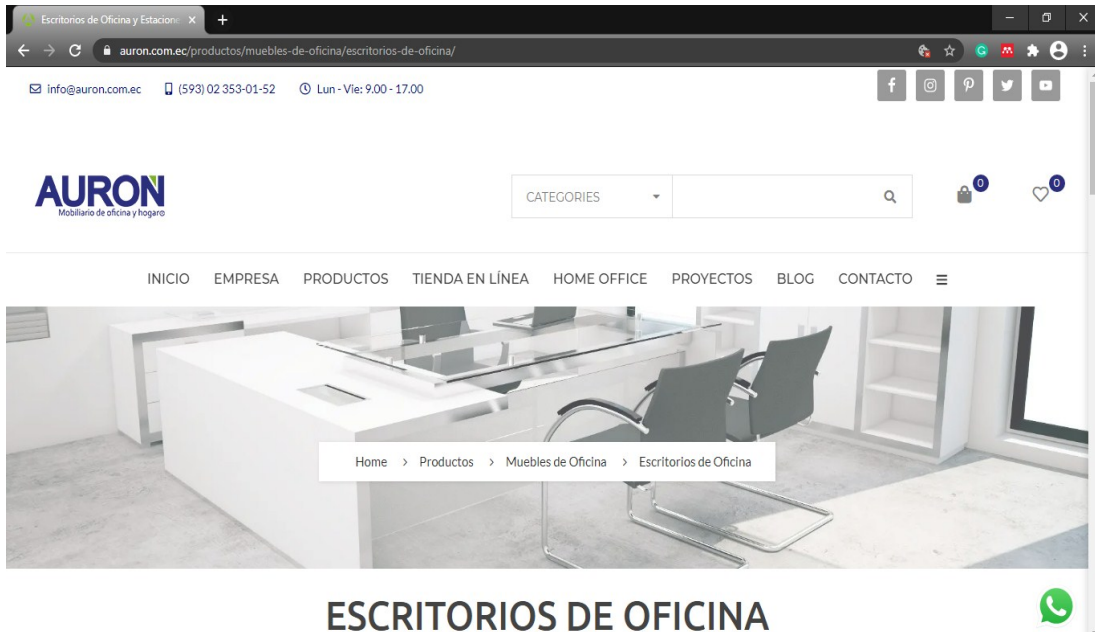
**13 ¿Cuál sería su forma de pago de preferencia?**

Efectivo \_\_\_\_

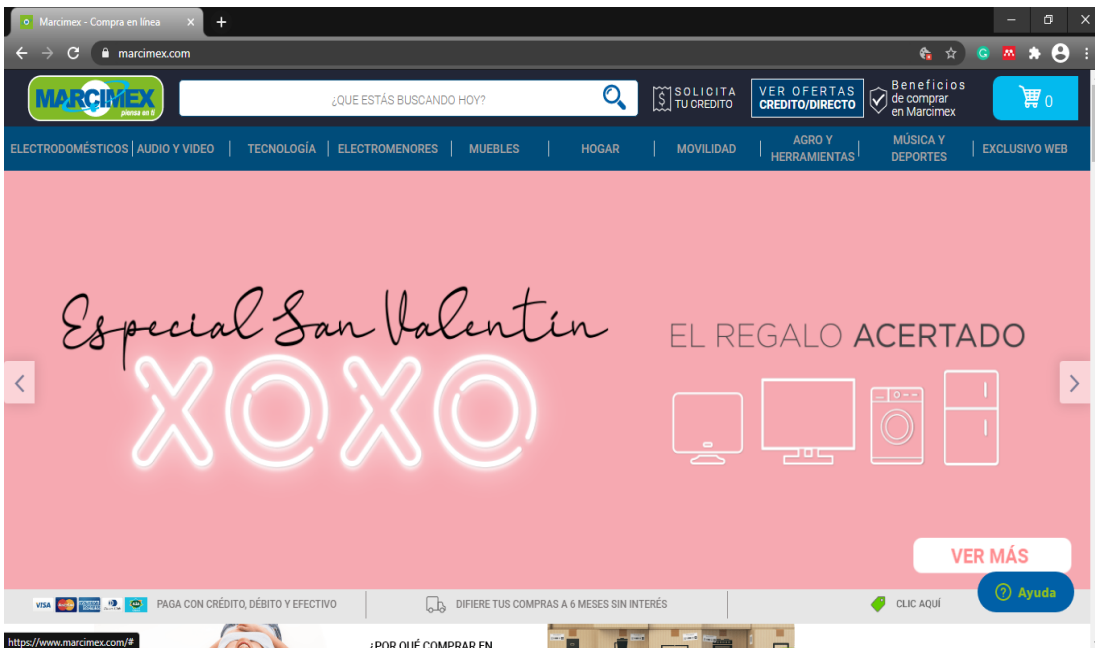
Tarjera de Débito o Crédito \_\_\_\_

Transferencia Bancaria \_\_\_\_

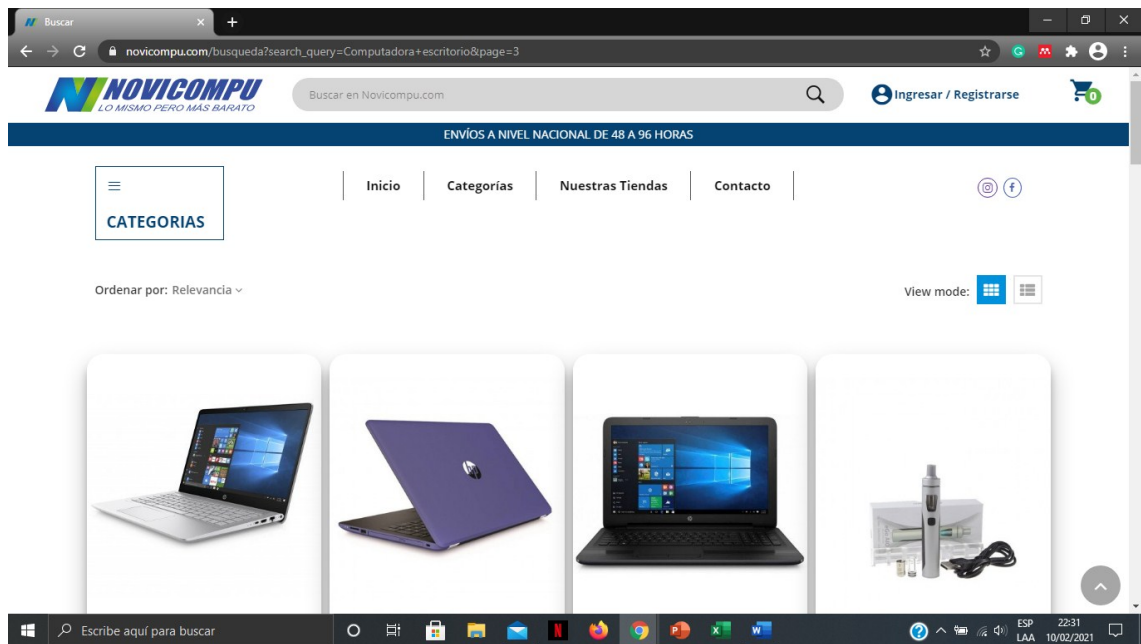
## ANEXO C: Proveedor mueble de oficina



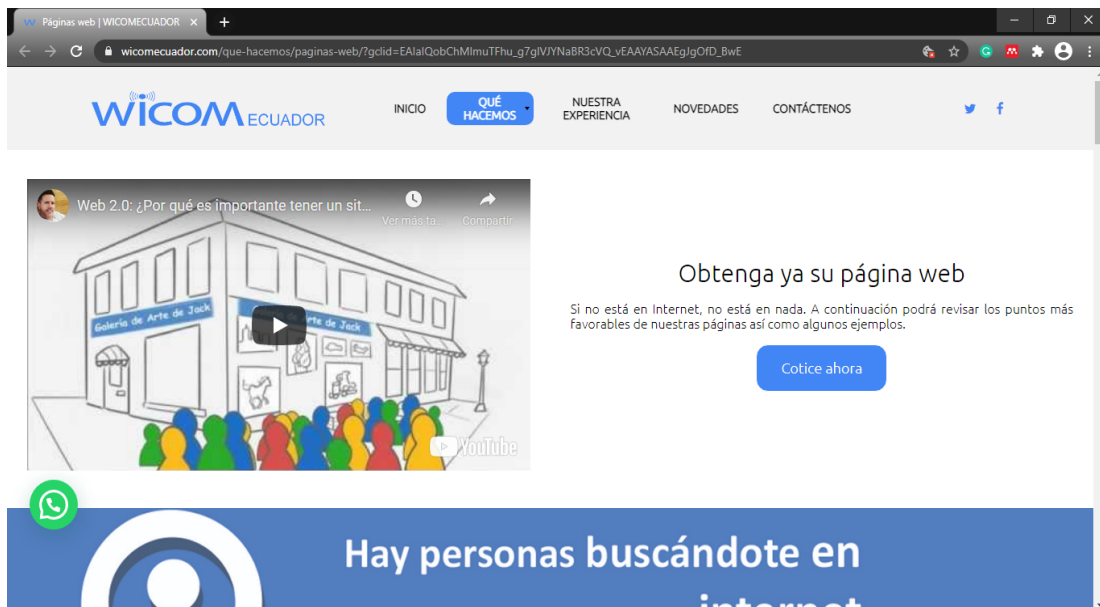
## ANEXO D: Equipo de oficina



## ANEXO E: Proveedor equipo de computo



## ANEXO F: Proveedor de diseño y pagina Web



## ANEXO G: Detalle de Crédito



### Detalle Simulación de Crédito

<b>Tipo</b>	PYME		
<b>Destino</b>	Activo Fijo	<b>Tasa Nominal(%)</b>	9.76
<b>Sector Económico</b>	N/A	<b>Tasa Efectiva(%)</b>	10.21
<b>Facilidad</b>	Pequeña y Mediana	<b>Monto(USD)</b>	20,000.00
<b>Tipo Amortización</b>	Empresa	<b>Plazo(Años)</b>	5
<b>Forma de Pago</b>	Cuota Fija Mensual	<b>Fecha Simulación</b>	2021-02-02

**Recuerda:** Esta información es una simulación de crédito que permite familiarizarse con nuestro sistema. No tiene validez como documento legal o como solicitud de crédito.

Periodo	Saldo		Interés	Cuota
0	20000.00			
1	19740.08	259.92	162.67	422.58
2	19478.05	262.03	160.55	422.58
3	19213.89	264.16	158.42	422.58
4	18947.58	266.31	156.27	422.58
5	18679.11	268.48	154.11	422.58
6	18408.45	270.66	151.92	422.58
7	18135.59	272.86	149.72	422.58
8	17860.51	275.08	147.50	422.58
9	17583.19	277.32	145.27	422.58
10	17303.61	279.57	143.01	422.58
11	17021.77	281.85	140.74	422.58
12	16737.63	284.14	138.44	422.58
13	16451.18	286.45	136.13	422.58
14	16162.40	288.78	133.80	422.58
15	15871.27	291.13	131.45	422.58
16	15577.77	293.50	129.09	422.58
17	15281.89	295.88	126.70	422.58
18	14983.60	298.29	124.29	422.58
19	14682.88	300.72	121.87	422.58
20	14379.72	303.16	119.42	422.58
21	14074.09	305.63	116.96	422.58
22	13765.98	308.11	114.47	422.58
23	13455.36	310.62	111.96	422.58
24	13142.21	313.15	109.44	422.58
25	12826.52	315.69	106.89	422.58
26	12508.26	318.26	104.32	422.58



**Recuerda:** Esta información es una simulación de crédito que permite familiarizarse con nuestro sistema.  
No tiene validez como documento legal o como solicitud de crédito.

<b>Periodo</b>	<b>Saldo</b>		<b>Interés</b>	<b>Cuota</b>
27	12187.41	320.85	101.73	422.58
28	11863.95	323.46	99.12	422.58
29	11537.86	326.09	96.49	422.58
30	11209.12	328.74	93.84	422.58
31	10877.71	331.42	91.17	422.58
32	10543.59	334.11	88.47	422.58
33	10206.77	336.83	85.75	422.58
34	9867.20	339.57	83.02	422.58
35	9524.87	342.33	80.25	422.58
36	9179.75	345.11	77.47	422.58
37	8831.83	347.92	74.66	422.58
38	8481.08	350.75	71.83	422.58
39	8127.48	353.60	68.98	422.58
40	7771.00	356.48	66.10	422.58
41	7411.62	359.38	63.20	422.58
42	7049.32	362.30	60.28	422.58
43	6684.07	365.25	57.33	422.58
44	6315.85	368.22	54.36	422.58
45	5944.64	371.21	51.37	422.58
46	5570.40	374.23	48.35	422.58
47	5193.13	377.28	45.31	422.58
48	4812.78	380.35	42.24	422.58
49	4429.34	383.44	39.14	422.58
50	4042.79	386.56	36.03	422.58
51	3653.08	389.70	32.88	422.58
52	3260.21	392.87	29.71	422.58
53	2864.15	396.07	26.52	422.58
54	2464.86	399.29	23.30	422.58
55	2062.32	402.54	20.05	422.58
56	1656.51	405.81	16.77	422.58
57	1247.40	409.11	13.47	422.58
58	834.97	412.44	10.15	422.58
59	419.17	415.79	6.79	422.58
60	0.00	419.17	3.41	422.58

ANEXO H: Planos Uwork







**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y  
DOCUMENTAL**

**REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA**

**Fecha de entrega:** 18 / 02 / 2022

<b>INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)</b>
<b>Nombres – Apellidos:</b> Jonson Javier Paredes Ayala
<b>INFORMACIÓN INSTITUCIONAL</b>
<b>Facultad:</b> Administración de Empresas
<b>Carrera:</b> Administración de Empresas
<b>Título a optar:</b> Ingeniero de Empresas
<b>f. Analista de Biblioteca responsable:</b> Rafael Inty Salto Hidalgo 0288-DBRA-UTP-2022

