



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TEMA:

**Propuesta para la creación e implementación de un espacio de
coworking en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil**

AUTORES:

**Alarcón Carreño, Jan Carlos
Orrala Lucero, Cynthia Isabel**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

TUTORA:

**Knezevich Pilay, Teresa Susana, Ing.
Guayaquil, Ecuador**

19 de Febrero del 2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Alarcón Carreño, Jan Carlos y Orrala Lucero, Cynthia Isabel**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

TUTORA

f. _____

Knezevich Pilay, Teresa Susana, Ing.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Knezevich Pilay, Teresa Susana, Ing.

Guayaquil, a los 19 del mes de Febrero del año 2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Alarcón Carreño, Jan Carlos y Orrala Lucero, Cynthia Isabel**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Propuesta para la creación e implementación de un espacio de *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 19 del mes de Febrero del año 2018

LOS AUTORES

f. _____
Alarcón Carreño, Jan Carlos

f. _____
Orrala Lucero, Cynthia Isabel



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Alarcón Carreño, Jan Carlos y Orrala Lucero, Cynthia Isabel**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Propuesta para la creación e implementación de un espacio de *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 19 del mes de Febrero del año 2018

LOS AUTORES

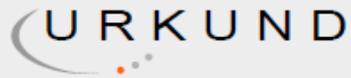
f. _____

Alarcón Carreño, Jan Carlos

f. _____

Orrala Lucero, Cynthia Isabel

REPORTE URKUND



Urkund Analysis Result

Analysed Document: Tesis FINAL ORRALA ALARCON.docx (D35658660)
Submitted: 2/16/2018 1:11:00 AM
Submitted By: teresa.knezevich@gmail.com
Significance: 2 %

Sources included in the report:

TesisFinal Alison Escobar.docx (D32392277)
TESIS PYMEPACK-OSWALDO CISNEROS.docx (D11288776)
APOLINARIO-CHAVEZ prof Valdiviezo Patricia. - copia.doc (D21498189)
DANNI LUO.docx (D11314394)

Instances where selected sources appear:

20

AGRADECIMIENTO

Lo poco que he logrado hasta ahora ha sido con la ayuda de Dios, por haber sido mi guía y fiel compañero en mi vida universitaria, por haberme dado salud y la sabiduría necesaria para cumplir con este logro.

No tengo palabras para agradecer a mis padres, Manuel Alarcón y Ginna Carreño, por todo el esfuerzo y sacrificio diario que entregaron en mi beneficio, gracias por cada uno de los consejos, por el amor y la confianza que me han dado para lograr cada una de mis metas, no cabe duda de que la mejor herencia que un padre puede dar en vida a su hijo es la educación.

Mis padres, mi hermana Viviana Alarcón y mi sobrino Johan han sido pilares fundamentales en esta etapa de mi vida, por ellos y para ellos es este logro, además quiero agradecer a cada uno de mis compañeros, amigos y en especial a mi enamorada por todo el apoyo incondicional, ayuda, motivación, paciencia y por todas las alegrías vividas.

Agradezco también a mi tutora, la Ingeniera Teresa Knezevich por el tiempo, los consejos, la predisposición de ayudarnos y por ser nuestra guía durante todo el proceso.

Finalmente quiero agradecer a mi amiga y compañera de tesis Cynthia Orrala por toda la paciencia, por el sacrificio, por la entrega y esfuerzo que le dedicó a la realización de este proyecto.

Jan Carlos Alarcón Carreño

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios porque me ha guiado y fortalecido a lo largo de mi vida. Me ha enseñado lo importante y veraz que es confiar y descansar en él y en sus promesas.

A mis padres, Sonia Lucero y Mario Orrala, por el esfuerzo, sacrificio y entrega que han dado por el bienestar de nuestra familia y para que pueda tener una buena educación y desarrollarme en diferentes áreas. Por sus principios y valores inculcados así como el amor a Dios, la perseverancia y los consejos dados a lo largo de mi vida.

A mi hermano, Mario Orrala, por su constante aliento y apoyo para que logre cada una de mis metas marcadas.

A mi familia materna y paterna que, aunque en su mayoría están lejos siempre están apoyándome y orando por mí.

A mis amigos porque compartieron conmigo los buenos y malos momentos, me acompañaron en cada etapa de mi vida y me apoyaron en cada una de ellas.

A mis profesores quienes aportaron los conocimientos necesarios para poder desenvolverme en el mundo laboral, así como sus consejos y experiencias.

A mi tutora, Ingeniera Teresa Knezevich, por ser la guía y apoyo durante la elaboración del presente trabajo, por su dedicación, predisposición y consejos durante todas las reuniones, esas memorias siempre estarán en mí

A mi compañero de tesis y amigo, Jan Carlos Alarcón, por su dedicación y compromiso con la elaboración del presente trabajo de titulación. Por ser un apoyo en todo momento.

Cynthia Orrala

DEDICATORIA

Este logro se lo dedico principalmente a mi Dios, a mis padres, mi hermana y a mi sobrino por ser mis pilares fundamentales, por inspirarme a través de su ejemplo de superación y sacrificio, y por haberme formado en la persona que soy.

Se lo dedico también a mi amiga y enamorada Thamara Velasco por su apoyo incondicional, por su compañía y por estar conmigo en los momentos difíciles, y también a mis amigos por todos los momentos alegres que compartimos y por todas las anécdotas generadas que quedaran grabadas en mi para siempre.

Jan Carlos Alarcón Carreño

DEDICATORIA

Este logro se lo dedico a Dios por permitirme llegar hasta este punto de mi vida y guiarme en cada uno de las decisiones que tomo.

A mi familia por estar junto a mí en todos los momentos y etapas por las que he atravesado siendo ese motor para seguir adelante en la culminación de todas mis metas propuestas

A mis amigos y todas las personas que me apoyaron moralmente o con sus conocimientos en la elaboración del presente trabajo de titulación.

A mi tutora y compañero de tesis porque el presente trabajo de titulación es el resultado de las reuniones semanales, el trabajo en equipo y el compromiso aportado por cada uno de nosotros.

Cynthia Orrala Lucero



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Teresa Knezevich Pilay

DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Ec. David Coello Cazar

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Eddy Piguave Bohorquez

OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE

CALIFICACIÓN

f. _____

Ing. Teresa Knezevich Pilay

TUTORA

f. _____

Ing. Teresa Knezevich Pilay

DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Ec. David Coello Cazar

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

Índice	
Capítulo I: Generalidades de la Investigación	4
Antecedentes	4
Planteamiento del problema	5
Justificación	6
Social	6
Académica	7
Económica	7
Delimitación.....	7
Contexto.....	7
Objetivos de la investigación	8
Objetivo General.....	8
Objetivos Específicos	8
Capítulo II: Bases teóricas y normativas	9
Marco Conceptual	9
Marco Referencial.....	14
Marco Legal	17
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	18
Marco Metodológico.....	20
Capítulo III: Estudio Técnico	24
Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto	25
Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos	27
Identificación y descripción del proceso	27
Determinación de la organización humana que se requiere para la correcta operación del proyecto.	30
Funciones según el cargo dentro de la estructura organizacional.....	30
Plan ofertado	32
Capítulo IV: Estudio de Mercado.....	33
Objetivos del estudio de mercado.....	33
Objetivo general.....	33
Objetivos específicos	33
Oferta	33
Análisis de la competencia en el mercado	33

Competidores.....	34
Análisis de los competidores	34
Demanda.....	36
Perfil del usuario de <i>coworking</i>	37
Necesidad del cliente	37
Problemas del cliente.....	38
Determinación de la muestra.....	38
Población	38
Tamaño de la Muestra.....	38
Encuestas	39
Resultados de las encuestas	39
Análisis de los resultados de la investigación primaria	44
Capítulo V: Propuesta	49
Logo.....	50
Misión.....	50
Visión.....	51
Objetivo	51
Valores.....	51
Permisos necesarios para el funcionamiento:	51
Análisis Situacional.....	53
Análisis externo (PESTLE)	53
Análisis Porter.....	57
Análisis FODA	59
Análisis Interno: fortalezas y debilidades.....	61
Análisis Externo: oportunidades y amenazas	61
Las 4 p: plaza, promoción, precio y producto.....	62
Producto.....	62
Precio	62
Plaza.....	63
Promoción.....	63
Estrategias.....	63
Diferenciación:.....	63
Socios estratégicos	65

Cronograma	66
Capítulo VI: Estudio Financiero.....	69
Inversión Inicial	69
Financiamiento.....	71
Balance Inicial	72
Rol de pagos.....	74
Depreciación y Amortización.....	76
Ingresos por ventas.....	78
Costos de venta	79
Gastos Operativos	80
Estado de resultado	81
Flujo de caja.....	81
Indicadores Financieros	82
Balance General	82
CONCLUSIONES	83
RECOMENDACIONES	85
REFERENCIAS.....	86
Anexos	91

Índice de tablas

Tabla 1. Matriz Metodológica	20
Tabla 2. Inversión Inicial.....	27
Tabla 3. Plan Ofertado	32
Tabla 4. Nuevo Plan Ofertado	65
Tabla 5. Cronograma de Eventos a realizar	67
Tabla 6. Inversión Inicial.....	69
Tabla 7: Balance Inicial	72
Tabla 8. Rol de Pagos año 1	74
Tabla 9. Rol de Pagos año 2.....	75
Tabla 10. Proyección del Rol de pagos 5 años.....	75
Tabla 11. Depreciación	76
Tabla 12. Proyección de la Depreciación.....	76
Tabla 13. Amortización.....	77
Tabla 14. Amortización proyectada a 5 años	77
Tabla 15. Ingresos por Ventas proyectadas a 5 años.....	78
Tabla 16. Detalle del Costo de venta	79
Tabla 17. Proyección del Costo de venta	79
Tabla 18 Gastos Operativos proyectados a 5 años.....	80
Tabla 19. Estado de Resultado	81

Tabla 20. Flujo de Caja	81
Tabla 21. TIR y VAN	82
Tabla 22. Balance General proyectado a 5 años	82

Índice de Figuras

<i>Figura 1.</i> Componentes del Estudio Técnico	24
<i>Figura 2.</i> Diagrama de Flujo de Procesos	28
<i>Figura 3.</i> Organigrama del centro de Coworking	30
<i>Figura 4.</i> Edad de los encuestados.....	39
<i>Figura 5.</i> Facultad a la que pertenecen los encuestados	40
<i>Figura 6.</i> Interés en emprender o negocio en marcha	40
<i>Figura 7.</i> Lugar estable para realizar actividades profesionales.	41
<i>Figura 8.</i> Forma de trabajar de los encuestados.....	41
<i>Figura 9.</i> Principales inconvenientes al momento de emprender un negocio	42
<i>Figura 10.</i> Conocimiento acerca del Coworking	42
<i>Figura 11.</i> Necesidad de un espacio de coworking en la UCSG	43
<i>Figura 12.</i> Precio dispuesto a pagar por una membresía mensual	43
<i>Figura 13.</i> Disposición para alquilar un espacio de coworking en la UCSG.....	44
<i>Figura 14.</i> Logo del Coworking.....	50
<i>Figura 15.</i> Fuerzas competitivas de Porter.....	57

RESUMEN

El nivel de emprendimientos en el país se encuentra en constante crecimiento, en gran parte esto se debe a los programas financieros desarrollados en los últimos años así como el cambio de la matriz productiva, la cual busca impulsar la producción nacional. De la misma manera los espacios de *coworking* se han incrementado en los últimos años llegando a convertirse en incubadoras de ideas y aceleradoras de negocios. Los espacios de *coworking* cuentan con todos los beneficios que una oficina ofrece; adicionalmente buscan crear comunidad entre sus usuarios. Es decir, es un lugar donde emprendedores o profesionales se pueden reunir para intercambiar sus conocimientos mientras desarrollan sus emprendimientos o trabajan como independientes. El presente trabajo de titulación busca analizar todos los factores involucrados en la creación e implementación de un espacio de *coworking* dentro de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Se ha propuesto desarrollarlo en la Federación de Estudiante y funcionará mediante membresías mensuales. Para la elaboración del presente trabajo se realizaron estudios técnicos, de mercado y financiero, los mismos que sirvieron como base para el diseño, estructura del *coworking* así como estimación de la inversión inicial y rentabilidad generada. Adicionalmente se obtuvo información primaria a través de encuestas realizadas a los estudiantes de la universidad para determinar su familiaridad con este término y si cuenta con un negocio o tiene ganas de emprender. Otra fuente de información primaria fueron las entrevistas realizadas a fundadores de *coworking*, docentes de la universidad y la vicerrectora de vinculación.

Palabras Claves: Innovación, Emprendimiento, Economía Colaborativa, *Coworking*, Incubadora de Ideas, *Networking*.

(ABSTRACT)

The level of entrepreneurship in the country is constantly growing, largely due to the financial programs developed in recent years as well as the change in the production matrix, which seeks to boost national production. In the same way, coworking spaces have increased in recent years, becoming incubators and corporate accelerators. Coworking spaces have all the benefits that an office offers; additionally they seek to create community among their users. That is to say, it is a place where entrepreneurs or professionals can meet to exchange their knowledge while they develop their businesses or work as independents. This project seeks to analyze all the factors involved in the creation and implementation of a coworking space within the Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. It has been proposed to develop it in the student federation and will work through monthly memberships. Memberships will include hours to use the infrastructure as well as fruits, water or coffee. For the elaboration of this project was necessary to carried out technical, market and financial studies, which served as the basis for the design, structure of the coworking space as well as estimation of the initial investment and generated profitability. Additionally, primary information was obtained through surveys conducted with the students of the university to determine their familiarity with this term and if they have a business or are willing to undertake it. Another source of primary information was the interviews with coworking founders, university professors and the rector of liaison.

Keywords: Innovation, Entrepreneurship, Sharing economy, Coworking, Incubators, Networking

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo elaborar una propuesta para la creación e implementación de un espacio de *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la cual ayudará a impulsar el espíritu emprendedor de los estudiantes de la universidad y al mismo tiempo actuará como plataforma para que los estudiantes puedan desarrollar sus emprendimientos o contar con un espacio para ejercer como profesional independiente, trabajando conjuntamente con los docentes y estudiantes de las diferentes carreras de la universidad.

En el Capítulo I, se analizó el origen del término *coworking*, su esencia y como este término ha ido evolucionando hasta convertirse en un nuevo modelo de trabajo. Adicionalmente se plantea las generalidades de la presente investigación como el planteamiento del problema, justificación desde diferentes perspectivas, delimitación y contexto en el que se encuentra la investigación así como los objetivos generales y específicos del mismo.

En el Capítulo II, se detalla la matriz metodológica, las bases teóricas y normativas necesarias para el desarrollo de la investigación así como un análisis del *coworking* en Ecuador, la facilidad para hacer negocios y programas con los que cuentan los empresarios en sus etapas iniciales.

Dentro del Capítulo III, se plantearon los aspectos técnicos necesarios para la implementación y operatividad de un espacio de *coworking*. Entre ellos se encuentra el espacio óptimo, los procesos involucrados, el personal necesario así como los insumos que se utilizaran en el espacio de *coworking*.

El Capítulo IV, recoge el estudio de mercado realizado para la implementación del espacio de *coworking* dentro de la UCSG. Se tomó como muestra los estudiantes de la universidad y la opinión de expertos en el ámbito de emprendimiento, vinculación y espacios de *coworking*. A su vez se analiza la oferta y demanda con la que cuentan estos espacios en Ecuador.

Debido a que la presente investigación busca implementar un espacio de *coworking* dentro de la UCSG se elaboró una propuesta, la cual es abordada en el Capítulo V. En este capítulo se plantea el diseño de la misión, visión, código de ética del espacio de *coworking* así como los análisis necesarios para evaluar el entorno interno y externo que rodea a los espacios de trabajo compartido.

El Capítulo VI, se elaboró el análisis financiero donde basados en la inversión inicial, estados financieros e indicadores financieros se determinó si es factible o no la implementación de un espacio de *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Capítulo I: Generalidades de la Investigación

Antecedentes

Según el diccionario de Cambridge el prefijo *co* significa con o juntos mientras que la traducción de *working* al español es trabajo (Cambridge, 2017). Es por esto que al momento de definir el término inglés *coworking* es muy común encontrar palabras como: Cotrabajo, trabajo cooperativo o espacios compartidos. Tal como lo indica Bueno (2016) Consiste en espacios de trabajo compartidos donde los participantes van a encontrar compañeros profesionales de las diferentes disciplinas gestándose la oportunidad de desarrollar proyectos en conjunto para compartir ideas, experiencias, recibir retroalimentación o convertirse en potenciales inversores. También contarán con un gestor o guía el cual proporcionará las herramientas académicas y tecnológicas necesarias para poner en práctica la empresa, así como una red de contactos.

Según varios autores consultados el origen del *coworking* ha pasado por un proceso de transformación a lo largo de la historia. Las bases morales en las que se fundamenta este término tienen orígenes antiguos, relacionados con hechos explicados en la Biblia donde se lo describe como la colaboración entre Jesús y sus discípulos (Pérez, 2014).

Tal como lo añadieron Cagnol, Carsten Foertsch y Rémy (2013) fue desde 1995 que se daría origen a lo que ahora se conoce como uno de los primeros modelos del *coworking C-base*, esto tuvo lugar en Berlín y consistía en espacios o laboratorios donde profesionales o interesados por la ciencia, tecnología o lo digital se unían para trabajar de manera cooperativa en proyectos.

Siendo 1999 el año donde el término *Coworking* fue desarrollado por el escritor y diseñador de videojuegos Bernie Dekoven, quien lo definió como “*working together as equals*” cuyo significado es trabajando juntos como iguales. No fue hasta el 2005 cuando Brad Neurberg dio origen al primer espacio *coworking* en San Francisco, el mismo que inicialmente contaba con un espacio compartido de cinco a ocho escritorios (Entrepreneur, 2016).

A partir de la inauguración del primer espacio *coworking* o cooperativo este nuevo esquema de trabajo se fue expandiendo a largo de Europa, Estados Unidos y países como

Alemania, Inglaterra y Austria. En Latinoamérica los espacios *coworking* han alcanzado bastante popularidad especialmente en países como Brasil, Argentina, Colombia. Etc. Según datos de la segunda encuesta mundial de *coworking* realizada por Deskmag (2012) América del sur es el continente con el crecimiento más rápido.

La gran aceptación de estos espacios se debe a que reemplazan los inusuales lugares de trabajo de profesionales que recién están empezando, dándoles la oportunidad de cambiar sus casas o las cafeterías rodeadas de distracción por espacios de trabajo donde van a estar involucrados con otros profesionales que pueden aportar a su proyecto ampliando su red de contactos, es decir, espacios cuyo objetivo es el de compartir, comunicar, vivir, crear, ayudar y unir personas de diferentes edades, pensamientos, criterios y especializaciones que tienen un mismo sentir, que es el de progresar y hacer crecer sus emprendimientos o carreras profesionales.

Planteamiento del problema

Ecuador es considerado como uno de los países con el mayor número de emprendimientos. Según datos de Global Entrepreneurship Monitor (2016) el índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) para Ecuador alcanzó 31,8% llegando a ser considerado como el porcentaje más alto de la región y el segundo entre los 66 países participantes, siendo la edad promedio del emprendedor entre 25-44 años. Este porcentaje a pesar de ser alto no necesariamente indica que está aportando al crecimiento económico del país, debido a que la mayoría de estos emprendimientos no generan un considerable número de plazas de trabajo y a su vez el porcentaje de fracaso es significativo. Esto se debe a que no cuentan con una visión clara empresarial, ni con las herramientas necesarias para sostener su empresa a lo largo del tiempo o los recursos materiales y financieros.

Las universidades y los centros educativos son comunidades, semilleros de conocimientos para los nuevos profesionales, donde se les brindan todas las herramientas necesarias para que sean capaces de enfrentarse al mundo laboral, pero sobre todo despertar el sentido empresarial. Es el lugar ideal donde millones de ideas de negocios pueden surgir, proyectos con potencial de generar impacto en la economía del país. Para desarrollar estas ideas necesitan los conocimientos adquiridos en su carrera como destrezas adicionales logrando así la creación de negocios sustentables.

La mayoría de los centros educativos como las universidades no cuentan con un lugar en el que los estudiantes puedan desarrollar sus emprendimientos, lo que los lleva a tratar de empezar un negocio encontrándose con obstáculos como conseguir el capital necesario para alquilar y adecuar una oficina, que en algunas ocasiones suele ser alto o requieren un sin número de requisitos que un joven emprendedor no puede costear, también la falta de contactos (red proveedores) es otro obstáculo para que jóvenes emprendedores tengan un lugar de trabajo para hacer realidad sus ideas.

Por tal motivo la Federación de Estudiantes de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil realizó en el año 2017 un evento llamado “Mercatólica” que tenía como objetivo el impulsar los emprendimientos de los estudiantes de la universidad, dándoles la oportunidad de dar a conocer los productos y servicios que ofertaban bajo el modelo de mercadito o feria. En este evento participaron estudiantes de toda la carrera y fueron seleccionados aproximadamente 30 proyectos de 162. Eventos como estos muestran la necesidad que existe en la universidad de espacios donde los estudiantes puedan desarrollar y dar a conocer sus innovadoras ideas.

Justificación

Social

Este trabajo de titulación se ajusta a la cuarta línea de investigación formativa de la carrera que se enfoca en el análisis del macroentorno y microentorno socioeconómico y legal que rodea al empresario en el Ecuador. Además, este trabajo también se alinea con el quinto objetivo, eje dos del Plan Nacional de Desarrollo, el mismo que busca el crecimiento económico a través de la productividad y competitividad. Este objetivo plantea incentivos para nuevos emprendimientos, posicionamiento de varios sectores, así como la vinculación del sector académico y educativo. (Plan Nacional de Desarrollo, 2017)

Esta investigación se ajusta a este objetivo ya que a través del *coworking* se podrá incrementar el empleo en el Ecuador y la oportunidad a desarrollar proyectos innovadores con capacidad de ser exportados, abriendo puertas en el mercado internacional.

Académica

La creación de un espacio *coworking* dentro de la universidad aportaría de manera positiva en el estudiante, ya que le proporcionaría la oportunidad para desarrollar su emprendimiento de una manera viable, le brindaría la oportunidad de hacer equipo o grupo de trabajo con personas que tienen un mayor conocimiento en temas en los que presenta alguna debilidad, sintiéndose respaldados por agentes que lo acompañarán y guiarán para hacer realidad su emprendimiento, así como estudiantes de las diferentes carreras los cuales pueden aportar a su proyecto. La flexibilidad de horarios de estos espacios permitirá a los estudiantes acudir a sus clases y en sus tiempos libre ir a trabajar en sus proyectos.

Económica

Este tipo de modelos de negocios rompen con los problemas a los que se enfrentan los emprendedores; costos altos (el promedio por los espacios dentro de los *coworking* se encuentra entre \$50-\$180), dando oportunidad de hacer una mayor inversión en el desarrollo la idea , distracciones en casa o cafeterías, gente de apoyo, red de contactos ya que los centros *coworking* buscan crear una comunidad de innovación y apoyo donde los participantes van a ser capaces de intercambiar ideas y participar de otros emprendimientos. Otra problemática a la que se busca dar solución es disminuir el número de emprendimientos fallidos, ya que en estos espacios cooperativos ofrecen las condiciones para que el emprendedor pueda empezar a trabajar: computadoras, snacks, internet, acompañamiento, salas para juntas o conferencias.

Delimitación

La presente propuesta para la creación e implementación de un centro de *coworking* se lo realizará en la ciudad de Guayaquil, específicamente en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil con una proyección a cinco años.

Contexto

El proyecto consiste en elaborar una propuesta para la creación e implementación de un centro de *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, debido a la alta tasa de Actividad Emprendedora Temprana en el Ecuador y al poco apoyo que se les presenta a jóvenes emprendedores.

Objetivos de la investigación

Objetivo General

Elaborar una propuesta para la creación e implementación de un centro *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Objetivos Específicos

- Fundamentar las bases teóricas y conceptuales relacionadas al *coworking* y su implementación.
- Determinar los aspectos y procesos necesarios para la implementación y operatividad de un centro de *coworking*.
- Definir la oferta y demanda de los espacios de *coworking* en la UCSG, su entorno y los desafíos de este tipo de mercados.
- Proponer la creación de un espacio *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Analizar los índices económicos y financieros involucrados en la creación e implementación de un centro de *Coworking* en la UCSG.

Capítulo II: Bases teóricas y normativas

Marco Conceptual

Emprendimiento

“Emprender es más que gestionar una empresa, es adaptarse a los nuevos escenarios de mercado que la economía impone.” (Vasquez, 2016, p. 10)

Este término ha venido tomando fuerza en el ámbito empresarial hasta en los medios de comunicación, convirtiéndose así en un elemento tan indispensable para la creación de nuevas plazas de trabajo , que a través de una gama de conocimientos, preparación, creatividad y la innovación de las personas se puede desarrollar un emprendimiento que contribuya a la creación de riqueza, contribuyendo de tal manera a la economía de cada país, demandando un mayor apoyo por parte de los gobiernos.

Además de estos factores, para que el emprendimiento sea considerado como una oportunidad para progreso y cambio, se deberá basar en valores como la solidaridad, sostenibilidad y un mayor compromiso social, trayendo beneficios a la economía del país y a la ciudadanía.

Economía Colaborativa

De acuerdo con lo que pronuncia Tejada (2015, parr.4):

La economía colaborativa ya es uno de los modelos de negocio con mayor proyección a nivel mundial: son muy numerosas las plataformas online que se han adaptado y adherido a este nuevo modelo para dar facilidades a los consumidores y permitir que puedan intercambiar bienes y servicios de forma directa, sencilla y sin ningún tipo de intermediario.

Esto surge debido a la gran cantidad de jóvenes y pequeños empresarios alrededor del mundo que tratan de implementar sus ideas en un mundo globalizado, cuya demanda cambia constantemente según las necesidades de las personas, requiriendo de productos y

servicios innovadores, pero ante la falta de recursos y problemas de financiamiento no han podido establecerse y en otros casos crecer en el mundo empresarial. En ese sentido la idea de compartir gastos, infraestructura, experiencias y conocimientos ha ido tomando fuerza y ha beneficiado significativamente a que las ideas no solo queden plasmadas en un papel, sino también sean desarrolladas.

Empresa red

Castell (2001, p.84) definió este término como:

La empresa-red no es ni una red de empresas ni una organización intraempresarial en red. Más bien se trata de una organización flexible de la actividad económica constituida en torno a proyectos empresariales específicos llevados a cabo por redes de diversa composición y origen. Por lo tanto: la red es la empresa.

Cuando se habla de esta terminología es importante señalar los tres factores que forman parte de este concepto. Como primer factor se puede señalar el desplazamiento de estructuras centralizadas por la incorporación del cooperativismo con el fin de lograr metas estratégicas. Segundo factor es ampliar la cuota de mercado a través de la buena relación, un entorno cooperativo entre las pequeñas y medianas empresas y sus redes. Como último factor se encuentra la interrelación entre empresas es decir las alianzas o asociaciones estratégicas. (Castell, 2001).

Coworking

Sin ir muy lejos Alcalde (2014, parr.10) define al *coworking* como:

Una nueva tendencia destinada a trabajadores autónomos quienes normalmente trabajan en sus casas o lugares públicos. Es una forma de trabajo que permite compartir un mismo espacio de trabajo, pudiendo ser físico o virtual, para desarrollar proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomenta proyectos conjuntos.

Los espacios *coworking* son mirados de manera atractiva por personas que trabajan de forma independiente, teniendo la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos en la formación académica y también desenvolverse en proyectos acorde a sus preferencias y trabajando en el horario y espacio deseado.

PYMES

Las Pymes o pequeñas y medianas empresas juegan un papel fundamental en estos espacios de trabajo compartido ya que son el principal componente de este modelo de negocio. Su relación con el *coworking* se debe a que estos espacios sirven como incubadoras de ideas de negocio, emprendimientos transformadas en empresas o como impulsadoras de PYMES.

El Sri las define como:

“Conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas”.

Es decir, son empresas que debido a sus condiciones estructurales no han alcanzado un desarrollo completo, se encuentran en sus primeras etapas de creación o no cuentan con los recursos suficientes para invertir en desarrollo, investigación o innovación.

La Superintendencia de Compañía del Ecuador en el artículo primero de la resolución no. sc.q.ici.cpaifrs.11.01 enlista las condiciones para su registro:

- a) Activos totales inferiores a cuatro millones de dólares;
 - b) Registren un valor bruto de ventas anuales inferior a cinco millones de dólares;
- y,
- c) Tengan menos de 200 trabajadores (personal ocupado). Para este cálculo se tomará el promedio anual ponderado.

Las NIFF para las PYMES (2009, p.14) estableció en la sección 1 que las pequeñas y medianas empresas son entidades que:

A) No tienen obligación pública de rendir cuentas.

B) Publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos.

Proyecto

Según lo establecido por Palacio Salazar (2010, p. 16) se define como proyecto a “Una serie de acciones conducentes a lograr objetivos de bienestar, bien sea para una persona natural o jurídica, o para una comunidad independientemente del número de personas que lo conformen”. Tomando en consideración esta definición se puede establecer que un proyecto surge debido a la demanda que existe por parte de personas, empresas e instituciones de satisfacer sus necesidades, las mismas que son muy cambiantes en un mundo globalizado, y de poder cumplirlas se podrá mejorar la condición de vida de las personas involucradas.

Estudio de Factibilidad

De acuerdo con lo que pronuncia Palacio Salazar (2010, p. 20) se considera como factibilidad al “análisis para ver si los proyectos son o no son técnica, financiera, económica, social, ambiental y jurídicamente viables, para poder recomendar la ejecución de un proyecto de inversión se requiere que cumpla las diferentes condiciones de viabilidad”. Por lo que se puede concluir que para realizar un análisis de factibilidad se necesita todo tipo de información que rodee al proyecto, ya sea financiera, social, legal, entre otras, para así poder sugerir si la idea o el proyecto en estudio resulta conveniente ser implementado con el tiempo o se lo desestima por completo.

Componentes de estudio de factibilidad

Estudio de mercado

“Con ese nombre se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de Comercialización.” (Urbina, 2010, p. 7)

En esta etapa es necesario la recolección de información de fuente primaria más que la secundaria, ya que brinda datos actualizados y confiables sobre precio, oferta y demanda que permitirán determinar la posibilidad que tiene un producto de ingresar en un mercado determinado.

Estudio técnico

En esta parte del estudio se debe analizar la determinación de un tamaño óptimo de la planta, donde se determina que el tamaño dependerá de los turnos que se trabajen por lo que se ofrecerán varias alternativas de un posible lugar; la determinación de la localización, en la que se tomará en cuenta la cultura de la comunidad, clima, costos de materia prima y costos de la producción del producto; en la ingeniería del proyecto se determinará todas las áreas que formarán parte de la empresa, además de la selección y distribución de los equipos en sus respectivas áreas; y en el análisis administrativo se determinará la selección del personal, manual de procedimientos y las funciones correspondientes a cada departamento. (Urbina, 2010)

Estudio económico

“Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.” (Urbina, 2010, p. 8)

En este estudio se analizará todo el costo así como la inversión inicial, amortización, depreciación de los activos que conlleva realizar el proyecto para así poder tener una clara visualización de la situación económica de la empresa o negocio.

Evaluación Económica

“Esta parte se propone a describir los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto.” (Urbina, 2010, p. 8)

Este es el método determinante del proyecto, ya que luego de analizar cada una de las variables y haber obtenido los resultados económicos del mismo, se podrá tomar la decisión final de implementar o no la idea y a la vez identificar los riesgos en la que se puede incurrir para así implementar estrategias y métodos necesarios que ayuden y faciliten el desarrollo del proyecto.

Marco Referencial

***Coworking* en Ecuador**

Los espacios *coworking* han ido tomando fuerza y aceptación en el mercado ecuatoriano debido a la comodidad de los precios que, en comparación con un arriendo normal, estos espacios siguen siendo más económicos. En el Ecuador existen varios espacios de trabajo cooperativo tales como Plataforma *coworking*, Invernadero, WorkingUp, Impaqto, Panal *Coworking* y otros. Uno de los espacios *coworking* más importantes en el país es Impaqto, que fue creada por cinco jóvenes con la misma visión de ofrecer espacios a personas que tenían en mente ingresar al mundo empresarial, pero que no contaban con los recursos necesarios.

Según datos de Impaqto (2015) la membresía en este espacio tiene un valor desde \$60 al mes, hasta \$170 que sería el plan completo. Entre las condiciones que se incluyen en la membresía básica se encuentran: acceso a sala de reuniones por cuatro horas al mes, pases gratis para que trabajes con un compañero dos veces al mes, seguro para laptop, acceso a eventos internos, y para el plan full se ofrece: acceso a sala de reuniones por 16 horas al mes, opción de casillero, acceso a eventos internos y un 30% de descuento para talleres, seguro de laptop, pase gratis para trabajar con un compañero cuatro veces al mes y un obsequio de 20 horas por la inscripción y un post en Facebook.

Otro espacio de *coworking* es el llamado Invernadero, el cual se encuentra ubicado en la ciudad de Guayaquil, la misma que ofrece espacios ideales para el desarrollo de sus proyectos, tal es el caso que cualquier superficie plana que haya en el lugar se la transforma en una pizarra para poder compartir ideas, además ofrece sala de talleres, una red de largo alcance, sala de reuniones para trabajos en grupos o conferencias, café, té y frutas gratis y una zona de entretenimiento llamada “Gaming Room”, todo esto se incluye en membresías que van desde los \$94 a \$194 al mes. (Invernadero, 2016)

Cabe recalcar que estos espacios de trabajo cooperativo han tenido éxito en otras partes del mundo, por lo cual esta idea se ha venido implementando en el país, y hasta el día de hoy ha tenido éxito y gran aceptación, y es así que cada vez hay más espacios para personas emprendedoras que tienen la idea, las ganas, la dedicación pero no los recursos para llevar a cabo sus proyectos, y es aquí donde se resalta la importancia de no solo compartir los gastos de infraestructura sino también el compartir conocimientos, experiencias, anécdotas que nutren a cada persona y brinda una claridad y un punto de vista diferente sobre su trabajo, ayudando así a ejecutarlo de la mejor manera posible.

Instituciones Financieras y Organizaciones que apoyan a los emprendedores o micro empresarios

BanEcuador ofrece crédito a emprendedores, este programa otorga montos entre \$500-\$50,000 uno de los beneficios que incluye es que dependiendo del proyecto y su flujo de caja se determinará la frecuencia de los pagos, contarán con un plazo de cinco años. Dentro de los requisitos se observan: copia del compromiso de compra-venta del bien, escrituras o certificado de arrendamiento, en caso de aplicar copia de la matrícula del vehículo, escritura o contrato de arrendamiento. (BanEcuador, 2017)

Banco del Pacífico lanzó un programa denominado Emprendedor Pacífico. El mismo que tiene por objetivo el financiamiento o expansión de proyectos ayudándolos al crecimiento y posicionamiento dentro del mercado. Las dos categorías de este programa son: Micro emprendedor y PYME emprendedor cada uno cuentan con beneficios y requisitos independientes. (Banco de Pacífico, 2017)

Alianza para el emprendimiento e innovación (AEI) es una organización formada por personal público, privado y académico que buscan impulsar los niveles de productividad del país a través del emprendimiento y la innovación. Ayudan a los emprendedores e innovadores a través de conferencias, charlas, asesorías, eventos donde pueden dar a conocer su proyecto, una guía paso a paso de cómo establecer su negocio. Etc. Actualmente cuentan con una red de 80 aliados, 1,400 emprendedores en el mercado. El financiamiento lo obtienen a través de capital semilla (MIPRO, Fundación Crisfe, Senescyt), ángeles inversores (Ángeles Ec, Losning, Starups Ventures, etc.), Venture capital (Humboldt management, Krugerlabs, MIPRO, etc.) y otros mecanismos (Asobanca). (Alianza para el emprendimiento e innovación, 2017)

Asociación de Jóvenes empresarios (AJE): Miembro de la red sostenible de las Naciones Unidas. Buscan brindar ayuda y apoyo a los emprendedores a través de sus programas a empresarios, asesorías en todas las ramas (legal, comercio exterior, comunicación, etc.), eventos, aceleradoras de negocios, círculos empresariales, etc. A través de estas herramientas buscan ayudar a la sostenibilidad de proyectos o negocios en marcha. Actualmente es una red de aproximadamente 150 afiliados, cuenta con socios nacionales e internacionales entre ellos: la Cámara de la Pequeña Industria, Cámara de Industria de Guayaquil, AEI, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) entre otros. (Asociación de Jóvenes empresarios Ecuador, 2017)

Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEAE): Programa desarrollado por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), los cuales por medio de los 60 establecimientos divididos entre las siete zonas de Ecuador aportan a los empresarios con capacitaciones que ayuden al desarrollo de sus emprendimientos o empresas. (Ministerio de Industria y Productividad, 2016)

Trámites para el establecimiento de un negocio

El iniciar una actividad empresarial o la apertura de un negocio por primera vez involucra una inversión monetaria y de tiempo. En Ecuador existen instituciones encargadas de controlar y emitir los permisos necesarios. El SRI le otorga al empresario su Registro Único del Contribuyente (RUC) o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) el mismo que le va a permitir iniciar su actividad comercial.

Adicionalmente la Superintendencia de Compañías es la encargada de regular la empresa en Ecuador y la que establece los requisitos para la creación de la compañía. Para la apertura del establecimiento donde va a funcionar la empresa o negocio existen ciertas certificaciones y permisos que son necesario para el funcionamiento los mismos que están detallados en el Anexo 1. En caso de que la empresa cuente con empleados es necesaria su afiliación al seguro social.

Facilidad para hacer negocios en Ecuador

El reporte anual del Banco mundial: *Doing business 2018*, analiza la facilidad que tienen los países para hacer negocios considerando la economía y situación de 190 países. Entre los resultados del reporte se determinó que Ecuador bajó tres posiciones en relación con el 2017 ubicándose en el puesto 118, ciertas regulaciones realizadas en el periodo 2016-2017 han sido calificadas como cambios que hace más difícil el hacer negocio los ejemplos mencionados son: introducción del impuesto a la solidaridad y el certificado de valoración para la inscripción de una propiedad. En la categoría empezar un negocio se encuentra en el puesto 168 debido a que en promedio el número de procedimientos a realizar son 11 y empezar un negocio puede llevar un promedio de 48.5 días según lo registrado en el informe.

Marco Legal

Debido a que el presente trabajo de titulación se enfoca en la implementación de un espacio de coworking dentro de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil se ha tomado como bases legales las leyes y normativas aplicables a la educación superior. De la misma manera tomando en consideración que el *coworking* es un espacio en el que se desarrollan ideas y emprendimientos se ha utilizado como referencia a la ley de propiedad intelectual, tal como se lo detallará a continuación.

Propiedad Intelectual

La ley de propiedad intelectual busca proteger las ideas, autorías o creaciones intelectuales de los ecuatorianos dándole el derecho sobre sus creaciones. Dentro de la misma se detallan todos los derechos, obligaciones, consecuencias penales, requisitos y parámetros dentro de la propiedad intelectual. Se establece que el organismo regulador

es el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI) el mismo que a través de su página web oficial proporciona los requisitos, formularios y pasos para la inscripción o registro de las creaciones intelectuales.

La ley de Propiedad Intelectual (2006) que rige en Ecuador señala en el artículo 1 todos los aspectos que comprende como propiedad intelectual y que se pueden registrar, regular y garantizar como tal. Este artículo se encuentra dividido en tres categorías: los derechos de autor y conexos, propiedad industrial pudiendo ser estos dibujos, invenciones, información, marcas o lemas comerciales entre otras y las obtenciones vegetales. (Ley de propiedad intelectual, 2006)

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

El COPCI tiene como objetivo:

“Regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza”. (Asamblea Nacional, 2010, p. 3)

Esta normativa ayudará a controlar y regular a que todas las empresas, personas jurídicas y personas que realicen una actividad comercial, realicen y cumplan con todos los procesos desde la producción hasta el consumo del producto según conforme lo establecido en la ley para el desarrollo y crecimiento económico del país.

Constitución de la República del Ecuador

La Constitución de la República contiene artículos sobre el sistema de educación superior entre los que se podría mencionar se encuentra el 350 donde se menciona la finalidad de estos centros de educación superior destacando a la innovación

Art. 350.- El sistema de educación superior tiene como finalidad la formación académica y profesional con visión científica y humanista; la investigación científica y tecnológica; la innovación, promoción, desarrollo y difusión de los saberes y las culturas; la construcción de soluciones para los problemas del país, en relación con los objetivos del régimen de desarrollo. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

Ley Orgánica de Educación Superior (LOES)

A través de la LOES se busca incrementar la competitividad de las instituciones de educación superior, aquí se detallan todos los reglamentos a seguir, así como las instituciones que regulan el cumplimiento de los mismos. Dentro de este reglamento se puede encontrar artículos que hablan sobre: tecnología, innovación, vinculación, desarrollo entre otros.

En el artículo ocho se detallan los fines de la educación superior, siendo los literales A, F y G donde se menciona acerca de la innovación, investigación y desarrollo. En el literal A enfatizan la necesidad de aportar al desarrollo del pensamiento universal, la producción científica y la innovación tecnológica. El literal F a su vez expone que otro de los fines es la promover el desarrollo sustentable a través del fomento o ejecución de programas de investigación que contribuyan al mejoramiento y protección del ambiente. Dentro del literal G mencionan que la extensión universitaria y el trabajo con la comunidad permiten contribuir en el desarrollo tanto local como nacional. (Ley Orgánica de Educación Superior, 2010)

En el artículo 125 se menciona la necesidad de las Universidades de elaborar programas que permitan la vinculación de los estudiantes con la sociedad a través de la guía del personal académico. (Ley Orgánica de Educación Superior, 2010)

Reglamento de Bienestar estudiantil de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

En el Art. 6 del capítulo II del reglamento de bienestar estudiantil de la UCSG establece que el objetivo de la unidad de Bienestar Estudiantil:

“Es el de optimizar el bienestar y la calidad de vida universitaria en el contexto social, político, económico, científico, intelectual, ambiental, ético y estético, priorizando la satisfacción de las necesidades humanas, por medio de la creación de nuevas unidades que den respuesta a la necesidad de la Comunidad Universitaria, en la multidimensionalidad de un ser individual y colectivo: biológica, psicológico, espiritual, político y económico.”

Marco Metodológico

Tabla 1.

Matriz Metodológica

	Objetivos	Metodología	Enfoque	Fuente	Herramientas
	Fundamentar las bases teóricas y conceptuales relacionadas al <i>coworking</i> y su implementación.	Descriptivo Deductivo	Cualitativo	Secundaria	Bibliográfico
	Determinar los aspectos y procesos necesarios para la implementación / y operatividad de un centro de <i>coworking</i>	Analítico Descriptivo	Mixto	Secundaria	Bibliográfico
Específicos	Definir la oferta y demanda de los espacios de <i>coworking</i> en la UCSG, su entorno y los desafíos de este tipo de mercados.	Analítico Descriptivo	Cualitativo	Primaria y Secundaria	Bibliográfico, Análisis de Encuestas.
	Proponer la creación de un espacio <i>coworking</i> en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil	Analítico Descriptivo	Mixto	Primaria y Secundaria	Entrevista, Encuesta Cálculo de muestra (población finita)
	Analizar los índices económicos y financieros involucrados en la creación e implementación de un centro de <i>Coworking</i> en la UCSG.	Analítico - Descriptivo	Mixto	Primaria y Secundaria	Indicadores Financieros

En el presente trabajo de investigación se utilizará el método deductivo, analítico y descriptivo, además de un enfoque mixto, es decir, tanto cualitativo y cuantitativo los cuales se detallan a continuación:

Método deductivo

“Este método de razonamiento consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares.” (Bernal, 2010, p. 59).

Por lo que se entiende como método deductivo a un análisis de los hechos, eventos, principios más generales que ya han sido establecidos para determinar un evento más puntual, más específico.

Método descriptivo

“La investigación descriptiva se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental. En tales estudios se muestran, narran, reseñan o identifican hechos, situaciones, rasgos, características de un objeto de estudio.” (Bernal, 2010, p. 113)

Cabe recalcar que la metodología descriptiva es uno de los procedimientos más comunes y esenciales en trabajos de grado, pregrados y de cierta manera en la mayoría de maestrías. A través de la cual se podrá identificar propiedades, rasgos del fenómeno a analizar y se podrá determinar las preferencias, necesidades de un grupo determinado o población.

Método analítico

“Este proceso cognoscitivo consiste en descomponer un objeto de estudio, separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual”. (Bernal, 2010, p. 60)

Este método permitirá analizar de manera consistente cada una de las partes del objeto de estudio, permitiendo así comprender de mejor manera su comportamiento, explicar hechos y formular nuevas teorías.

Enfoque Cuantitativo

Según Bernal (2010, p. 60) este enfoque “Se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva.”

Enfoque Cualitativo

“Su preocupación no es prioritariamente medir, sino cualificar y describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada.” (Bernal, 2010, p. 60).

La relación entre los métodos y enfoques a usar con respecto al tema de investigación es analizar qué tan rentable, beneficioso y necesario resultaría la propuesta de implementar un centro de *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, basado en información estadística de emprendimientos, necesidades determinadas por parte de la población encuestada, entorno social y la problemática identificada.

Fuentes

Para este trabajo de investigación se usarán tanto fuentes primarias como secundarias.

Fuentes primarias

Según Bernal (2010, p. 191) las fuentes primarias “son todas aquellas de las cuales se obtiene información directa, es decir, de donde se origina la información.”

La información considerada como fuente primaria serán las entrevistas realizadas a personas con la experticia necesaria sobre el tema tratado, las encuestas realizadas a la población determinada y también la información obtenida a través de la observación directa.

Fuentes secundarias

Según Bernal (2010, p. 192) las fuentes secundarias “son todas aquellas que ofrecen información sobre el tema que se va a investigar, pero que no son la fuente original de los hechos o las situaciones, sino que sólo los referencian.”

Se obtendrá información de sitios web, también se utilizará información de fuentes bibliográficas, fuentes estadísticas oficiales, artículos de revistas, enciclopedias, publicaciones gubernamentales, fuentes internas entre otras.

Capítulo III: Estudio Técnico

A continuación, se expondrán todos los factores que están involucrados en la operatividad y funcionamiento de un espacio de trabajo compartido, los mismos que servirán como base para el desarrollo de los posteriores análisis ya que contiene información técnica sobre el proyecto.

Según Urbina (2010, p. 7) el estudio técnico se divide en cinco partes, las mismas que se encuentran en la figura 1:



Figura 1. Componentes del Estudio Técnico

Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto

La primera opción para la implementación del proyecto es en la Federación de Estudiantes, actualmente se encuentra en proceso de ampliación y remodelación. Contará con tres pisos y una terraza, dentro de este proyecto se ha considerado un espacio destinado al *coworking*.

Se ha elegido la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil debido a la gran concentración de estudiantes que esta posee ya que al tener un espacio de *coworking* dentro del campus universitario les dará a los estudiantes la facilidad de estudiar, trabajar y emprender o desarrollar su propio negocio. Adicionalmente le daría un valor agregado debido a que la implementación de estos espacios haría que la Universidad se logre destacar ya que impulsaría a los estudiantes a la realización de sus ideas de negocios ofreciéndoles un espacio donde poder incubar sus ideas o expandir sus negocios.

Previo a la elección de la Federación de estudiantes ubicada en el campus universitario se tomaron en consideración otras opciones detalladas a continuación:

Una de las alternativas es el local que se encuentra situado en la Avenida de las Américas, próximo al Mi Comisariato. Este espacio consta de 220 metros cuadrados y el precio del alquiler bordea los \$600, los mismos que son negociables. El local puede ser usado para fundaciones, consultorios, oficinas, además que posee un espacio para garaje y su ubicación cuenta con una gran afluencia de vehículos.

Por otro lado, se ubicó un local disponible en el norte de Guayaquil, Kennedy nueva, entre la calle 11 y avenida San Jorge. Este espacio consta de 250 metros cuadrados, cinco dormitorios que pueden ser usados a comodidad del cliente, tres áreas sociales, dos balcones, cuatro baños completos, seguridad durante todo el día y un área de parqueo con cubierta. Por su ubicación, se facilita el acceso a la Universidad de Guayaquil y Católica, además a su alrededor se encuentran ubicados centros comerciales como San Marino y Policentro. El precio para el alquiler de este local es de \$800, el mismo que también incluye cisterna, sistema de alarma de seguridad, puertas eléctricas y área de lavandería.

Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto

Según la información obtenida de medios digitales se determinó que en promedio los espacios de *coworking* cuentan con una capacidad de atención entre 50-60 usuarios. El presente trabajo de investigación fue realizado tomando ese promedio de capacidad.

Tomando como referencia la información, dimensiones y planos proporcionados por la federación de estudiantes se realizó un plano modelo de como estaría diseñado el espacio de *coworking* tal como lo muestra el anexo 2. Basados en el plano elaborado se determinó la capacidad con la que se contaría así como los recursos necesarios para su adecuación, dando como conclusión que el espacio físico para la implementación del *coworking* podrá acoger aproximadamente 40 personas que al mismo tiempo podrán hacer uso de la infraestructura y de todos los beneficios adquiridos según el plan seleccionado.

Mediante las membresías se podrá obtener un alto nivel de rotación de clientes por lo que se espera cumplir con la demanda establecida. Dentro del espacio de *coworking* se podrá encontrar mesas, mesones, sofás donde los usuarios podrán trabajar. Adicionalmente se contará con una sala de reuniones con una capacidad de 10 personas, la misma que estará equipada con una pizarra líquida y proyector la cual podrá ser alquilada por los usuarios en caso de necesitarla.

En la sala principal se ubicarán pufs para que el cliente pueda descansar luego de su jornada, además se ubicará zona de cafetería la cual contará con: una cafetera, nevera, sofá, sillas y utensilios de cocina, como platos, vasos, entre otros, para que el estudiante tenga la comodidad y facilidad de poder almorzar o tener un piqueo durante el día.

Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos

Para ambientar el centro de *coworking* y satisfacer las necesidades de los futuros usuarios, será necesaria una inversión de \$16,044.36. A continuación se mostrará los rubros que conforman la inversión:

Tabla 2.

Inversión Inicial

Detalle	Valores
Efectivo	\$ 150.00
Suministros de Oficina	\$ 447.20
Otros activos	\$ 188.30
Equipos de Cómputo	\$ 2,337.28
Muebles y enseres	\$ 6,543.19
Equipos de Oficina	\$ 4,378.39
Adecuación de Coworking	\$ 2,000
Inversión Total	\$ 16,044.36

Identificación y descripción del proceso

La creación e implementación de un espacio de trabajo compartido o *coworking* involucra la determinación de un proceso operativo que inicia desde que el estudiante recibe la información hasta el momento en el que el estudiante empieza a hacer uso de la infraestructura tal como se muestra en la siguiente figura:

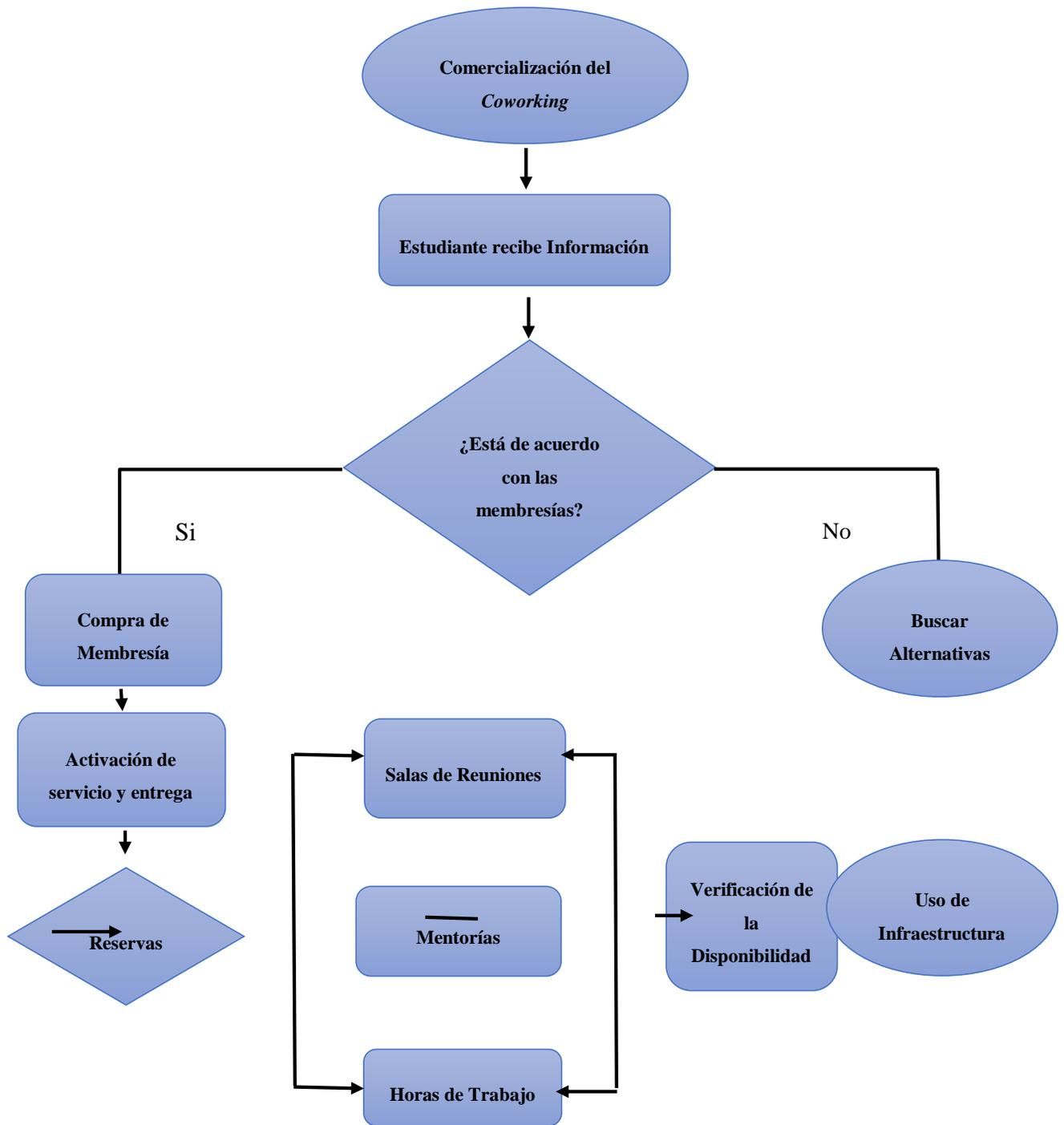


Figura 2. Diagrama de Flujo de Procesos

Como se puede identificar en el diagrama de flujos de procesos, se describió los principales pasos y etapas que se realizarán una vez que el *coworking* sea implementado en la Federación de Estudiantes de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. El diagrama empieza desde la comercialización de la idea del *coworking* hasta que el usuario haga el uso efectivo de las instalaciones y sea partícipe de los beneficios otorgados según la membresía adquirida.

Una vez que el usuario, ya sea estudiante, *FreeLancer*, emprendedor, haya recibido la información necesaria sobre el *coworking*, decidirá si optar por la membresía ofertada (Plan básico) o buscar otras alternativas que sean más favorables o más acorde a lo que buscaban para la realización de su proyecto. Posteriormente de que el cliente haya seleccionado la membresía, se realizará el pago de la misma, ya sea en efectivo o tarjeta de crédito, para que al mismo tiempo se pueda seguir con el protocolo, realizando la entrega del Kit de bienvenida y la activación del servicio para el usuario.

A partir de tener el usuario activado, el cliente podrá realizar las reservas de horarios para las salas de reuniones y mentorías, además se coordinarán las horas y días que asistirán para hacer uso de las instalaciones del *coworking* de acuerdo con las membresías adoptadas. Cabe recalcar que esta parte del proceso es de suma importancia ya que se podrá prevenir el choque de horarios con otros usuarios y se podrá tener una clara imagen de la capacidad del establecimiento.

Una vez concluido el tema de las reservaciones y haber notificado la disponibilidad de los mismos, el cliente podrá hacer uso inmediato de cada uno de los beneficios de sus membresías, como lo son los talleres y actividades internas que se realizarán dentro del establecimiento, podrán hacer efectivo el descuento para impresiones y acceder a red de contactos para así poder recibir una guía y mejor asesoramiento por parte de profesionales que ayuden a la formación e implementación de cada proyecto.

Determinación de la organización humana que se requiere para la correcta operación del proyecto.

Para poder brindar a los usuarios la ayuda y soporte necesario para desarrollar su emprendimiento o negocio es necesario que el espacio de *coworking* cuente con el capital humano necesario. Dentro de la estructura organizacional se ha considerado contar con la participación de alumnos, profesores, graduados y profesionales externos. En la siguiente figura se detalla los puestos necesarios y funciones a realizar para el correcto funcionamiento del centro de trabajo compartido o *coworking*.

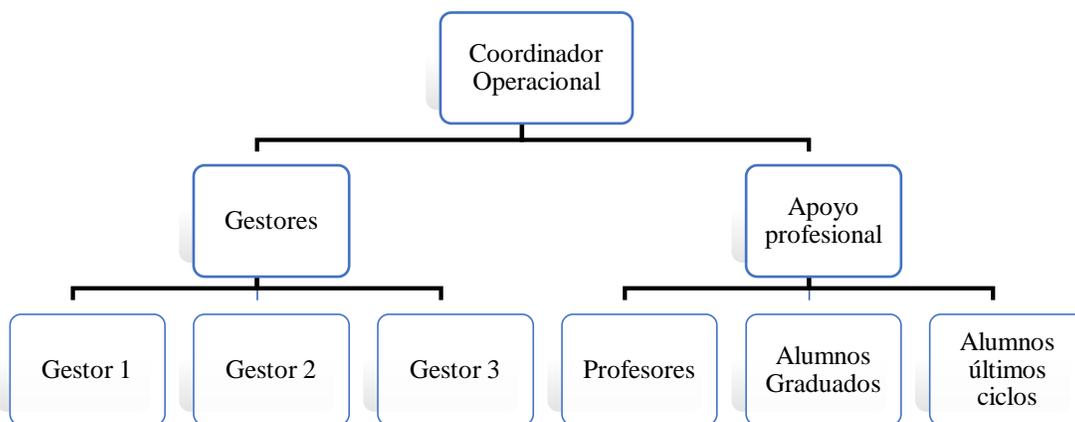


Figura 3. Organigrama del centro de Coworking

Funciones según el cargo dentro de la estructura organizacional

Coordinador Operacional: Su función se basa en verificar que todo se realice en el tiempo y las condiciones en las que fueron establecidas. Dentro de sus funciones principales se encuentra:

- Coordinar el tiempo de duración de las practicas con la llegada de nuevos pasantes así como los horarios de ingreso y salida para asegurarse que el *coworking* no se quede sin gestores.
- Elaborar una base de datos de los miembros del equipo de apoyo para poder establecer junto a ellos los horarios en los que se podría dictar las mentorías o realizar otra actividad programada
- Efectuar reuniones periódicas con proveedores, socios estratégicos y profesionales para las charlas, capacitaciones y eventos a realizar.

- Recibir los reportes diarios de los gestores.

Gestores: El grupo de los gestores estará formado por los estudiantes de la universidad bajo la modalidad de prácticas profesionales, la función que desempeñen variará según el ciclo, carrera en la que se encuentren, experiencia y una entrevista previa. La principal función de los gestores es de asistir a los estudiantes o usuarios de estos espacios de *coworking*.

Gestores 1: Sus funciones están relacionadas con actividades de carácter logístico, es decir coordinar el proceso de implementación y desarrollo de las actividades planificadas o programadas con el coordinador operacional tales como: realizar el registro de los usuarios que se inscriben por primera vez, revisar la disponibilidad para el alquiler de las salas de reunión y reservación de espacios de trabajo y mentorías así como realizar la reposición de los suministros necesarios.

Gestores 2: Serán los encargados de dar charlas de bienvenida en la que se les explicará a los usuarios las normas y políticas que se aplican dentro del espacio de *coworking*, así como el uso de los espacios con los que cuenta el *coworking* y finalmente facilitaran los contactos de otros usuarios que podrían aportar en proyectos. Otra de las funciones será de carácter técnico o apoyo con el manejo de programas. Adicionalmente ayudaran al *coworking* en áreas de marketing, financiero, programación, etc.

Gestores 3: Serán los encargados de asesorar a los usuarios en el día a día, les brindarán a los usuarios una guía sobre cómo empezar a diseñar sus planes de negocios o soluciones a interrogantes que se puedan encontrar en el camino. Al igual que los gestores 2 trabajaran en áreas como marketing, financiero, programación, etc.

Apoyo profesional: Este equipo estará formado por profesores, alumnos en últimos semestres y alumnos graduados de las diferentes carreras y facultades de la universidad que deseen participar dentro de espacios como mentores de emprendimientos o negocios en marcha. Para la coordinación de estas mentorías se contará con una base de datos donde los participantes serán agrupados según su línea de especialización o experiencia, así como los horarios de disponibilidad que manejan. Algunas de las áreas con las que se contará son: planeación y proyectos, Marketing, financiero, diseño y

plataforma web. A estas asesorías vendrán los usuarios con sus proyectos o ideas planteadas para que sea revisada por profesionales o necesiten consejos sobre sobre temas en específico.

Plan ofertado

Para la implementación de *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, se definió una membresía estándar a la que los usuarios podrán acceder según sus necesidades. En esta membresía se ofrecen varios tipos beneficios, además de los servicios básicos como se detallan a continuación:

Tabla 3.

Plan ofertado

Plan UCSG \$50
40 horas de uso de infraestructura
2 horas para el uso de salas de conferencia/ reunión
Café, agua, frutas
Acceso a Internet
Kit de Bienvenida (taza del <i>coworking</i>)
Red de contactos
30 impresiones gratis

Capítulo IV: Estudio de Mercado

En este capítulo se establecerá la oferta y la demanda de los espacios de *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, a su vez el perfil de los usuarios y perspectivas de expertos.

Objetivos del estudio de mercado

Objetivo general

Establecer los factores que influyen en la implementación de un espacio de trabajo compartido o *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil para poder determinar el perfil del consumidor y de esta forma elaborar posteriormente una propuesta que se adapte más a la realidad de estudio.

Objetivos específicos

- Determinar la oferta y demanda y productos sustitutos de los espacios de *coworking* en la ciudad de Guayaquil.
- Establecer la aceptación y el perfil del consumidor de un espacio de *coworking* en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Oferta

Análisis de la competencia en el mercado

En Ecuador los espacios compartidos o centros de *coworking* son un mercado nuevo el cual está empezando a ganar participación con el pasar de los años. El primer *coworking* en Ecuador fue Impaqto ubicado en la ciudad de Quito en el 2014 (El Universo, 2017).

Según la información recolectada se determinó que en la ciudad de Guayaquil los espacios de *coworking* están distribuidos en ubicaciones estratégicos, es decir no están agrupados en una sola zona de la ciudad y a pesar de que el número de estos espacios es muy reducido, el demandante de estos espacios cada vez es mayor.

Competidores

En Guayaquil los centros de *coworking* son reducidos, existen aproximadamente nueve de ellos en la ciudad. En su mayoría estos ofrecen elementos básicos como internet, frutas y membresías. Según el tipo de membresía el usuario podrá elegir entre oficina fija o flexible, el número de horas al mes en los que tendrá acceso a la infraestructura, entre otros.

La diferencia entre estos espacios se encuentra en la ubicación geográfica, precios de paquetes, red de contactos, entre otros (Guadalupe, 2017)

Análisis de los competidores

Para el análisis de los competidores se considerarán la estructura, rango de precios y servicios que prestan cuatro espacios de *coworking* que se encuentran cerca de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, adicionalmente se analizarán las universidades que cuentan con un espacio de *coworking*.

Invernadero Coworking:

Según la información detallada por la institución Invernadero se determinó que está ubicada en Bálsamos 813 entre Guayacanes e Higueras, se encuentra a ocho minutos de la UCSG aproximadamente. Cuentan con tres membresías en la que el rango de precios se encuentra entre \$ 75 y \$265 al mes. Dichas membresías otorgan al usuario la capacidad de elegir entre medio tiempo hasta acceso completo, escritorio fijo o flexible, horas de uso de salas de reuniones o descuentos por el uso de la misma. Su horario de atención es lunes – viernes en los horarios de 8:30 am – 22:30. Su red de contactos es amplia.

Workshop coworking

La información obtenida a través de los diversos portales web con los que cuenta *Workshop coworking* permitió analizar su estructura interna y externa. La atención al público es de lunes a viernes en el horario de 8:30-18:00 pm. No cuentan con una página web oficial manejan su publicidad a través de redes sociales. Las membresías o paquetes ofrecen planes diarios, mensuales, para grupos de trabajo. Ofrecen a los usuarios

capacitaciones, integraciones, eventos según las festividades (Navidad, Halloween), así como eventos que promuevan los emprendimientos y la búsqueda de financiamiento. La ambientación de la infraestructura es eco amigable, posee paredes y mesas que pueden ser rayadas.

I3lab

En la página de la Espol se encontró toda la información referente a la manera en la que funciona i3lab. Centro de trabajo compartido ubicado en el campus de la Espol, está a cargo el centro de emprendedores, ofrecen capacitaciones, oficinas fijas y flexibles, capacitaciones y salas de reuniones. Está dirigido a empresas constituidas, empresarios independientes, así como estudiantes. Los planes que ofrecen están divididos en planes para *starups* y empresas, entre otros, con un rango entre \$50- \$80 mensuales. En el caso de los planes de empresas, ofrecen espacio para un equipo de hasta cuatro personas, adicionalmente se da a los estudiantes la oportunidad de hacer sus pasantías en las empresas ubicadas en estos espacios. (I3lab, 2017)

StarUps

La Universidad Politécnica Salesiana en el 2015 dio apertura a su primer espacio de *coworking* en su sede ubicado en la ciudad de Cuenca, en el 2016 inauguraron su segundo espacio en la ciudad de Guayaquil. Este espacio de *coworking* no funciona a través de membresías, cuentan con un espacio físico en el que los estudiantes pueden reunirse para desarrollar algún proyecto, también reciben talleres y charlas sobre emprendimientos o algún tema en específico. La estructura en la que están desarrollados estos espacios es a través de *bootcamps*, los cuales son campamentos que tienen una duración promedio de tres días, está dirigido a estudiantes con ideas innovadoras y emprendedoras. Durante este campamento los participantes reciben las herramientas necesarias para empezar sus proyectos las cuales incluyen mentorías, modelos de negocios, entre otros. Todas las herramientas adquiridas ayudarán a los usuarios para su presentación final donde los ganadores serán acreedores de una incubación de su proyecto. (Universidad Politécnica Salesiana, 2017)

Centro de emprendimiento e innovación: Guayaquil emprende

Creada a mediados del 2017 como iniciativa de la municipalidad de Guayaquil, se encuentra ubicado frente a la UCSG en el parque lineal Armando Romero. Sus instalaciones están formadas por dos plantas, una sala de conferencias y una sala de cómputo, adicionalmente proporcionan internet ilimitado. Los servicios ofrecidos son gratuitos y consisten en asesorías, capacitaciones, ferias y espacios de *coworking*. Para acceder a estos servicios es necesario registrarse en la plataforma y verificar los horarios disponibles, por lo general el tiempo de uso de estos espacios es de una hora según la disponibilidad que exista o el límite de cupos en caso de los eventos. (Guayaquil Emprende, 2017)

Demanda

Millenials y los emprendimientos

Goldman Sachs (2016) realizó una infografía sobre la generación “Y” o *millennials* donde se indicó que entran en esta categoría todas las personas nacidas entre 1980 – 2000, muchos autores concuerdan con este rango. Por otro lado según un informe realizado por Nielsen, se considera a los *millennials* a aquellos nacidos entre 1980-1995. A pesar de que varios autores no han concordado por completo en el rango de esta generación, las características es una de las variables en las que sí coinciden en su mayoría.

Dentro de las características más resaltantes se puede destacar el optimismo que presentan frente al futuro, es considerada como una generación preparada académicamente. Adicionalmente debido a que nacieron en un periodo que coincide con la llegada del internet se puede concluir que la tecnología y la innovación son su fuerte (Ortega, 2017).

De la misma manera la revista digital *Entrepreneur* y Jason Haber autor del libro titulado “*The Business of Good*” coincide en que el espíritu emprendedor es una de las cualidades más fuertes de esta generación dado que su miedo al fracaso es muy bajo y en la mayoría de los casos no se adaptan a organizaciones jerárquicas tradicionales con facilidad, lo que buscan es generar impacto, ser sus propios jefes. Es por esto que los

millennials o generación “Y” enfatizan el trabajo colaborativo impulsando así el uso de los espacios de trabajo compartido o *coworking* y los emprendimientos.

Perfil del usuario de *coworking*

El espacio de *coworking* está dirigido a estudiantes de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil que se encuentren en alguna de las categorías detalladas a continuación

- *FreeLancer* o trabajador independiente
- Emprendedor, empleado de una empresa o que posea una idea que desea desarrollar
- Registrado como PYME o mediana empresa

Necesidad del cliente

De acuerdo con el estudio de mercado realizado se pudo determinar que los jóvenes emprendedores e inclusive estudiantes universitarios se enfrentan a una serie de obstáculos al momento de querer implementar un proyecto, por lo que se definió una lista de requerimientos necesarios para combatir dichos problemas, tales como:

- Programas y capacitaciones
- Comodidad
- Costos bajos
- Tener una red de contactos
- Asesoría
- Ambiente ameno para el emprendimiento
- Apoyo y motivación externa
- Implementar la idea o proyecto

Problemas del cliente

El principal problema del mercado seleccionado que son los estudiantes de la UCSG es el poco espacio que se ofrece para que puedan poner en práctica todos los conocimientos adquiridos en su carrera universitaria, ya que no hay mejor manera de aprender y de perfeccionar algo que practicando y experimentando.

Por tal motivo la demanda de este espacio es de vital importancia para poder guiar, ayudar y complementar al estudiante con cada uno de los proyectos e ideas que generaron a lo largo de sus estudios, siendo así este proyecto una gran oportunidad para el crecimiento profesional de los usuarios y ejemplo a seguir para el resto de universidades.

Determinación de la muestra

Población

De acuerdo a padrones electorales del año 2017, la cantidad de alumnos matriculados en las diferentes carreras y facultades de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil llegó aproximadamente a 13,000 siendo la facultad de Medicina la que a más alumnos acogió, seguida de la facultad de Especialidades Empresariales.

Tamaño de la Muestra

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

Dónde:

N: Total de la población

Z: nivel de confianza

p: probabilidad de éxito o proporción esperada

q: probabilidad de fracaso

e: error muestral

$$n = \frac{13000 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{[(13000 - 1) * 0.05^2] + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{12485,20}{33.46}$$

$$n = 373$$

Para definir la muestra de este trabajo de investigación se tomó en consideración la población antes descrita, trabajando con un nivel de confianza del 95% que representa una constante del 1.96. La probabilidad de éxito y de fracaso será del 50% mientras que el porcentaje de error máximo admisible en términos de proporción será de un 5%, dando como resultado una muestra de aproximadamente de 373 estudiantes a los que se debería encuestar para obtener la información requerida y necesaria para el proyecto.

Encuestas

Se aplicó un muestreo aleatorio simple, determinándose la realización de 373 encuestas, dirigidas a estudiantes de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil de diferentes facultades debido a que ellos serían los beneficiarios de contar con un espacio físico, cómodo y accesible para el desarrollo de sus ideas.

La encuesta se conformó de diez preguntas con el objetivo de conocer las necesidades de los estudiantes y la demanda que el proyecto de investigación tendría.

Resultados de las encuestas

De acuerdo al tamaño de la muestra se procedió a encuestar a 373 alumnos de las diferentes facultades de la UCSG dando como resultado los siguientes datos:

1. ¿Cuál es su edad?

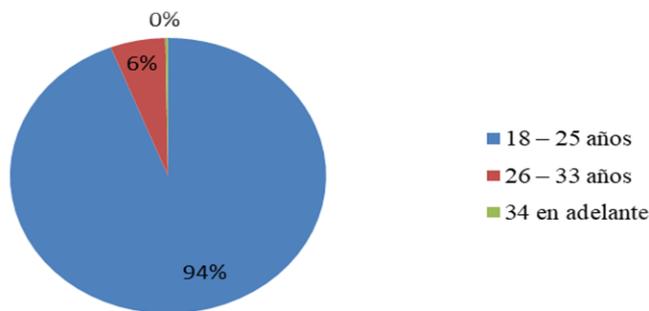


Figura 4. Edad de los encuestados

Para la presente encuesta se definieron 3 rangos de edades, de los cuales el 94% de las personas encuestadas se sitúan entre los 18 y 25 años, seguido por el rango de 26 a

33 años con el 6% del total de encuestados y dejando al final el rango de 34 años en adelante con un 0%.

2. ¿A qué facultad pertenece?

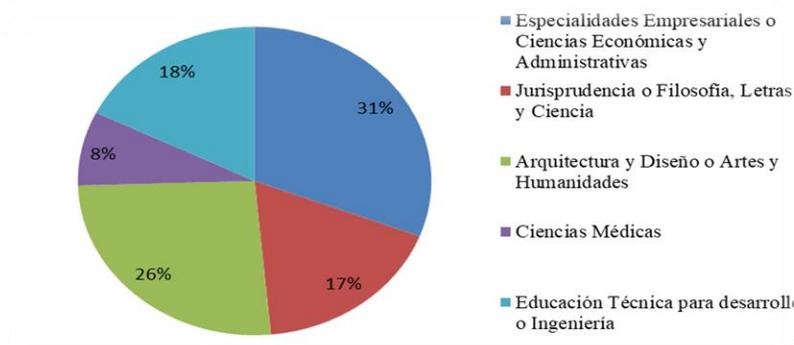


Figura 5. Facultad a la que pertenecen los encuestados

En cuanto a las facultades a las que pertenecen los encuestados, se obtuvo que el 31% se encuentran en Especialidades Empresariales o Ciencias Económicas y Administrativas, seguido de la facultad de Arquitectura, Diseño o artes y humanidades con un 26%, en el tercer lugar con un 18% se encontró la facultad de Educación Técnica para desarrollo o Ingeniería, seguido de Jurisprudencia o Filosofía y Ciencias Médicas con un 17% y 8% respectivamente.

3. ¿Tiene usted interés en emprender o cuenta con un negocio en marcha?

*En caso de seleccionar ninguna de las anteriores, la encuesta concluye aquí

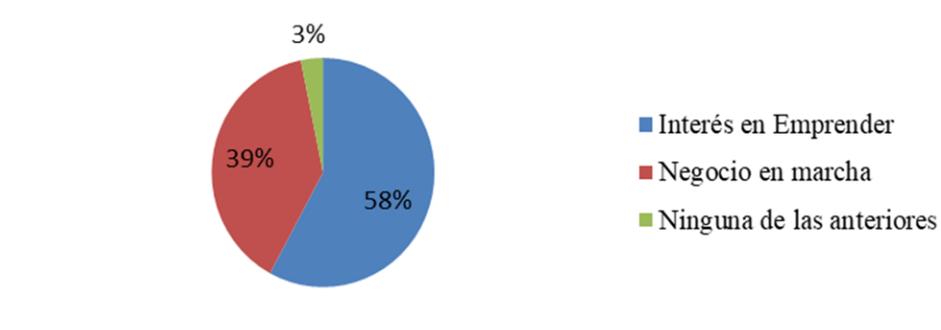


Figura 6. Interés en emprender o negocio en marcha

El 58 % de los estudiantes encuestados indicaron que tienen un interés en emprender y un 39% indicaron que tienen un negocio en marcha, dejando con un 3% a los estudiantes que no tienen ni interés en emprender ni un negocio en marcha.

4. En caso de tener un negocio en marcha ¿Posee usted un lugar estable donde realice sus actividades profesionales?

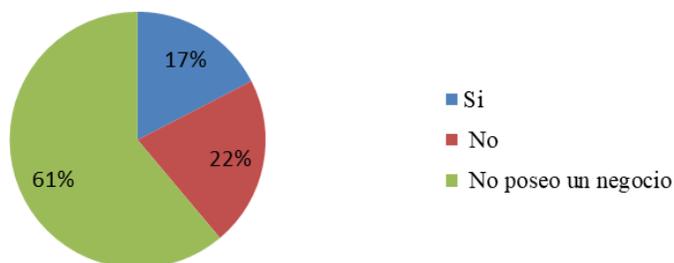


Figura 7. Lugar estable para realizar actividades profesionales.

Del 39% de encuestados que indicaron que tenían un negocio en marcha, el 55% indicó que no contaban con un lugar estable para realizar sus actividades profesionales, mientras que el 45% indicaron que, si cuentan con el lugar, y el 61% de los estudiantes no poseen un negocio.

5. ¿Cuál es su forma de trabajo?

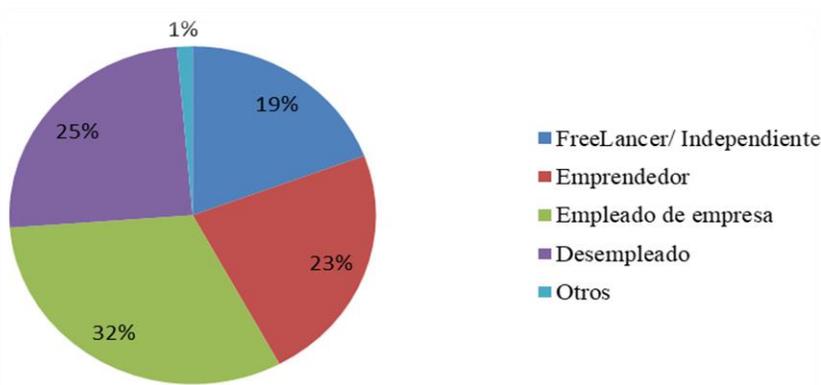


Figura 8. Forma de trabajar de los encuestados

El 32% de los estudiantes se encuentran trabajando en una empresa determinada, el 25% se encuentran desempleados y el 23% han optado por el emprendimiento y han establecido un negocio propio seguido de un 19% dedicado al trabajo independiente y en último lugar con un 1% se establecieron otras formas de trabajo.

6. ¿Cuál cree usted que es el principal inconveniente al momento de emprender un negocio?

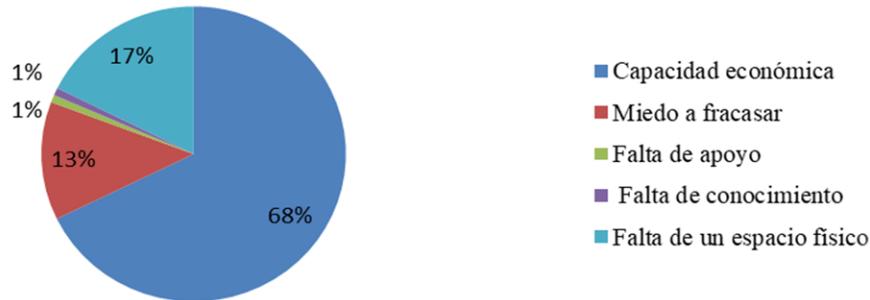


Figura 9. Principales inconvenientes al momento de emprender un negocio

El principal inconveniente al momento de emprender un negocio establecido por los encuestados fue la capacidad económica con un 68%, seguido con un 17% la falta de un espacio físico y con un 13% el temor al fracaso, de ahí a la falta de apoyo y la falta de reconocimiento le correspondió un 1% respectivamente.

7. ¿Tiene conocimiento acerca del *coworking?**

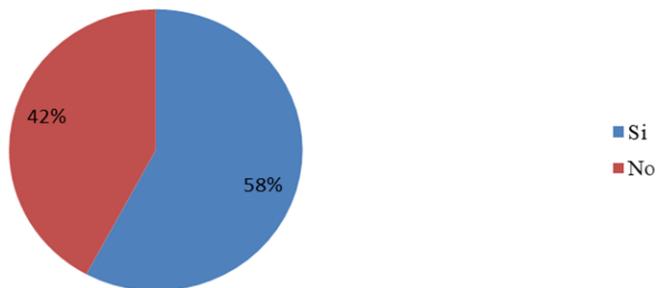


Figura 10. Conocimiento acerca del *Coworking*

El 58 % de los encuestados dijeron tener conocimiento sobre el *coworking* y un 42% dijo no saber sobre este modelo. Cabe recalcar que al inicio de la encuesta se agregó una pequeña definición sobre *coworking*, además de la explicación previa que se realizaba al estudiante antes de realizar la encuesta.

8. ¿Cree usted necesario un espacio de *coworking* en la UCSG?

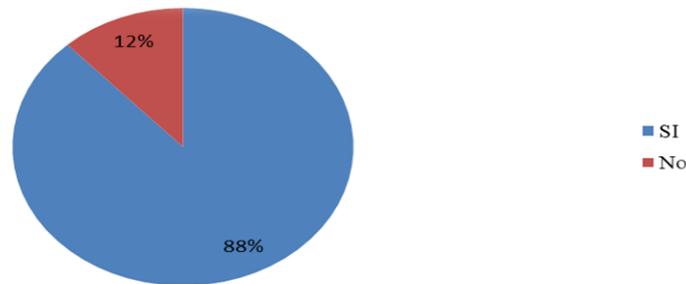


Figura 11. Necesidad de un espacio de *coworking* en la UCSG

El sí en esta pregunta tuvo una gran aceptación con el 88%, demostrando la necesidad de los estudiantes de contar con un espacio que impulse y guíe la implementación de proyectos, por otro lado, el 12% mostró indiferencia ante la necesidad de implementar este modelo en la UCSG.

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una membresía mensual? (La membresía incluye espacio físico, acceso a internet, capacitaciones, salas de reuniones, asesoría, red de contacto entre otros)

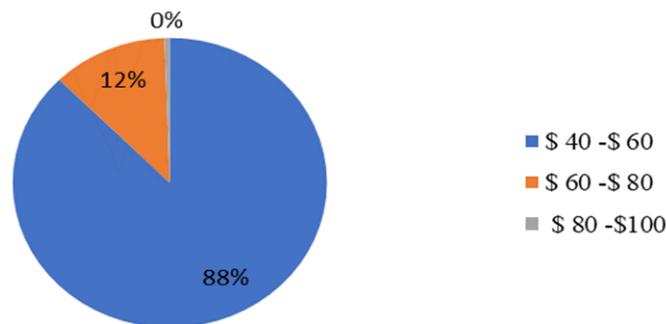


Figura 12. Precio dispuesto a pagar por una membresía mensual

El 88% de los estudiantes estarían dispuestos a cancelar entre \$40 y \$60 por una membresía en este modelo de *coworking* y tan solo el 12% tendrían la capacidad económica o la predisposición de pagar entre \$60 y \$80.

10. ¿Estaría dispuesto a alquilar un espacio de *coworking* en la UCSG?

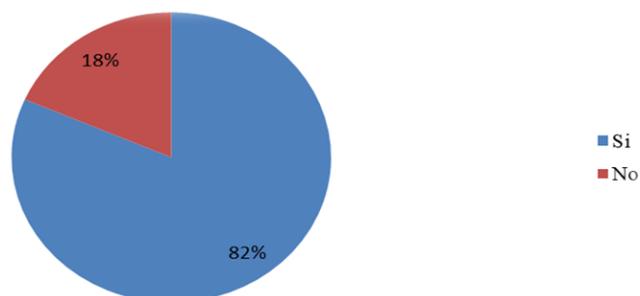


Figura 13. Disposición para alquilar un espacio de *coworking* en la UCSG

El 82% de los encuestados, es decir 296 personas indicaron tener un alto interés en alquilar o adquirir una membresía en este espacio de *coworking* dentro de la UCSG y tan solo el 9% indicó no estar interesado en ser parte de este modelo.

Análisis de los resultados de la investigación primaria

Perfil de los consumidores:

Tomando como referencia los resultados de la encuesta, y de las entrevistas realizadas se determinó que el perfil de los usuarios del espacio de *coworking* correspondería mayormente a estudiantes de la universidad que se encuentren entre 18-25 años, lo que a su vez coincide con la edad promedio en la que los estudiantes empiezan y culminan sus carreras universitarias. Según el reporte del GEM 2016, la edad promedio de los emprendedores a nivel nacional se encuentra entre 25-44 años.

Adicionalmente se concluyó que la necesidad de los usuarios que sería cubierta con la implementación del espacio de trabajo compartido en su mayoría sería como un impulsador de negocios ya que el 58% de la muestra obtenida señaló que tenía interés en emprender. Dicho porcentaje concuerda con la opinión expresada por el economista Andrés Navarro, MBA. Docente de la UCSG quien comentó que: “Los indicadores del GEM nos hablan de que el ecuatoriano tiene un espíritu de emprendimiento, le gusta

emprender pero le falta un poquito más de conocimientos de cómo hacer que el emprendimiento resulte”.

El 39% de los encuestados indicaron que ya contaban con un negocio en marcha por lo que el espacio de *coworking* los ayudaría a expandir o reforzar su posicionamiento dentro del mercado en el que se desarrollan y a dar solución a la falta de espacio, dado que de las personas que indicaron tener un negocio el 28% señaló no contar con un lugar donde poder realizar sus actividades profesionales.

En relación con la forma de trabajo de los encuestados la categoría que más incidencia mostró fue empleados de empresa, dando a entender que a pesar de encontrarse laborando tienen interés en emprender, iniciar un negocio propio o trabajar como profesional independiente. Las categorías restantes mostraron poca diferencia entre ellas siendo estas desempleado, emprendedor y FreeLancer o trabajadores independientes. Concluyendo que el espacio de trabajo compartido estaría formado por los diferentes segmentos dando más oportunidad a los usuarios de aprovechar la gente a su alrededor. María del Carmen Garay fundadora de Plataforma *coworking* señaló:

En un *coworking* son bienvenidos y funciona para autónomos, profesionales independientes en industrias tradicional legal, seguros arquitectura en carreras tradicionales y también es un espacio para emprendedores en emprendimientos gastronómicos o de tecnología y también es un espacio para corporaciones, para PYMES para departamentos de comercialización y marketing de empresas familiares.

Demanda de espacios de coworking

María del Carmen Garay fundadora de Plataforma *coworking* enfatizó:

Los espacios de trabajo compartido están creciendo en Ecuador, el *coworking* o los espacios de trabajo compartido es la nueva manera de trabajar, es el futuro del trabajo porque existen generaciones nuevas como los *millennials* o la generación Z que requieren de espacios colaborativo, requieren de una cultura de trabajo, una

cultura empresarial que no la van a encontrar en compañías tradicionales o empresas familiares.

Se determinó que la demanda del espacio de *coworking* en la UCSG sería alta debido a que el 88% de los encuestados consideran que es necesario un espacio de trabajo colaborativo en las instalaciones de la universidad y a su vez el 82% afirmó que estaría dispuesto a alquilar un espacio de *coworking* dentro de la Universidad. Se asume que las personas que no estarían dispuestas a adquirir estos espacios en su mayoría coinciden con las personas que aseguraron que ya contaban con un espacio físico donde desarrollar su idea.

Eventos como la Mercatólica, constantes capacitaciones, ediciones de *Doers pitch night* realizados en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a su vez fomentan el espíritu emprendedor de los estudiantes impulsándolos a convertir su idea de negocio en un hecho. La carrera de emprendimiento es una de las organizadoras de las ediciones del *Doers Pitch Night* evento en el que buscan vincular experiencias de emprendedores o empresas con los estudiantes a través de las experiencias contadas por los expositores. El economista Andrés Navarro, MBA. Docente de la carrera de emprendimiento señaló que:

A estas alturas es una necesidad tener un espacio de *coworking* en la universidad por varios motivos, uno de los motivos es que la experiencia ha determinado que el emprendedor no trabaja solo es imposible sacar una idea sola es necesario crear *networking*, y a través el trabajo colaborativo es como las ideas fluyen mejor y se pueden aprovechar distintos recursos. Por ejemplo, en la universidad existen distintas ramas del conocimiento, distintas facultades que pueden complementarse para trabajar desde distintas perspectivas lo que se requiere para que una idea de negocio pueda salir.

De la misma manera María del Carmen Garay fundadora de Plataforma *coworking* concuerda en que es importante la implementación de estos espacios dentro de la universidad pero así mismo señaló que es necesario más que un espacio físico, manifestando que:

Es importante tener *coworking* dentro de las universidades pero tener un *coworking* no es simplemente crear un espacio para que las personas tengan internet un escritorio, sillas cómodas, cafecito o frutas para poder trabajar o desarrollar su proyecto, el *coworking* es importante por la comunidad que se genera, por la gestión que hacen los individuos encargados de conectar a los *coworker* no solo internamente sino también vincularlos con clientes potenciales, mentores o individuos que pueden impartir conocimientos y que pueden también convertirse en los usuario de estos productos y o servicios que van a desarrollar en un *coworking*. Es una oportunidad importante para las universidades desarrollar estos espacios de *coworking* pero con la visión de enriquecer y nutrir la experiencia de los estudiantes y prepararlos más allá en la preparación que reciben en las aulas de clase, prepararlos para que puedan entender cómo y dónde enfocar sus esfuerzos y cómo identificar su mercado y también pensar global.

Conocimiento acerca del coworking

En la parte superior del cuestionario se detalló el significado del término *coworking*, esto ayudó a que los encuestados pudieran llevar la encuesta con éxito. A través de las encuestas realizadas se determinó que el 58% de los estudiantes tenían conocimiento sobre el termino *coworking* mientras que el 42% indicó no tener conocimiento.

Durante el proceso de recolección de información a través de encuestas se identificó que algunos de los encuestados no tenían un conocimiento fuerte sobre el término *coworking*, su esencia e implicaciones. Una de las razones podría ser a que el término y modelo de trabajo en Ecuador es nuevo. María del Carmen Garay fundadora de Plataforma *coworking* comentó desde su perspectiva: “El *coworking* está estigmatizado como un espacio solo para emprendedores, pero en realidad la filosofía de espacio de trabajo compartido donde se está distribuyendo los costos de espacios agradables funcionales de buena estética”

Precios

Una significativa proporción de los encuestados(88%) determinaron que por una membresía mensual que incluye espacio físico, acceso a internet ilimitado, capacitaciones, salas de reuniones, asesorías, red de contactos, etc. Estarían dispuestos a pagar un valor entre \$40-\$60 mientras que una pequeña cantidad de la muestra (12%) pagaría entre \$60-\$80 dólares.

Limitaciones

Luego de la recolección de datos de los cuestionarios se determinó que el 68% de los encuestados consideran que la capacidad económica es el principal inconveniente al momento de iniciar un negocio, la segunda razón es la falta de un espacio físico y la tercera el miedo al fracaso. El economista Andrés Navarro, MBA. Docente de la UCSG a su vez manifestó que:

En su etapa inicial el emprendedor está asumiendo muchos riesgos uno de esos es que está tratando de incursionar con una idea que probablemente no ha sido validada en el mercado todavía. Por otro lado está el tema de los recursos muchos emprendimientos en las primeras etapas sufren por el tema del financiamiento si bien es cierto algunos tratan de acudir a fondos personales, familiares, ya tratar de encontrar financiamiento en otro nivel a veces en entidades financieras o bancos a veces se complica un poco. Lo otro que suele ser complicado y toma tiempo armar es el *networking*, una red de personas con las cuales se puede apoyar.

De la misma manera María del Carmen Garay, fundadora y operadora de plataforma *coworking* comento que los inicios de su oficina de comunicación estratégica y agencia de relaciones públicas en Estados Unidos fueron en un *coworking* debido a los altos costos de montar una oficina, los cuales vienen acompañados de un contrato de arrendamiento lo cual no es lo más prudente cuando recién se está emprendiendo debido a que no sabe si va a ser un éxito o no el negocio.

Capítulo V: Propuesta

La implementación de un espacio de *Coworking* en la UCSG se concibe como un proyecto pionero en formación profesional emprendedora que pretende utilizar los recursos existentes de la universidad, tales como: infraestructura, capital humano, etc. Ya que se contará con la colaboración de alumnos y docentes, que dentro de sus actividades académicas (horas de prácticas pre profesionales guiadas) asuman la responsabilidad de guiar a jóvenes con espíritu emprendedor para el desarrollo y la implementación de sus ideas.

Tal como lo indicó la Doctora Mónica Franco Pombo, Vicerrectora de Vinculación en la entrevista que se realizó sobre la implementación de este proyecto, afirmando que en este tipo de trabajo colaborativo lo importante es “que exista comunidad de intereses, es decir que haya por un lado un estudiante que emprende y por otro lado un docente que tenga las capacidades y los conocimientos necesarios para poder apoyar ese emprendimiento de tal suerte que la creación de estos espacios va ligada también a la selección adecuada de las mentorías o de las tutorías docentes”.

Para ello, agrega la Vicerrectora este *coworking* identifica como válida aquella interacción con la comunidad que permita a los estudiantes desarrollar destrezas y consolidar habilidades en los diferentes aspectos y áreas que implican el ejercicio de su profesión. La aplicación de las herramientas pertinentes al ambiente empresarial y sus implicaciones deben procurar que la metodología que se impulsa desde la empresa sea asimilada de forma eficiente. En ese sentido se reconoce al escenario de la vinculación social como el propicio para el encuentro, comprensión y propuesta de solución de los problemas empresariales y comerciales.

Es importante destacar que la propuesta contemplada en este trabajo de titulación considera que el centro de *coworking* funcionará como un centro de costos de la universidad, es decir, se manejará con un presupuesto autofinanciado y los ingresos recibidos producto de las membresías y eventos serán administrados por la universidad y servirán para el mantenimiento del espacio de *coworking*.

Dentro de la presente propuesta se busca fomentar la vinculación entre los estudiantes, maestros de las diferentes facultades y la universidad. Por esto se ha considerado que el capital humano detallado en la figura 3 sean estudiantes de la universidad, es decir los alumnos podrán realizar las pasantías dentro del centro de *coworking* como gestores o asesores dependiendo del semestre y carrera que cursen. Adicionalmente se espera contar con el apoyo de los maestros y alumnos graduados para las mentorías o asesorías a los usuarios de este espacio.

Todos estos puestos y funciones serán coordinados con el gerente o coordinador principal quien será el único puesto fijo y la única persona quien entregará informes a los supervisores de estos centros de costo. De esta manera se estaría logrando la vinculación académica mientras se crea una red universitaria. Al utilizar los recursos tangibles e intangibles de la universidad, el costo para el mantenimiento de este espacio será bajo, al mismo tiempo que se logra un trabajo colaborativo impulsando así el espíritu y los valores de la universidad.

Logo



Figura 14. Logo del *Coworking*

Misión

UCSG *Coworking* es un espacio de trabajo colaborativo para jóvenes que aun cursando sus estudios universitarios tienen la predisposición de crear emprendimiento, por lo que serán ayudados por esta comunidad a través de las herramientas necesarias para la formación e implementación del mismo.

Visión

Ser la plataforma de lanzamiento de nuevos emprendimientos en lo que a universidades del Ecuador se refiere, dando la oportunidad para que profesionales de diferentes ramas trabajen juntos, creando una comunidad que impulse la generación de nuevos empleos y la economía local.

Objetivo

Crear vínculos entre emprendedores y potenciales inversores, así como el de proveer un espacio físico para poder desarrollar proyectos innovadores y dirigidos a la búsqueda de la sociedad de Sumak Kawsay en la ampliación de fuentes de trabajo para los profesionales y futuros profesionales que conforman la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Valores

- Solidaridad
- Respeto
- Apertura
- Confianza
- Innovación

Permisos necesarios para el funcionamiento:

Al momento de alquilar o adquirir una oficina son necesarios ciertos permisos para poder iniciar una empresa o emprendimiento. Los permisos requeridos varían según la actividad económica a la que pertenece la empresa o emprendimiento y se los puede obtener a través de las plataformas gubernamentales o en las oficinas.

El *coworking* corresponde a la categoría: prestación de servicios de asesorías y capacitaciones por lo que serán necesarios los permisos básicos, es decir uso de suelo y permiso de los bomberos.

Debido a que el espacio de coworking será implementado dentro de la Universidad como una unidad de costos no será necesario obtener los permisos detallados

anteriormente ya que esta unidad de costos forma parte de los permisos con los que cuenta la universidad.

Código de ética, políticas de cobro

Políticas dentro del espacio de *coworking* en la UCSG

Administrativas

1. El acceso a los espacios dependerá del orden en el que fueron hechas las reservas.
2. Los espacios en los que los usuarios podrán trabajar son: escritorios, mesas, sofás.
3. Para la utilización de salas de conferencia será necesario reservar con 1 semana de anticipación, especificando los recursos requeridos.
4. Para la utilización de los espacios de trabajo será necesario la reserva con 1 día de anticipación especificando los requisitos de espacios o eventuales visitas.
5. El servicio de correspondencia estarán disponibles para los socios que se encuentren al día en los pagos.
6. El centro de *coworking* no se responsabiliza por los objetos perdidos.
7. El pago de las membresías se la realizará los primeros días de cada mes.
8. Los usuarios podrán cambiar de plan hasta dos días antes de que culmine el plan en el que se encuentran.
9. Los usuarios tendrán acceso a una red de contactos desde el momento que adquiere la membresía.
10. La reservación de las mentorías estará sujeto a disponibilidad de horarios de los mentores y citas previas.

Código de ética

1. Profesional

Propiedad Intelectual: Todas las ideas que se originen dentro del *coworking* pertenecerán al dueño de la idea. Los otros usuarios no podrán replicar la idea y asumir su autoría.

Respeto: Los usuarios deberán respetar las diferentes disciplinas profesionales.

Honra: Los usuarios deberán aportar a través de su comportamiento y cultura a la reputación individual y grupal

2. Transparencia

Justicia: Todos los usuarios deberán ser tratados de la misma manera sin preferencia. Los procesos serán realizados en conformidad a lo establecido por el espacio de *coworking*.

3. Laboral

Respeto: Los usuarios deberán respetar las ideas de negocios de todos los participantes.

Empatía: Todos los miembros de estos espacios deben trabajar en su beneficio y en el de los demás.

Solidaridad: Brindar apoyo y ayuda a los usuarios en sus proyectos o inquietudes. Pudiendo participar como socios o colaboradores

4. Espacio Laboral

Respeto: Cumplir con el tiempo y espacio establecido para el uso según la reservación previa.

Organización: Los usuarios de los espacios de *coworking* deberán cumplir con todos los procedimientos y fechas establecidas.

Análisis Situacional

Análisis externo (PESTLE)

El análisis PEST toma en consideración todas las variables de carácter político, económico, social y tecnológico que giran alrededor del entorno universitario en el que se desarrolla la propuesta. Los resultados de estas variables ayudarán a un correcto establecimiento de las estrategias ya que toma en cuenta la situación del país o mercado en el que se encuentra y de qué manera estas variables podrán influir en el mismo.

Análisis Político

En los últimos años las políticas desarrolladas por el gobierno han buscado apoyar a los emprendedores y pequeños empresarios a través de programas educativos y líneas de crédito como por ejemplo la creación del banco de ideas, programas financieros con BanEcuador y otras instituciones. Los autores han identificado a través del presente trabajo de titulación que en Ecuador no existen propiamente leyes para los emprendedores,

pero si existen asociaciones y organizaciones públicas y privadas encargadas de apoyar a los micro empresarios y emprendedores.

El nuevo Plan de Desarrollo Nacional “Toda una vida” establecidos para el periodo 2017-2021 a través de sus objetivos busca fortalecer y reestructurar algunos sectores. Entre uno de sus objetivos busca impulsar la competitividad, de la misma manera involucra la creación de un entorno donde se apoye a los emprendedores, microempresarios para que poder convertir sus negocios, emprendimientos o empresa en proyecto sustentables a través de tecnología, innovación y financiamiento (capital semilla, ángeles inversores entre otros).

Análisis Económico

A finales de junio del presente año la calificadora de riesgo Standard and Poor evaluó al Ecuador con una nota de B- la cual es inferior a la obtenida el periodo anterior. Esta nota mide la capacidad de un país para cumplir con sus obligaciones en el periodo y condicione establecida en el caso se Ecuador la nota se debe al alto nivel de endeudamiento que presenta el país, constantes déficits entre otros.

Según la información del Banco Central del Ecuador, el riesgo país a la fecha tres de Febrero del 2018 se encuentra en 471.00 puntos es decir 4.71% este resultado es prometedor debido a que el país se empieza a hacer más atractivo para los inversionistas en comparación a periodos anteriores donde los índices eran muchos más altos debido a que mientras más alto sea el índice menos posibilidades tendrá un país para pagar sus deudas.

La tasa de desempleo de Ecuador al cierre 2017 fue de 4.6% según los datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), es decir tuvo una baja significativa en relación al 2016 donde al cierre se registró 5.26% este porcentaje se incrementó en relación con el año anterior en 0.46% Este incremento de la tasa de desempleo ha venido sucediendo desde el 2015 que registro un porcentaje de 4.77 % es decir un incremento del 0.97% en comparación al 2014. (Instituto Nacional de Estadísticas y censos, 2018)

El producto interno bruto (PIB) al termino del 2017 mostró un crecimiento del 1.5%, este porcentaje supero a lo esperado según las proyecciones elaboradas en el 2016.

El tercer trimestre fue donde se registró mayor crecimiento en el sector turístico, adicionalmente el sector agrícola fue el mayor beneficiario con la inversión extranjera directa. (Banco Central del Ecuador, 2017)

La cámara ecuatoriana de comercio electrónico a través de su estudio de comercio electrónico indicó que el comercio electrónico en Ecuador fue calificado como de lento desarrollo tal como lo indica debido a que el 35.9% de las empresas vendió en línea y el 29.5% compro en línea una de las principales razones para no comprar por internet es por la desconfianza para facilitar los datos. (Cámara de comercio electrónico, 2017)

Análisis Social

El índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) para Ecuador alcanzó 31.8% llegando a ser considerado como el porcentaje más alto de la región.

El reporte anual del Banco mundial: *Doing business 2018*, analiza la facilidad que tienen los países para hacer negocios Ecuador se encuentra en el puesto 118, bajo tres posiciones en un año. También se determinó que debido a que en promedio se necesitan 11 trámites y alrededor de 48.5 días para la utilización de un establecimiento comercial Ecuador se encuentra en el puesto 168 en la categoría empezar un negocio.

El *coworking* o los espacios compartidos es una propuesta que ha ido creciendo en el mercado ecuatoriano. Estos espacios dan la oportunidad de empezar en el ambiente empresarial, así como profesional independiente al mismo tiempo que aprenden de experiencias de sus compañeros, comparten gastos de oficina, tienen acceso a una red de contactos.

Análisis Tecnológico

La Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico junto con la Universidad Espíritu Santo elaboró el primer estudio de comercio electrónico en Ecuador entre los resultados se concluyó que el total de usuarios de internet en Ecuador al 2016 fue del 81%, así mismo se determinó que el 84% de los usuarios de internet se encuentran entre 18-24 años.

Las empresas comerciales están migrando a la compra en línea, dando la oportunidad a sus clientes de ver el catálogo en línea y poder realizar el proceso de compra

desde la página web la cual le incluye el envío. Algunas de estas empresas pertenecen al sector textil, turístico, farmacéutico, social y de entretenimiento, entre otros.

El entorno de la tecnología y la innovación está creciendo en Ecuador en los últimos años. En el 2016 Ecuador ganó el primer lugar en un concurso creado por *History Channel* llamado “Una idea para cambiar el mundo”, los participantes ecuatorianos desarrollaron *Hand eyes* el cual consiste en un aparato electrónico que actúa como radar para alertar de posibles peligros a las personas no videntes. En la edición 2017 Ecuador obtuvo el segundo lugar con su proyecto BioByte el cual consistía en un dispositivo con la capacidad de administrar fármacos utilizando vibraciones ultrasónicas

Análisis Ecológico

Premios Latinoamérica verde, es un concurso con sede en Guayaquil donde se eligen los 500 mejores proyectos de ámbito social enfocados en diez categorías entre las cuales se encuentran: agua, flora y bosques, biodiversidad y fauna, desarrollo humano, entre otros. Participan los emprendedores, PYMES, organizaciones de los países de Latinoamérica. Ecuador en el 2017 ganó en la categoría agua proponiendo un centro de apoyo a la gestión rural en Cañar.

Los usuarios de *coworking* tienen su impacto ecológico debido a que comparten los recursos y el espacio de trabajo evitando de esta manera que se desperdicien recursos, así mismo buscan crear un ambiente colaborativo fomentando las relaciones humanas y el trabajo en equipo.

Análisis Legal

En el 2016 se aprobó la creación del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación el cual tiene como objetivo promover el desarrollo de tecnologías, la búsqueda científica apoyo a las innovaciones, así como establecer ciertos parámetros sobre la propiedad intelectual y el conocimiento científico.

Según el Ministerio de Industrias y Productividad (2017) En octubre se presentó los insumos técnicos para la propuesta de ley de emprendimiento e innovación la cual se encuentra en las primeras fases de realización, esta propuesta está enfocada en 4 aspectos:

reducción de los trámites, financiamiento, fomento y apoyo a los emprendimientos e innovación

Análisis Porter

El análisis de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de marketing estratégico especialmente útil para analizar el mercado del proyecto empresarial y definir una estrategia adecuada para poder abordarlo, elaborada por uno de los grandes del marketing, Michael Porter. El objetivo de este modelo es calcular la rentabilidad de un sector, teniendo en cuenta el valor actual y la proyección de los emprendedores / pymes en el mismo.



Figura 15. Fuerzas competitivas de Porter

Poder de negociación de los clientes: Bajo- Medio

En el mercado ecuatoriano el espacio de trabajo cooperativo no es muy amplio, es un modelo de negocio que está en crecimiento poco a poco en todo el país. En la ciudad de Guayaquil existen aproximadamente doce espacios de trabajo compartido. Impaqtto ubicado en Quito se encuentran completamente posicionado en el mercado. Aspectos como los detallados anteriormente dan como resultado el hecho de que, aunque los clientes pueden elegir el espacio de trabajo compartido que mejor se adapte a ellos las opciones a elegir son pocas sino todo lo contrario, el cliente deberá ajustarse a los espacios que hay en el mercado.

Poder de negociación de los proveedores: Bajo-medio

En Ecuador existen algunas empresas proveedoras de Internet, insumos de oficina, y otros materiales que son necesarios para la adecuación y mantenimiento de estos espacios, es decir se tienen varias opciones a la hora de elegir un proveedor. La mayoría de estos espacios de trabajo compartido tienen su valor agregado en los profesionales que hacen el papel de gestores y en la red de contactos o afiliados. La búsqueda de organizaciones que aporten de manera económica o a través de capacitaciones a estos espacios de trabajo compartido puede ser difícil debido a que son ellos los que deciden a quienes apoyan o les otorgan algún tipo de beneficio. Es de vital importancia la búsqueda de este tipo de proveedores ya que son ellos los que pueden aportar con capital semilla, préstamos, contactos con inversionistas ángeles entre otros

Rivalidad entre competidores: Bajo - medio

Los espacios de trabajo compartidos que existen en Guayaquil, los mismos que están ubicados en puntos estratégicos abarcando diferentes sectores de Guayaquil. Sus precios varían según los planes que ofrecen y el sector donde están ubicados. Debido a que es un mercado que está en proceso de crecimiento y expansión el número de demandantes sigue siendo más alto que el número de espacios ofertantes. A nivel Universitario el número de esos espacios esta reducido a dos o tres a nivel de país.

Amenaza de nuevos competidores: Media - alta

El nivel de emprendimiento y pequeñas empresas que entran en vigor es alto en el Ecuador, pero el alquiler de una oficina propia y su adecuación pueden resultar costosa.

Los espacios de trabajo compartido son una solución a ese inconveniente, en Ecuador este modelo de trabajo se ha ido incrementando con el pasar de los años debido a que es un mercado nuevo y atractivo pero la inversión puede llegar a ser alta debido a los insumos necesarios para su implementación (tecnología, profesionales en diferentes áreas, etc.). El alto nivel de demanda, la reducida cantidad de estos espacios, las leyes y asociaciones que apoyan el emprendimiento y el creciente posicionamiento de este modelo de negocios puede resultar atractivo para inversionistas que buscan nuevos sectores de mercado.

Amenaza de productos sustitutos: Bajo

Los espacios de trabajo colaborativo al ser un modelo nuevo e innovador no presentan un riesgo alto de algún servicio sustituto, tomando en cuenta que los espacios de *coworking* están en su etapa inicial, lo más cercano a un producto sustituto son empresas que se dedican única y exclusivamente al alquiler del espacio físico (oficinas temporales, virtuales, salas de reunión), es decir no cuentan con mentores o capacitaciones. Este tipo de empresas es un mercado muy reducido, se estima que en Ecuador existen aproximadamente tres empresas. En su mayoría los que más usan este tipo de servicios son empresarios que se encuentran en el país por temas de negocios y necesitan un espacio físico solo por el tiempo de su estadía, es por esto por lo que la mayoría de estas empresas están conectadas de manera internacional. Muchos autores han llegado a considerar esta modalidad como una evolución del *coworking* más que como un producto sustituto

Análisis FODA

La matriz FODA es una conocida herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de este análisis es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro

Fortalezas: Interno

- Instalaciones óptimas para el desarrollo de ideas de negocios: espacio acondicionado, salas de reuniones equipadas, capacitaciones, redes de contactos.
- Horarios flexibles y planes accesibles para los usuarios.
- Mentorías, charlas y conferencias a los usuarios
- Amplia red de auspiciantes, colaboradores, beneficiarios

- Red de maestros y profesionales

Oportunidades: Externo

- El índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) para Ecuador alcanzó 31,8% llegando a ser considerado como el porcentaje más alto de la región.
- Competencia nula en la UCSG y pocos competidores a los alrededores.
- Gran acogida de estudiantes y alto tránsito de personas en las instalaciones de la UCSG.
- Convenios existentes de la Universidad con asociaciones estudiantiles, gubernamentales y de emprendimiento
- Ubicación – dentro del establecimiento educativo
- Existencia de emprendimientos en la universidad
- Apoyo al emprendedor, empresario por parte del estado y organismo a través de: programas económicos, asociaciones, concursos
- Alianza con la Federación de Estudiantes de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil para el uso de su nueva infraestructura.

Debilidades: Interno

- Poca experiencia en manejo de espacios de trabajo compartido
- Financiamiento o presupuesto limitado
- Espacios compartidos – pérdida de privacidad
- Capacidad limitada

Amenazas: Externo

- Recesión económica en el país.
- Nuevos competidores con mayor fuente de financiamiento, posicionamiento y experiencia.
- Poca demanda de alumnos para ingresar a la UCSG.
- Empresas que ofrecen alquiler de oficinas individuales con planes diarios, mensuales y anuales.

Análisis Interno: fortalezas y debilidades

En el ámbito empresarial, cada negocio o proyecto contará con factores internos que son los que se pueden manejar en la empresa para poder tomar ventaja sobre la competencia y factores externos a la empresa que son aquellos sobre el cual no se tiene control y se debe realizar estrategias para que el impacto sea el mínimo posible.

Para la propuesta de *coworking* se determinaron fortalezas específicas, partiendo desde la infraestructura hasta los beneficios que obtendrán los participantes de este proyecto. Cabe recalcar que la mejor forma de atraer al cliente es ofrecer lo que necesitan y un valor agregado que aporte al desarrollo de cada una de las ideas. Tal es el caso que se ofertarán conferencias y reuniones con organizaciones que ayudarán a guiar a cada uno de los usuarios en el desarrollo de su negocio a un precio accesible para el mercado, incluyendo un horario cómodo, elegido por los propios clientes, con la finalidad de evitar cruces con otras actividades.

Esta forma de ofertar el servicio será la mejor estrategia que se puede aplicar ante un presupuesto limitado que impedirá una campaña fuerte de penetración en el mercado, por otro lado, la elección de horarios resultará beneficioso ante la capacidad limitada que tendrá el espacio para abarcar una posible alta demanda, logrando así evitar un posible malestar en el cliente al no contar con el espacio requerido.

Para la poca experiencia que se tiene en manejo de espacios de trabajo compartido, se obtendrá apoyo y asesoría de la red de colaboradores, profesionales y maestros, ayudando así a contrarrestar esta debilidad, siendo beneficioso para el crecimiento e imagen del proyecto, dando un servicio responsable y de calidad a la población interesada.

Análisis Externo: oportunidades y amenazas

De acuerdo con el índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) Ecuador alcanzó 31.8% en el 2016, dando a notar la necesidad de la existencia de espacios de trabajo cooperativo que permitan el desarrollo de los emprendimientos, el mismo que resulta accesible para las personas en momento de crisis económica. Además, al ser pioneros dentro de la UCSG no se encontrará competencia directa que afecte al proyecto.

Debido a la trayectoria que tiene la UCSG, los convenios existentes y gracias a la gestión de la Federación de estudiantes, se ha podido promover en los alumnos un espíritu emprendedor, haciendo énfasis la necesidad de crear plazas de trabajo, y a la vez motivando para que ellos sean los jefes de su propia empresa, por tal motivo el apoyo por parte del Gobierno también ha venido incrementando a través de programas económicos, asociaciones y concursos.

Existe la probabilidad de que empresas que ofrecen alquiler de oficinas individuales con planes diarios, mensuales y anuales incrementen su participación en el mercado, por lo que las posibles alianzas serán un factor determinante de diferenciación entre estos dos modelos en base de precios y beneficios que ayudarán para que el cliente se incline más por el modelo de trabajo cooperativo, a pesar de que estos espacios de alquiler no tienen la misma línea de trabajo.

Las 4 p: plaza, promoción, precio y producto

Producto

En el UCSG *coworking* se ofrecerá un servicio de calidad, óptimo y digno para cada uno de los usuarios, se ofrecerá una membresía llamada plan UCSG. Si el usuario adquiere esta membresía mensual será acreedor de 40 horas de uso de infraestructura en las que podrá asistir y hacer uso de su espacio, adicional tendrá acceso a dos horas por mes al uso de salas, tendrán acceso a internet y bebidas como café, agua. Además, se proporcionará frutas durante todos los días que incluyan su membresía. Como beneficios se les brindará charlas enlazadas con instituciones como Guayaquil Emprende y un kit de bienvenida la que contará con una taza personalizada y 30 impresiones gratis. El horario de atención será de lunes a viernes de 7:00 Am-12:00 Pm / 15:00 Pm-21:00 Pm y los sábados 8:00 Am- 13:00 Pm

Precio

El precio establecido tanto para el plan UCSG planteado en la Tabla 3 es de \$50. Este valor puede incrementar según los beneficios que se le adicione a cada plan o disminuir según las alianzas que se obtengan, siendo así una oportunidad para captar más usuarios. Al utilizar una estrategia enfocada en precios accesibles, se espera que el

posicionamiento y la aceptación sean el más rápido y seguro, para así poder tener un alto nivel de ventas, consiguiendo que el proyecto sea sustentable con el tiempo.

Plaza

El lugar seleccionado es en las instalaciones de la Federación de Estudiantes de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Luego de descartar otras opciones se concluyó que este espacio era el ideal porque este modelo de trabajo está enfocado a estudiantes y jóvenes emprendedores que por problemas de financiamiento y otros recursos desisten de llevar a cabo su proyecto, por tal motivo era necesario implementar un espacio *coworking* que permita a los jóvenes asistir a sus clases y así mismo darse un tiempo para elaborar proyectos, eliminando el problema de la distancia y falta de recursos económicos.

Promoción

La promoción de este servicio se la realizará principalmente a través de redes sociales, por el alcance que este medio tiene y por ser el canal más frecuentado por emprendedores y por la población en general, además de sus costos bajo e inclusive gratuitos. Mediante las redes sociales se podrá exponer cada uno de los beneficios y servicios que se presentarán en el espacio *coworking*. Por otro lado, se presentará información en las redes sociales del *coworking*, la misma en la que se podrá constatar la disponibilidad de horas para el uso de las instalaciones.

Estrategias

Diferenciación:

Según la información recabada por los autores, en Ecuador existen dos universidades que ofrecen un espacio de *coworking*. La principal diferencia del espacio de *coworking* que se busca implementar en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil frente a los otros espacios que ofrecen las universidades, se debe a que es un espacio destinado a los estudiantes, en el caso de la I3lab las membresías están dirigidas a estudiantes y no estudiantes. Otras de las diferencias es el uso de membresías. Startups, espacio de *coworking* perteneciente a la Universidad Salesiana está dirigida a los estudiantes a través de la realización de capacitaciones y bootcamps, campamentos donde

los estudiantes desarrollan bocetos de una idea o adquieren destrezas para empezar algún emprendimiento.

Es decir, el valor agregado que tiene la implementación de un espacio de *coworking* dentro de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil radica en que se trata de un espacio que al estar cerca del campus va a permitir que los estudiantes puedan cumplir sus actividades académicas y al mismo tiempo trabajar en su empresa o emprendimiento. Junto con el pago de la membresía podrán contar con un espacio físico, un ambiente de emprendimiento y trabajo en equipo.

Estrategias para dar a conocer el espacio de trabajo compartido

Debido a que el espacio de *coworking* será implementado dentro de las instalaciones de la universidad se espera contar con los medios de comunicación oficiales de la institución, estos incluyen redes sociales, plataforma, base de datos de correo electrónico, canal de televisión y radio, etc. La utilización de estos medios ayudará a que los estudiantes tengan conocimiento de los eventos a realizarse dentro de este espacio de *coworking*, debido a que todos los estudiantes tienen acceso diario a estos medios. Otro de los medios canales de comunicación a utilizar son las diferentes asociaciones con los que cuentan las facultades, siendo estas las representantes de las mismas.

Se contará con redes sociales propias donde los estudiantes van a tener información más detallada y directa de estos espacios. Adicionalmente se elaborarán folletos para repartir dentro de la universidad.

Estrategia de expansión

Luego de estar establecido en el mercado y en base a la demanda que se obtenga, se diseñará un segundo plan o membresía para los estudiantes, el mismo que constará casi con los mismos beneficios, pero con una mayor cantidad de horas para el uso de infraestructura, kit de bienvenida, porcentajes de descuento para el alquiler de salas, charlas, capacitaciones y otros beneficios detallados a continuación:

Tabla 4.

Nuevo plan ofertado

Plan UCSG
100 horas de uso de infraestructura
8 horas para el uso de salas de conferencia / reunión
Café, agua.
Acceso a internet
Kit de Bienvenida
Red de contactos
60 impresiones gratis
15% en talleres o actividades internas
10% de descuento alquiler de salas

Socios estratégicos

Las alianzas son unos de los pilares fundamentales y más importantes ya que serán las entidades que aportarán a los usuarios con financiamiento (capital semilla, ángeles inversionistas, capital de riesgo o líneas de crédito), Instituciones públicas o privadas que pueden contribuir con capacitaciones y actualizaciones en los diferentes sectores de producción, empresas aceleradoras de proyectos tecnológico, y la vinculación entre los estudiantes y maestros. Algunas de estas Instituciones se detallan a continuación:

- Asociación ecuatoriana de software (Asoft)
- Crisfe fundación
- Proecuador
- Asociación de jóvenes empresarios (Aje)
- Solidario conmigo (Banco Solidario)
- Banco de desarrollo de américa latina (CAF)
- Corporación para el emprendimiento y la innovación del Ecuador (CEIE)
- Optimus coach
- Kruger labs

- Ministerio de industrias y productividad (capital semilla y capital de riesgo.
Nombre del programa: Fondo de innovación productiva)
- Ángeles EC (re ecuatoriana de inversionistas Ángel)
- Buen trip (Inversionistas ángeles)
- Banco de idea
- Guayaquil Emprende

Cronograma

Dentro del espacio de *coworking* se va a realizar eventos que aporten de manera positiva a los usuarios y a la comunidad universitaria. Estos eventos están divididos en charlas las cuales serán dictadas por los profesores y profesionales invitados. Reuniones con invitados especiales, constituyen foros o espacios de preguntas y respuestas donde los participantes podrán consultar a los invitados que en la mayoría de las ocasiones serán gerentes o representantes de compañías o emprendimientos exitosos en el país. Integración, consisten en sesiones donde los usuarios de estos espacios podrán compartir experiencias, pedir consejos o realizar retroalimentación sobre procesos. Capacitaciones o talleres, son cursos donde los participantes podrán adquirir conocimiento adicional sobre temas específicos. *Pitch night* o noche de oportunidad, donde los usuarios podrán exponer sus proyectos ante inversionistas pudiendo ser estos: ángeles inversores, capital semilla. etc. Ferias de emprendimientos donde los usuarios podrán dar a conocer sus emprendimientos o empresas, incrementando así sus ventas y posicionamiento en el mercado.

En el caso de la feria de emprendimientos y *pitch night* estos eventos serán realizados dos veces al año y según el cupo disponible.

En la tabla a continuación se detalla la programación de los eventos a realizar tomando como base un año calendario.

Tabla 5.
Cronograma de eventos a realizar

Mes	Tipo evento	Tema
	Charla	Perspectivas económicas
Enero	Capacitación / Talleres	Creando un plan de negocio de manera efectiva
	Integración	Aprovechar al máximo los espacios de <i>coworking</i>
Febrero	Charla / Foro	Aprendiendo de los errores y fracasos
	Capacitación / Talleres	Pasos para constituir una empresa
	Charla	¿Qué tipo de capital necesita tu empresa?
Marzo	<i>Pitch night</i>	Emprendedores presentan sus ideas a inversionistas
	Capacitación / Talleres	Regulaciones para emprendimientos según sectores económicos
	Charla	La importancia de la cultura emprendedora
Abril	Capacitación / Talleres	Crear contenido para redes sociales
	Invitado especial	Foro de preguntas a un gerente o representante de una empresa
	Charla	El costo real del financiamiento
Mayo	Capacitación / Talleres	Finanzas para emprendedores: Indicadores económicos
	Integración	Compartiendo vivencias de los <i>coworkers</i>
	Charla	Consejos para hacer alianzas
Junio	Capacitación / Talleres	Técnicas para hacer crecer mi emprendimiento
	Feria de emprendimiento	
	Charla	Sistemas de pago para páginas web
Julio	Capacitación / Talleres	Aprovechando al máximo las redes sociales
	Charla	Optimizar los recursos a mi alrededor
Agosto	Capacitación / Talleres	Construyendo una página web
	Invitado especial	Foro de preguntas a un gerente o representante de una empresa
Septiembre	Charla	¿Cuánto cuesta producir lo que vendo?

	Capacitación / Talleres	Elaborando una correcta planificación estratégica
	Charla	Consejos al momento de presentarse ante inversionistas
Octubre	Capacitación / Talleres	Elaborar un bosquejo de mi empresa o proyecto
	<i>Pitch night</i>	Emprendedores presentan sus ideas a inversionistas
	Charla	Responsabilidad social en los emprendimientos
Noviembre	Capacitación	estrategias para potenciar la imagen de la empresa
	Charla	Aprovechando al máximo las festividades
Diciembre	Capacitación / Talleres	Fotografía para redes sociales
	Feria de emprendimiento	

Capítulo VI: Estudio Financiero

En el presente capítulo se desarrollarán los análisis financieros necesarios para determinar la rentabilidad de la implementación de un espacio de coworking en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Dentro de los puntos desarrollados se encuentra la inversión inicial, financiamiento, estados financieros para el primer año, así como proyecciones a cinco años de los ingresos y gastos.

Inversión Inicial

Para la implementación o desarrollo de un proyecto es necesario contar con una inversión inicial debido a que permitirá determinar el valor monetario necesario para el desarrollo del proyecto, basado en los activos fijos, diferidos o gastos pre operativo requerido y capital de trabajo.

La inversión inicial requerida para la implementación de un espacio de coworking en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil es de \$16,004.36 la cual consiste en efectivo, suministros de oficina, activos fijos y gastos de instalación o adecuación, tal como se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 6.

Inversión Inicial

Efectivo			
Caja			\$ 150.00
Total Efectivo			\$ 150.00
Suministros de oficina			
Descripción	Cant.	V. Uni.	V. Total
Resmas de papel (caja)	1	\$ 25.00	\$ 25.00
Archivadores	60	\$ 2.20	\$ 132.00
Plumas (Caja - 50 unidades)	3	\$ 7.00	\$ 21.00
Lápices (caja)	3	\$ 1.20	\$ 3.60
Resaltadores	30	\$ 0.50	\$ 15.00
Carpetas manila	120	\$ 0.10	\$ 12.00
Grapas (caja)	20	\$ 0.95	\$ 19.00
Clips (caja)	20	\$ 0.75	\$ 15.00
Tijeras	3	\$ 0.80	\$ 2.40

Goma (botella kg)	2	\$ 1.10	\$ 2.20
Botella de tinta para impresora Epson 664	8	\$ 10.00	\$ 80.00
Tinta para copiadora	8	\$ 15.00	\$ 120.00
Total Suministros de Oficina		\$ 64.60	\$ 447.20
Equipos de computo			
Descripción	Cant.	V. Uni.	V. Total
Monitor flat Panel 19.5" LED 1366x768 (VGA)	2	\$ 140.00	\$ 280.00
Computador Xtratech Modelo MagnaI5 (CASE XTRATECH, Mainboard Asus Intel 4ta gen, Procesador Intel ci54440 3.1, Dvd writer 24x, Combo teclado y mouse xtratech)	2	\$ 532.00	\$ 1,064.00
Proyector Epson	1	\$ 693.28	\$ 693.28
Impresora multifuncional Epson 1395 wifi - Tinta continua	1	\$ 300.00	\$ 300.00
Total Equipos de computación		\$2,264.32	\$ 2,337.28
Muebles y enseres			
Descripción	Cant.	V. Uni.	V. Total
Puf	4	\$ 45.00	\$ 180.00
Sofá Tripersonal	3	\$ 300.00	\$ 900.00
Mesas 0,60*0,60	2	\$ 30.00	\$ 60.00
Mesa 2.00 x 0.60	1	\$ 80.00	\$ 80.00
Mesas completas 0.80 x 0.80	6	\$ 60.00	\$ 360.00
Mesas 5.00 x 0.60 (repisa flotante)	1	\$ 170.00	\$ 170.00
Mesa 2.00 x 1.00	1	\$ 120.00	\$ 120.00
Mesa de reunión (cap. 10 p) + sillas	1	\$ 700.00	\$ 700.00
Repisero 8 div. 4 pts.	1	\$ 120.00	\$ 120.00
Sillas 0.45 x 0.40	42	\$ 39.00	\$ 1,638.00
Sillas gerencia	2	\$ 100.00	\$ 200.00
Escritorio pequeño	2	\$ 150.00	\$ 300.00
Pizarras tiza liquida Medidas 2.40*1.20	1	\$ 113.20	\$ 113.20
Corchógrafo 120*90 cm	1	\$ 34.37	\$ 34.37
Mesón para cocina 3 pts. Moka	1	\$ 173.40	\$ 173.40
Divisiones de vidrio 2.30 x 3	1	\$ 200.00	\$ 200.00
Divisiones de vidrio 5 x 3	1	\$ 300.00	\$ 300.00
Divisiones de MDF	3	\$ 84.74	\$ 254.22
Puertas de vidrio	4	\$ 160.00	\$ 640.00
Total Muebles y enseres		\$2,979.71	\$ 6,543.19

Equipos de oficina			
Descripción	Cant.	V. Uni.	V. Total
TV TLC	1	\$ 319.20	\$ 319.20
Microondas 700wt tekno	1	\$ 84.00	\$ 84.00
Refrigeradora 9 249lts croma	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Cafetera digital 14 onzas	1	\$ 34.82	\$ 34.82
Aire Acondicionado /Split	2	\$ 944.07	\$ 1,888.14
Bebedero tipo oficina tekno	1	\$ 104.00	\$ 104.00
Teléfono	1	\$ 16.00	\$ 15.71
Regulador de voltajes 1500	3	\$ 64.59	\$ 193.77
Lámparas colgantes 2x60 w cromo café	7	\$ 41.25	\$ 288.75
Lámpara empotradas	7	\$ 50.00	\$ 350.00
Copiadora Ricoh Aficio Mp-201	1	\$ 600.00	\$ 600.00
Total Equipos de Oficina		\$2,757.93	\$ 4,378.39

Otros activos			
Descripción	Cant.	V. Uni.	V. Total
Tachos de basura	5	\$ 12.79	\$ 63.95
Reloj de pared 14 pulgadas	2	\$ 26.80	\$ 53.60
Botiquín	1	\$ 30.00	\$ 30.00
Extintor 10 lb	1	\$ 22.00	\$ 22.00
Perforadoras	3	\$ 3.00	\$ 9.00
Grapadoras	3	\$ 2.50	\$ 7.50
Sacagrapas	3	\$ 0.75	\$ 2.25
Total de otros activos		\$ 97.84	\$ 188.30

Gastos de instalación	
Adecuación de coworking	2000
Total Gastos de instalación	\$ 2,000

Total Inversión Inicial	\$ 16,044.36
--------------------------------	---------------------

Financiamiento

Para la implementación del espacio de coworking no se ha considerado financiamiento externo debido a que el proyecto busca implementarse dentro de la Universidad como una unidad de costos por lo que se podría contar con un financiamiento proveniente del capital propio con el que cuenta la universidad.

Balance Inicial

Tabla 7:

Balance Inicial

Activos		
Activo Corriente		\$ 597.20
Caja	\$ 150.00	
Suministros de Oficina	\$ 447.20	
Activo Fijo		\$ 13,447.16
Muebles & Enseres	\$ 6,543.19	
Equipos de computo	\$ 2,337.28	
Equipos de oficina	\$ 4,378.39	
Otros activos	\$ 188.30	
Activos diferidos		
Gastos de adecuación e instalación	\$ 2,000.00	
Total Gastos diferidos		\$ 2,000.00
Total Activos		\$16,044.36
Pasivos		
Pasivo Corriente		\$ 0
Total Pasivos		\$ 0
Patrimonio		
Capital Propio	\$16,044.36	
Total Patrimonio		\$ 16,044.36
Total Pasivo y Patrimonio		\$16,044.36

Para este proyecto no se realizó ningún tipo de préstamo por lo cual no se contará con pasivos o deudas por pagar, por tal motivo el valor total del patrimonio será el mismo valor presentado en el total de activos correspondiente al efectivo con el que se dispone, los suministros de oficina, equipos de cómputo, equipos de oficina, muebles y enseres y los gastos de adecuación. En la siguiente tabla se detalla el balance de situación inicial con el que empezaría el espacio de coworking.

Rol de pagos

Tabla 8.

Rol de pagos año 1

Año 1												
Cargo	Cantidad	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Fondo de Reserva	Aporte Personal	Neto a recibir	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Costo Total anual	Costo Total mensual
Coordinador de Operaciones	1	\$800.00	\$9,600.00	-	\$907.20	\$8,692.80	\$1,070.40	\$800.00	\$386.00	\$ 400.00	\$11,349.20	\$ 945.77

Como se mencionó anteriormente en el organigrama, se necesitará un Coordinador de operaciones, el cual recibirá un salario de \$800, calculando las obligaciones respectivas del trabajador, décimo tercer y cuarto sueldo, vacaciones, aporte patronal y el fondo de reserva que se empezará a cancelar desde el siguiente año.

Tabla 9.*Rol de pagos segundo año*

Año 2													
Cargo	Cantidad	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Fondo de Reserva	Aporte Personal	Neto recibir	a	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Costo Total anual	Costo Total mensual
Coordinador de Operaciones	1	\$832.00	\$9,984.00	\$ 700.00	\$943.49	\$ 9,740.51		\$1,113.22	\$832.00	\$386.00	\$ 416.00	\$12,487.73	\$1040.64

Para el segundo año se hizo un incremento al salario del 4%, incluyendo también el pago del fondo de reserva correspondiente a un salario, dando como costo anual \$12,487.73.

Tabla 10.*Proyección del rol de pagos 5 años*

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Coordinador de Operaciones	\$ 11,349.20	\$12,487.73	\$12,987.24	\$13,506.73	\$14,047.00

Se realizó una proyección a cinco años, considerando desde el segundo año un incremento en el salario del 4%, debido a que el promedio de la inflación en los últimos cinco años promediaba en ese porcentaje.

Depreciación y Amortización

Tabla 11.

Depreciación

Activo	Años de vida útil	Valor del bien	Dep. anual	Años depreciados	Dep. Acumulada
Equipos de computo	3	\$ 2,337.28	\$ 779.09	3	\$ 2,337.28
Equipos de oficina	10	\$ 4,378.39	\$ 437.84	5	\$ 2,189.20
Muebles y enseres	10	\$ 6,543.19	\$ 654.32	5	\$ 3,271.60
Otros activos fijos	10	\$ 188.30	\$ 18.83	5	\$ 94.15
Total depreciación		\$ 13,447.16	\$ 1,890.08		\$ 7,892.22

En esta tabla se detalla cada activo con los años de vida útil respectivamente, teniendo en cuenta que los equipos de cómputo se deprecian a tres años y los equipos de oficina, muebles y enseres y otros activos son a 10 años, sumando un valor total de \$13,447.16, depreciando un valor anual de \$1.890,08.

Tabla 12.

Proyección de la depreciación

Activo	Años				
	1	2	3	4	5
Equipos de computo	\$ 779.09	\$ 779.09	\$ 779.09		
Equipos de oficina	\$ 437.84	\$ 437.84	\$ 437.84	\$ 437.84	\$ 437.84
Muebles y enseres	\$ 654.32	\$ 654.32	\$ 654.32	\$ 654.32	\$ 654.32
Otros activos fijos	\$ 18.83	\$ 18.83	\$ 18.83	\$ 18.83	\$ 18.83
Total depreciación Anual	\$ 1,890.08	\$ 1,890.08	\$ 1,890.08	\$ 1,110.99	\$ 1,110.99
Total depreciación acumulada		\$ 3,780.16	\$ 5,670.24	\$ 6,781.23	\$ 7,892.22

Se detalla la depreciación de los activos correspondientes a los cinco años, dando como depreciación acumulada al término del quinto año un valor de \$7,892.22.

Tabla 13.

Amortización

Activo	Años de Amortización	Valor del bien	Amortización	Años Amortización	Amortización. Acumulada
Gastos de adecuación e instalación	5	\$ 2,000.00	\$ 400.00	5	\$ 2,000.00
Total Amortización		\$ 2,000.00	\$ 400.00		\$ 2,000.00

Se determinó que los gastos a incurrir por la adecuación e instalación de los equipos, muebles y otros activos serán de \$2000, pero con una amortización realizada por los cinco años proyectados, para que el valor total de este rubro no afecte directamente en el primer año.

Tabla 14.

Amortización proyectada a 5 años

Activo	Años				
	1	2	3	4	5
Gastos de adecuación e instalación	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
Total Amortización Anual	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
Total Amortización Acumulada		\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 1,600.00	\$ 2,000.00

Para los próximos cinco años habrá una amortización anual de \$400, correspondiente al valor de adecuación e instalación del *Coworking*

Ingresos por ventas

Tabla 15.

Ingreso por Ventas Proyectadas a 5 años

Producto	Precio Unitario	Ventas mensuales	Ventas anuales	Años				
				1	2	3	4	5
Membresía UCSG	\$ 50.00	120	1320	\$66,000.00	\$68,666.40	\$71,440.52	\$74,326.72	\$77,329.52
Impresiones color	\$ 0.15	600	6600	\$ 990.00	\$ 1,090.58	\$ 1,134.64	\$ 1,180.48	\$ 1,228.17
Impresiones Blanco / negro	\$ 0.05	1200	13200	\$ 660.00	\$ 861.70	\$ 896.51	\$ 932.73	\$ 970.41
Alquiler de sala de reunión	\$ 5.00	30	330	\$ 1,650.00	\$ 1,716.66	\$ 1,786.01	\$ 1,858.17	\$ 1,933.24
Total				\$69,300.00	\$72,335.34	\$75,257.69	\$78,298.10	\$81,461.34

El precio de la membresía se determinó a través del precio del mercado y de las encuestas realizadas a los estudiantes de la UCSG, el cual se fijó en \$50. Del total de las personas encuestadas un 82% indicó estar interesado en alquilar o adquirir una membresía, por lo que para el primer año se consideró una capacidad del 50% del *Coworking*, por lo que se atendería a 120 personas. Para el ingreso por impresiones se determinó que cada persona haría diez impresiones a blanco y negro, cinco impresiones a color y se alquilaría la sala de reuniones 30 horas por mes. La proyección de estos ingresos para los siguientes años se tomó en cuenta la inflación promedio de los últimos cinco años, el cual resultó ser 4%, por tal motivo se incrementó anualmente un 2% en precio y 2% en cantidad.

Costos de venta

Para la determinación de los costos en los que se incurriría por membresía se tomó como referencia lo incluido en la membresía y la cantidad de membresías que serán vendidas tal como lo muestra la tabla.

Tabla 16.

Detalle del Costo de Venta

Detalle	Cant./Mes	Valor unitario	Valor mensual	Por Membresía
Botellón de agua	18	\$ 2.50	\$ 45.00	\$ 0.38
Taza+plato	120	\$ 1.50	\$ 180.00	\$ 1.50
Café (Nescafé Tradición 200 gr)	8	\$ 7.99	\$ 63.92	\$ 0.53
Frutas (Unidades)	2880	\$ 0.25	\$ 720.00	\$ 6.00
Impresiones Gratis	3600	\$ 0.10	\$ 360.00	\$ 3.00
Total				\$ 11.41

Para la proyección del costo se tomó como referencia el promedio de la tasa de inflación de Ecuador en los últimos diez años (4%). Tal como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 17.

Proyección del costo de venta

Producto	Precio Unit.	Ventas Men.	Ventas Anuales	Años				
				1	2	3	4	5
Membresías	\$11.41	120	1440	\$16,427.04	\$17,084.12	\$17,767.49	\$18,478.19	\$19,217.31
Total				\$16,427.04	\$17,084.12	\$17,767.49	\$18,478.19	\$19,217.31

Gastos Operativos

A continuación, se detallan todos los gastos necesarios en los que incurrirían los espacios de coworking.

Tabla 18

Gastos Operativos proyectados a 5 años

Resumen de Gastos Operativos					
Gastos de Administración	1	2	3	4	5
Sueldo de coordinador	\$11,349.20	\$12,487.73	\$12,987.24	\$13,506.73	\$14,047.00
Servicio de internet	\$ 6,639.51	\$ 6,905.10	\$ 7,181.30	\$ 7,468.55	\$ 7,767.29
servicio de agua	\$ 2,542.64	\$ 2,644.35	\$ 2,750.12	\$ 2,860.13	\$ 2,974.53
Servicio de luz	\$ 7,675.91	\$ 7,982.94	\$ 8,302.26	\$ 8,634.35	\$ 8,979.73
Suministros de oficina	\$ 2,074.30	\$ 2,157.27	\$ 2,243.56	\$ 2,333.31	\$ 2,426.64
Seguridad/logística/limpieza	\$ 7,900.42	\$ 8,216.43	\$ 8,545.09	\$ 8,886.89	\$ 9,242.37
Alquiler de oficina	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,060.00	\$ 3,060.00	\$ 3,121.20
Provisión	\$ 2,059.10	\$ 2,169.69	\$ 2,253.48	\$ 2,337.50	\$ 2,427.94
Depreciación	\$ 1,890.08	\$ 1,890.08	\$ 1,890.08	\$ 1,110.99	\$ 1,110.99
Amortización Gastos pre-operativos	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
Total Gastos de Administración	\$45,531.16	\$47,853.59	\$49,613.13	\$50,598.44	\$52,497.68
Gastos de venta					
Difusión Información y publicidad	\$ 950.00	\$ 988.00	\$ 1,027.52	\$ 1,068.62	\$ 1,111.37
Total Gastos de ventas	\$ 950.00	\$ 988.00	\$ 1,027.52	\$ 1,068.62	\$ 1,111.37
Total Gastos	\$46,481.16	\$48,841.59	\$50,640.65	\$51,667.06	\$53,609.05

Para los gastos incurridos en el servicio de internet, agua, luz, seguridad y logística, se hizo un prorrateo de la información financiera publicada por la UCSG en su página web, tomando como base la cantidad de personas que se atenderá mensualmente. Para el rubro de suministros de oficina y alquiler se hizo un incremento anual a partir del segundo año de un 2%, además que se consideró tener una provisión del 5% de todos los gastos de administración para cubrir cualquier tipo de eventualidad durante los cinco años.

Estado de resultado

A continuación, se detallará el estado de resultado el mismo que reúne toda la información detallada anteriormente. El presente proyecto al ser una unidad de costos de la universidad se exonera del cálculo del pago del impuesto a la renta y pago de participación de los trabajadores debido a que la unidad de costos no es una empresa constituida. La universidad utilizará los estados financieros de la unidad de costos para proceder a consolidarlo dentro de sus estados financieros.

Tabla 19.

Estado de resultado

	Año				
	1	2	3	4	5
Ingresos/Ventas	\$ 69,300.00	\$ 72,335.34	\$ 75,257.69	\$ 78,298.10	\$ 81,461.34
Costo de Ventas	\$ 16,427.04	\$ 17,084.12	\$ 17,767.49	\$ 18,478.19	\$ 19,217.31
Utilidad Bruta	\$ 52,872.96	\$ 55,251.22	\$ 57,490.20	\$ 59,819.91	\$ 62,244.03
Gastos Operativos	\$ 46,481.16	\$ 48,841.59	\$ 50,640.65	\$ 51,667.06	\$ 53,609.05
Gastos Administrativos	\$ 45,531.16	\$ 45,531.16	\$ 47,853.59	\$ 49,613.13	\$ 50,598.44
Gastos Ventas	\$ 950.00	\$ 988.00	\$ 1,027.52	\$ 1,068.62	\$ 1,111.37
Utilidad operacional	\$ 6,391.80	\$ 6,409.62	\$ 6,849.55	\$ 8,152.85	\$ 8,634.98

Flujo de caja

Tabla 20.

Flujo de Caja

	0	1	2	3	4	5
Entradas		\$69,300.00	\$72,335.34	\$75,257.69	\$78,298.10	\$81,461.34
Ventas/Ingresos		\$69,300.00	\$72,335.34	\$75,257.69	\$78,298.10	\$81,461.34
Salidas		\$62,908.20	\$65,925.72	\$68,408.14	\$70,145.25	\$72,826.36
Costos de ventas		\$16,427.04	\$17,084.12	\$17,767.49	\$18,478.19	\$19,217.31
Gastos Administrativos		\$45,531.16	\$45,531.16	\$47,853.59	\$49,613.13	\$50,598.44
Gastos Ventas		\$ 950.00	\$ 988.00	\$ 1,027.52	\$ 1,068.62	\$ 1,111.37
Inversión						
Flujo de efectivo neto	-\$16,044.36	\$ 6,391.80	\$ 6,409.62	\$ 6,849.55	\$ 8,152.85	\$ 8,634.98
Flujo de caja acumulada		-\$9,652.56	-\$3,242.94	\$ 3,606.61	\$11,759.46	\$20,394.44

Indicadores Financieros

Tabla 21.

TIR y VAN

TIR	32.93%
VAN	\$10,055

El proyecto tendrá una tasa de retorno del 32.93% sobre la inversión y un valor actual neto de \$10,055 sobre las ganancias futuras y la inversión. Así mismo se determinó que el periodo de recuperación será en dos años, cinco meses y 20 días.

Balance General

Tabla 22.

Balance General proyectado 5 años

Activos	Balance General				
	Año				
	1	2	3	4	5
Activo Corriente					
Caja	\$ 8,831.88	\$ 17,531.59	\$ 26,671.21	\$ 36,335.05	\$ 46,481.02
Suministros de Oficina	\$ 447.20	\$ 447,20	\$ 447.20	\$ 447.20	\$ 447,20
Total Activos Corrientes	\$ 9,279.08	\$ 17,978,79	\$27,118.41	\$36,782.25	\$46,928,22
Activo Fijo					
Muebles & Enseres	\$ 6,543.19	\$ 6,543,19	\$ 6,543.19	\$ 6,543.19	\$ 6,543.19
Equipos de computo	\$ 2,337.28	\$ 2,337,28	\$ 2,337.28	\$ 2,337.28	\$ 2,337.28
Equipos de oficina	\$ 4,378.39	\$ 4,378,39	\$ 4,378.39	\$ 4,378.39	\$ 4,378.39
Otros activos	\$ 188.30	\$ 188,30	\$ 188.30	\$ 1 88.30	\$ 188.30
Depreciación acumulada	\$ -1,890.08	\$ -3,780,16	\$ -5,670.24	\$ -6,781.23	\$ -7,892.22
Total Activos Fijos	\$11,557.08	\$ 9,667,00	\$ 7,776.92	\$ 6,665.93	\$ 5,554.94
Activos Diferidos					
Gastos Pre Operativos	\$ 2,000.00	\$ 2,000,00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Amortización Acumulada	\$ -400.00	\$ -800,00	\$ -1,200.00	\$ -1,600.00	\$ -2,000.00
Total Activos Diferidos	\$ 1,600.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 400.00	\$ -
Total Activos	\$22,436.16	\$ 28,845.78	\$35,695.33	\$43,848.18	\$52,483.16
Pasivos					
Pasivo Corriente					
Total Pasivos					
Patrimonio					
Capital Propio	\$ 16,044.36	\$ 16,044,36	\$ 16,044.36	\$ 16,044.36	\$ 16,044.36
Utilidad Operacional	\$ 6,391.80	\$ 6,409,62	\$ 6,849.55	\$ 8,152.85	\$ 8,634.98
Utilidad Retenida		\$ 6,391.80	\$ 12,801.42	\$ 19,650.97	\$ 27,803.82
Total Patrimonio	\$22,436.16	\$ 28,845.78	\$35,695.33	\$43,848.18	\$52,483.16
Total Pasivo y Patrimonio	\$22,436.16	\$ 28,845.78	\$35,695.33	\$43,848.18	\$52,483.16

CONCLUSIONES

La implementación del UCSG Coworking le daría un valor agregado a la universidad debido a que no solo se preocuparía por la calidad académica, sino que apoyaría e impulsaría a los estudiantes a que inicien un emprendimiento o ejerzan como profesional independiente creando a su vez un vínculo con sus maestros y la universidad ya que además de contar con un espacio físico donde realizar sus actividades contarán con la ayuda y guía de profesionales de distintas ramas. De esta manera los estudiantes podrán crear negocios sustentables los que a su vez les permitirá generar plazas de trabajo siendo este el principal inconveniente de los emprendimientos en el Ecuador.

A través de las encuestas los estudiantes de la universidad señalaron que los mayores inconvenientes que encuentran los emprendedores son la falta de financiamiento, miedo al fracaso y falta de un espacio físico. La implementación de un espacio de coworking da solución a estos problemas debido a que en estos lugares van a encontrar las mentorías o apoyo de los docentes de la universidad, los beneficios de una oficina, así como eventos mensuales o semestrales que buscan poner a los usuarios en contacto con inversionistas e instituciones financieras.

Se podría afirmar que la implementación del espacio de coworking tendría gran acogida dado que según los datos recolectados mediante encuestas y entrevistas se determinó que el 58% de los estudiantes encuestados tenían interés en emprender y el 39% ya contaba con un negocio propio. Así mismo el 88% considera que es necesario un espacio de coworking en la universidad mientras que el 82% estaría dispuesto a alquilar un espacio de coworking. Dichos datos sirvieron como base para el cálculo promedio de la demanda donde se consideró trabajar con una capacidad del 50% debido a que existirán horas o días en los que la concurrencia de estudiantes sea baja. Dicho porcentaje equivale a 20 personas por hora y 120 membresías al mes.

Los estudios financieros determinaron que la implementación del espacio de coworking es rentable ya que cuenta con una TIR de 32.93 % y un periodo de recuperación de la inversión de dos años, cinco meses y 20 días. En gran parte se debe a que la inversión requerida es baja y al ser una unidad de costos de la universidad está exenta del pago de

impuesto a la renta y participación de trabajadores, el nivel de gastos es bajo debido a que los mentores son los docentes de la universidad y los alumnos graduados mientras que los gestores serán los alumnos en modalidad de practicantes siendo esta otra de las ventajas que generaría la implementación del espacio de coworking. Es decir, los estudiantes podrán realizar sus prácticas según el ciclo y la carrera a la que pertenezcan.

RECOMENDACIONES

Por la gran demanda que existe en el mercado, se recomienda elaborar otros paquetes promocionales o membresías acorde a la necesidad de las personas y a la capacidad del Coworking, incluyendo nuevos beneficios como: más capacitaciones, charlas, horas de uso de infraestructura, talleres, descuentos, entre otros.

Aperturar una página web para que las personas tengan mayor información de las ofertas que se están realizando, además de buscar fortalecer la publicidad sobre este espacio para que cada vez haya un mayor grupo de personas con conocimiento sobre este nuevo modelo de trabajo y se familiaricen a él, el mismo que permite explorar y a la vez fortalecer cualquier tipo de emprendimiento que la persona esté realizando o tenga al menos la iniciativa de hacerlo.

Adicional, conforme se vea el crecimiento de este proyecto resultaría necesario la creación de una plataforma en la que el cliente puede separar su membresía, e inclusive realizar el respectivo pago en línea, facilitando el proceso para ingresar y siendo más cómodo para el cliente.

Usar las estrategias de crecimiento y expansión para llegar a más personas y ampliar el lugar o buscar otra área con una mayor dimensión para así poder cubrir en un mayor porcentaje la demanda de este servicio.

No está demás realizar mejoras en la infraestructura periódicamente para el mantenimiento del mismo, y realizar nuevas adecuaciones ya sea en un futuro no muy lejano el uso de lámparas ahorradoras de luz, sensores en los baños para evitar el desperdicio de agua, y hacer campaña o eventos que prioricen evitar la contaminación al medio ambiente.

Se recomienda a las partes involucradas tener mayor apertura sobre el tema de vinculación académica entre profesores de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y alumnos, para que así se puedan consolidar las ideas planteadas y los docentes sean participe del crecimiento de los estudiantes en el tema de emprendimiento.

REFERENCIAS

- América Economía. (2016, 21 de octubre). 5 emprendimientos ecuatorianos que debes conocer. *América Economía*. Recuperado de <https://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/5-emprendimientos-ecuatorianos-que-debes-conocer>
- Asamblea Nacional. (2010). *Ley de Educacion Superior* (Oficio No. T. 4454-SNJ-10-1512). Recuperado de <https://procuraduria.utpl.edu.ec/sitios/documentos/NormativasPublicas/Ley%20Org%C3%A1nica%20de%20Educaci%C3%B3n%20Superior%20Codificada.pdf>
- Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones* (N°351). Recuperado de <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec050es.pdf>.
- Asamblea Nacional de la República del Ecuador. (2008). Registro Oficial N° 449 Constitución de la República del Ecuador 2008. Montecristi. Editora Nacional.
- Banco Central del Ecuador (2017).Indicadores Económicos. Recuperado de https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- Banco Mundial (2017).Doing Business:Ecuador . Recuperado de <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ecuador>
- Bernal Torres, C. A. (2010). Metodología de la investigación. Distrito Federal: Pearson Educación. Recuperado de <http://public.ebib.com/choice/PublicFullRecord.aspx?p=4850147>
- Bueno, L. (2016) Que es el coworking. *coworkingspain*. Obtenido de <http://coworkingspain.es/magazine/servicios/que-es-el-coworking>

- Cagnol, Carsten Foertsch & Rémy. (2013). The History Of Coworking In A Timeline *Deskmag*. Obtenido de <http://www.deskmag.com/en/the-history-of-coworking-spaces-in-a-timeline>
- Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico. (2016). Antecedentes y situación del E-commerce en Ecuador. Obtenido de <http://www.cece.ec/>
- Castells, M. (2001). *La Galaxia Internet*. Madrid: Editorial Areté.
- Columber, Z. (2017). How Coworking In South America Has Gone From A Few Independent Souls To A Vibrant Community. Obtenido de <https://www.coworker.com/lab/how-coworking-in-south-america-has-gone-from-a-few-independent-souls-to-a-vibrant-community/>
- Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. (2009). *NIFF para las PYMES*. Obtenido de <http://www.nicniif.org/home/normas/niif-para-las-pymes.html>
- Cosmopolitan. (2016, 19 de diciembre). Espacios coworking: la evolución del trabajo colaborativo. *Cosmopolitan*. Recuperado de <http://www.cosmopolitan.com/es/consejos-planes/trabajo-estudios/a2019/espacios-coworking-la-evolucion-del-trabajo-colaborativo/>
- Coworking. (2017) *.Diccionario de Cambridge*. Obtenido de <https://dictionary.cambridge.org/es/>
- Delloite (2017). Encuesta Millennials 2016: *Entendiendo a la próxima generación de líderes*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/cl/es/pages/about-deloitte/articles/millennialsurvey.html>
- Entrepreneur. (2016). La historia del papá de los espacios de coworking. *Revista Entrepreneur*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/284292>
- Entrepreneur. (2016). 'Millennipreneurs': ¿por qué son tan emprendedores los millennials?. *Revista Entrepreneur*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/284122>

- Global Entrepreneurship Monitor (2016). Entrepreneurial Behaviour and Attitudes. Obtenido de <http://www.gemconsortium.org/country-profile/57>
- Golman Sachs. (s.f). Millenials coming of ages. Obtenido de <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/pages/millennials/>
- Guayaquil Emprende (2017). Quienes somos. Obtenido de <http://www.guayaquilemprende.org/>
- Harber, J. (2001). *The business of good: Social entrepreneurship and the new bottom line*. United States: Entrepreneur Press.
- Impaqto. (2015). Quienes Somos. Obtenido de <http://www.impaqto.net/coworking#>
- Líderes. (20 de Septiembre de 2015). El ‘coworking’ es una apuesta de los salesianos. *Líderes*. Recuperado de <http://www.revistalideres.ec/lideres/coworking-proyecto-formacion-estudiantes-universidad.html>
- Líderes. (30 de Mayo de 2016). La economía colaborativa trae un nuevo aire para los negocios. *Líderes*. Recuperado de <http://www.revistalideres.ec/lideres/economia-colaborativa-negocios-empresas-ideas.html>
- Matesanz, V. (12 de Febrero de 2015). *¿Conoces el fascinante mundo del coworking?* Obtenido de <http://forbes.es/life/6271/conoces-el-fascinante-mundo-del-coworking/>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2017). *Insumos técnicos de propuesta de Ley de Emprendimiento e Innovación se entregaron hoy a Consejo Consultivo Productivo y Tributario*. Recuperado de <http://www.industrias.gob.ec/insumos-tecnicos-de-propuesta-de-ley-de-emprendimiento-e-innovacion-se-entregaron-hoy-a-consejo-consultivo-productivo-y-tributario/>
- Ministerio de Industrias y Productividad. (s.f.). *Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento*. Recuperado de <http://www.industrias.gob.ec/centros-de-desarrollo-empresarial-y-apoyo-al-emprendimiento/>

- Nielsen. (Noviembre 2015). Estilos de vida Generacionales. Obtenido de <https://www.nielsen.com/content/dam/niensenglobal/latam/docs/reports/2016/EstilosdeVidaGeneracionales.pdf>
- Palacio, I. (2010). *Guía Práctica para la Identificación, Formulación y Evaluación de Proyectos*. Recuperado de https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=JrN0qNXu_w8C&oi=fnd&pg=PA13&ots=L1Byexug47&sig=hVCfWwSOW-BzMdCTfhOyvLtLDnQ#v=onepage&q&f=false
- Perez, I. (2014). El coworking tiene su historia. *Coworkingspain*. Obtenido de <http://coworkingspain.es/magazine/noticias/el-coworking-tiene-su-historia>
- Plan Nacional de Desarrollo. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 Toda una Vida*. Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf
- StarUPS. (2015). Algo Pasa en la Universidad. Obtenido de <https://startups.blog.ups.edu.ec/15/startups-algo-pasa-en-la-universidad>
- Tejada, E. (2015). Sharing economy: Economía colaborativa y consumo. *Revista digital INESEN*. Obtenido de <https://revistadigital.inesem.es/gestion-empresarial/sharing-economy-economia-colaborativa-y-consumo/>
- Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Recuperado de <https://leonelmartinez.files.wordpress.com/2015/01/1-gabriel-baca-urbina-evaluacion-de-proyectos-6ta-edicion-2010.pdf>
- Vázquez, J. A. (2015). *El Emprendimiento Empresarial. La Importación de ser Emprendedor*. Recuperado de <https://books.google.com.ec/books?id=TxffDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=emprendimiento&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj54YSr2rnXAhWI4iYKHYkQB9AQ6AEINDAD#v=onepage&q=emprendimiento&f=false>
- Zambrano, H. (2016). *Estudio de Factibilidad para construir un edificio de Modalidad*

Coworking en la ciudad de Guayaquil. Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

Zea, M. (diciembre de 2011). Un ejemplo de coworking en la universidad. *Coworking Spain*. Recuperado de <https://coworkingspain.es/magazine/un-ejemplo-de-coworking-en-la-universidad>

Zona Coworking. (2016, 14 de diciembre). Algunas reflexiones sobre la Coworking Europe Conference 2016. *Zona Coworking*. Recuperado de <http://www.zonacoworking.es/2016/12/14/algunas-reflexiones-sobre-la-coworking-europe-conference-2016/>

Anexos

Anexo 1: Requisitos para el establecimiento de un negocio en la ciudad de Guayaquil

En la página web de la Municipalidad de Guayaquil se encuentra una guía con todos los pasos y requisitos a seguir para el establecimiento de un negocio y la obtención de los permisos correspondientes. Es necesario:

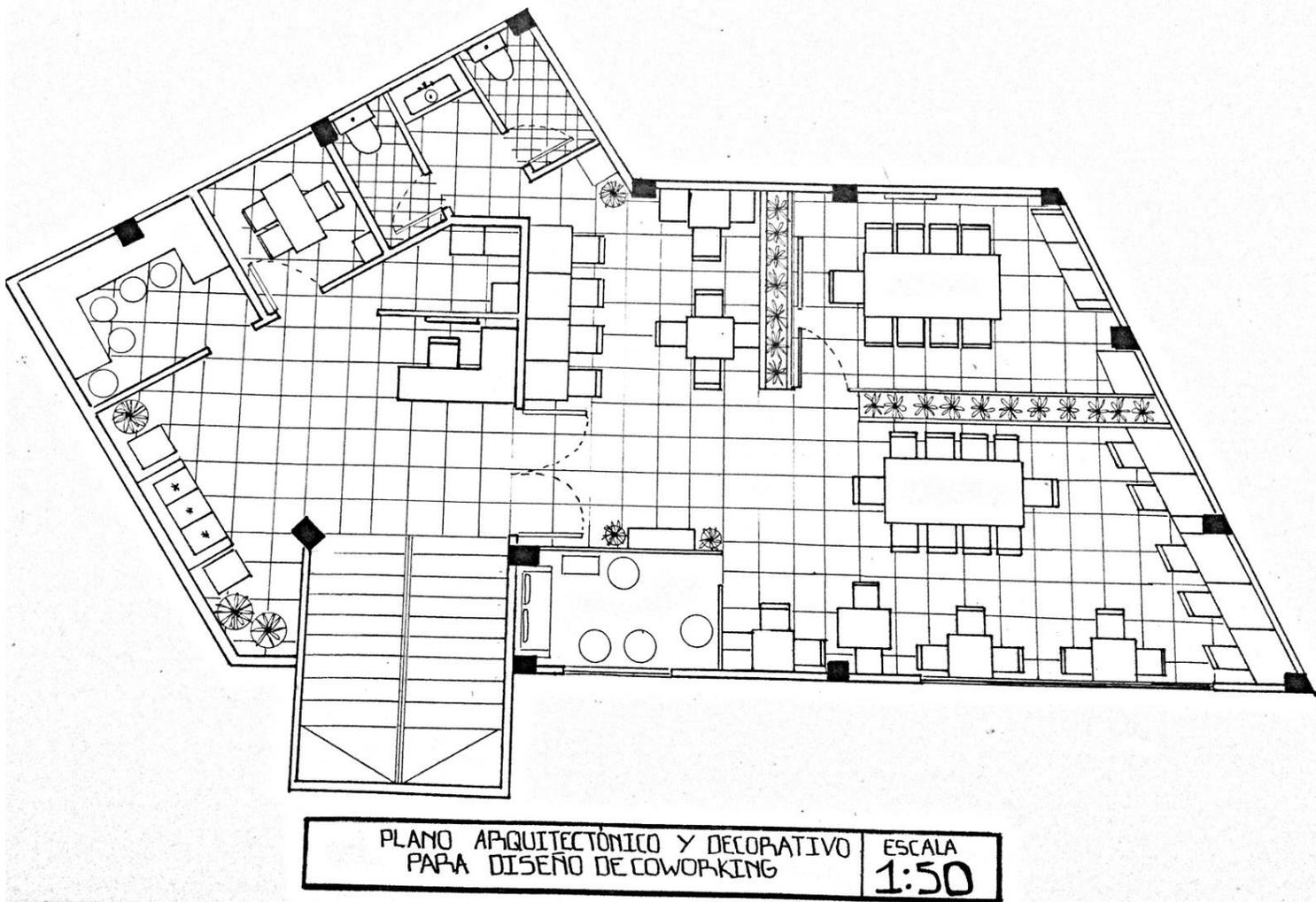
- Registrar el establecimiento en el Servicio de Rentas Internas.
- Uso de Suelo para la Actividad Económica.
- Contar con el Certificado Definitivo del año vigente del Benemérito Cuerpo de Bomberos.
- La Patente Municipal vigente. En caso de no ser el propietario de la edificación donde realiza la actividad deberá contar con: Contrato de Arrendamiento o Carta de Cesión de Espacio con sus documentos habilitantes (cedula de identidad del arrendador y en caso de Persona Jurídica agregar el nombramiento como representante legal).
- Tasa de habilitación

Ciertas actividades económicas requerirán certificados especiales

- **"Certificado o Licencia Ambiental de la Dirección Municipal de Medio Ambiente"**: establecimientos que vayan a ser destinados para actividades que generen impactos ambientales tales como: Industrias procesadoras de alimentos, metalmecánicas, canteras, discotecas y centros nocturnos, así como gasolineras y cualquier negocio de almacenamiento y expendio de combustibles
- **"Certificado de Operador de Servicio Postal"**: actividades de operadoras postales tales como agencias de entrega de correspondencia y paquetes nacionales,
- **"Certificado de Trampa de Grasa de Interagua"**: locales que vayan a ser destinados para restaurantes, fuentes de soda, bares, cafés, talleres, industrias, servi-centros, lubricadoras, hoteles y establecimientos que tengan cocina.

- "Certificado del Ministerio de Educación": planteles educativos públicos y privados.
- "Pago de Tasa de Turismo": actividades turísticas.

Anexo2: Plano arquitectónico basado en el plano otorgado por la federación de estudiantes



Anexo 3: Modelo de encuesta



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Carrera de Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe

ENCUESTA

***Coworking:** Es un nuevo modelo de trabajo cooperativo, es decir, son espacios compartidos en los que se encuentran profesionales y emprendedores de diferentes sectores con el objetivo de desarrollar un proyecto o idea de manera individual o grupal, al mismo tiempo que comparten gastos y suministros.

11. ¿Cuál es su edad?

18 – 25 años___

26 – 33 años___

34 en adelante ___

12. ¿A qué facultad pertenece?

Especialidades Empresariales o Ciencias

Ciencias Médicas___

Económicas y Administrativas___

Educación Técnica para desarrollo o

Jurisprudencia o Filosofía, Letras y

Ingeniería ___

Ciencia___

Arquitectura y Diseño o Artes y

Humanidades ___

13. ¿Tiene usted interés en emprender o cuenta con un negocio en marcha?

***En caso de seleccionar ninguna de las anteriores, la encuesta concluye aquí**

Interés en Emprender ___

Negocio en marcha___

Ninguna de las anteriores___

14. En caso de tener un negocio en marcha ¿Posee usted un lugar estable donde realice sus actividades profesionales?

Sí___

No___

No poseo un negocio___

15. ¿Cuál es su forma de trabajo?

FreeLancer/ Independiente___

Desempleado___

Emprendedor___

Otros___

Empleado de empresa___

16. ¿Cuál cree usted que es el principal inconveniente al momento de emprender un negocio?

Capacidad económica___

Falta de conocimiento___

Miedo a fracasar___

Falta de un espacio físico___

Falta de apoyo___

17. ¿Tiene conocimiento acerca del coworking*?

Sí___ No___

18. ¿Cree usted necesario un espacio de coworking en la UCSG?

Sí___ No___

19. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una membresía mensual? (La membresía incluye espacio físico, acceso a internet, capacitaciones, salas de reuniones, asesoría, red de contacto entre otros)

\$ 40 - \$ 60___

\$ 60 - \$ 80___

\$ 80 - \$100___

20. ¿Estaría dispuesto a alquilar un espacio de coworking en la UCSG?

Sí___ No___

Anexo 4: Modelo de entrevistas

Entrevista 1; Vicerrectora de Vinculación (Dra. Mónica Franco Pombo, Phd)

Preguntas para entrevista

1. ¿Cuál es el objetivo y las principales áreas en los que está involucrado el departamento de vinculación?
2. ¿Considera usted que es necesario fomentar el vínculo que existe entre los maestros, alumnos y graduados de las diferentes carreras, a través de una red donde puedan asociarse para la realización de proyectos o emprendimientos?
3. El año pasado se realizó un evento llamado mercatolica donde los estudiantes con emprendimientos tuvieron la oportunidad de promocionar sus productos. ¿Cree usted que en la universidad existe la necesidad de la creación de espacios donde los estudiantes puedan desarrollar sus emprendimiento o negocios junto con la mentoría de los profesores de las diferentes facultades?
4. ¿De qué manera cree usted que la implementación de un espacio de coworking incidiría en la comunidad universitaria y cuál cree usted sería la ventaja de contar con estos espacios?
5. Para el desarrollo de este espacio de trabajo compartido se ha considerado involucrar a los estudiantes, maestros y graduados para el funcionamiento de este espacio en calidad de pasantes y mentores. ¿Cree usted que la administración bajo este modelo sea sustentable y permita una vinculación efectiva?
6. ¿Cree usted que la creación de un espacio de coworking impulsaría el espíritu emprendedor de la UCSG y aportaría a la sostenibilidad económica del país? Y de ser así ¿Cuál considera que sería su impacto?

Entrevista 2: Docente de carrera de emprendedores. (Econ. Andrés Navarro, MBA)

Preguntas para entrevista

1. ¿Cuáles son los desafíos a los que se enfrenta un emprendedor o empresario en su etapa inicial?
2. ¿Por qué cree usted que a pesar de que Ecuador tiene el índice de emprendimiento más alto tiene a su vez el nivel de fracaso más alto?
3. ¿Cómo calificaría usted la innovación, tecnología y emprendimiento en nuestro país y en el entorno universitario?
4. El año pasado la carrera de emprendimiento realizó varias ediciones de “Doers, Pitch Night” donde los estudiantes estuvieron en contacto con representantes de grandes empresas que empezaron como emprendimientos ¿Cree usted que este tipo de eventos refuerza el espíritu emprendedor de los estudiantes universitarios y los impulsa a desarrollar su propia idea de negocios?
5. Tomando en cuenta que las universidades son semilleros de conocimientos y formadores de profesionales y emprendedores. ¿Considera usted que es necesario la creación de un coworking o espacios donde los estudiantes puedan desarrollar sus emprendimiento o negocios junto con la mentoría de los profesores de las diferentes facultades?
6. ¿Cree usted que el modelo de coworking o los espacios de trabajo compartido están cambiando la forma de hacer negocios o cuál es su postura al respecto?
7. ¿De qué manera cree usted que un espacio de coworking podría aportar a un emprendedor?

Entrevista 3: Fundadora de “Plataforma Coworking” (María Del Carmen Garay)

Preguntas para entrevista

1. ¿Cómo nace plataforma y la idea de crear un coworking en Guayaquil?
2. Desde su punto de vista. ¿Cuál es el perfil y las necesidades de los usuarios que buscan un espacio de coworking?
3. ¿Cómo calificaría usted la innovación, tecnología y emprendimiento en nuestro país y en el entorno universitario?
4. En Ecuador los espacios de trabajo compartido es un mercado que se encuentra en crecimiento, partiendo de este supuesto ¿Cree usted que este modelo de trabajo es una tendencia pasajera o una nueva forma de hacer negocios?
5. Tomando en cuenta que las universidades son semilleros de conocimientos y formadores de profesionales y emprendedores. ¿Considera usted que es necesario la implementación de espacios de coworking dentro las universidades?
6. ¿Podría compartir con nosotros algún caso de éxito acerca de un negocio o empresa que haya tenido sus inicios en un espacio de coworking?
7. El año pasado la carrera de emprendimiento realizó varias ediciones de “Doers, Pitch Night” evento al que ustedes pudieron asistir y donde los estudiantes pudieron estar en contacto con representantes de grandes empresas que empezaron como emprendimientos ¿Cree usted que este tipo de eventos refuerza el espíritu emprendedor de los estudiantes universitarios y los impulsa a desarrollar su propia idea

Anexo 5: Tabla de Competidores

Nombre	Ubicación	Paquetes	Algunas características de los paquetes
Invernadero	Bálsamos 813 entre Guayacanes e Higueras	Diario \$20	Horario 8:30-22:30, impresiones, café, te y frutas
		Part Time. \$84	80 h, 5 h uso de salas, impresiones, café, té y fruta, 3 día en coworking aliados (Quito y Cuenca)
		Escritorio Fijo \$196	Acceso Ilimitado, impresiones, café, té, fruta, 3 días en coworking aliados (Quito y Cuenca), casillero
		Estaciones de trabajo	2 personas (\$265), 3 personas(\$310), 4 personas (\$400)
Panal Coworking	1. Sky Building 2. Samborondón Edificio del Portal	Diario \$15	
		Escritorio Flexible \$100	
		Escritorio Fijo \$250	
		Oficina \$500	
Innobis Coworking	Ciudad del Sol, Edificio Trade Building	Conexión \$19	10H al mes
		Básico \$49	40 horas, 1 hora sala de reunión
		Premium \$99	80 horas, 2 horas sala de reunión
		Ilimitado \$149	Horas ilimitadas, 4 horas sala de reunión, internet
Terminal Coworking	Cámara de la pequeña Industria	Diario \$20	
		Media Jornada \$120	
		Mi terminal \$150	3h de uso de sala
Plataforma coworking	Torres del Norte	Escritorio Fijos \$235	Espacio fijo, horario ilimitado, internet, café, 6 horas de uso de salas, impresiones
		Escritorio Flexible \$180	Café, Internet, Acceso 9 a 17h, uso salas de reunión 4 h
StarUps	Instalaciones de la Universidad	No Utiliza membresías	Ofrecen charlas, eventos, botcamps, conferencias con temas específicos (Gratis y Pagados)
I3LAB	Instalaciones de la Universidad	Proyecto Incubación \$50	Coaching, puestos compartidos
		Starup \$80	
		Empresa \$150	



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Alarcón Carreño Jan Carlos** con C.C: # **0930636287** autor del trabajo de titulación: **Propuesta para la creación e implementación de un espacio de coworking en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil**, previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **19 de Febrero de 2018**

f. _____

Nombre: Alarcón Carreño Jan Carlos

C.C: 0930636287



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Orrala Lucero Cynthia Isabel** con C.C: # **1715156699** autor/a del trabajo de titulación: **Propuesta para la creación e implementación de un espacio de coworking en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 19 de **Febrero** de 2018

Nombre: **Orrala Lucero Cynthia Isabel**

C.C: **1715156699**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN		
TEMA Y SUBTEMA:	Propuesta para la creación e implementación de un espacio de coworking en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil	
AUTOR(ES)	Jan Carlos Alarcón Carreño Cynthia Isabel Orrala Lucero	
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Teresa Susana Knezevich Pilay	
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil	
FACULTAD:	Especialidades Empresariales	
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales	
TITULO OBTENIDO:	Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe	
FECHA DE PUBLICACIÓN:	19 de Febrero de 2018	No. DE PÁGINAS: 83 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS:	Administración, Economía y Gestión	
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Innovación, Emprendimiento, Economía Colaborativa, <i>Coworking</i> , Incubadora de Ideas, <i>Networking</i>	
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):		
<p>El nivel de emprendimientos en el país se encuentra en constante crecimiento, en gran parte esto se debe a los programas financieros desarrollados en los últimos años, así como el cambio de la matriz productiva, la cual busca impulsar la producción nacional. De la misma manera los espacios de <i>coworking</i> se han incrementado en los últimos años llegando a convertirse en incubadoras de ideas y espacios ideales de trabajo. Los espacios de <i>coworking</i> cuentan con todos los beneficios que una oficina ofrece; adicionalmente buscan crear comunidad entre sus usuarios. Es decir, es un lugar donde emprendedores o profesionales se pueden reunir para intercambiar sus conocimientos mientras desarrollan sus emprendimientos o trabajan como independientes. El presente trabajo de titulación busca analizar todos los factores involucrados en la creación e implementación de un espacio de <i>coworking</i> dentro de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Se ha propuesto desarrollarlo en la Federación de Estudiantes y funcionará mediante membresías mensuales. Para la elaboración del presente trabajo se realizaron estudios técnicos, de mercado y financiero, los mismos que sirvieron como base para el diseño, estructura del coworking así como estimación de la inversión inicial y rentabilidad generada. Adicionalmente se obtuvo información primaria a través de encuestas realizadas a los estudiantes de la universidad para determinar su familiaridad con este término y si cuenta con un negocio o tienes ganas de emprender. Otra fuente de información primaria fueron las entrevistas realizadas a fundadores de coworking, docentes de la universidad y la vicerrectora de vinculación.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593959071865 +593996591098	E-mail: jancarlos.95@hotmail.com ; Cynthia95@hotmail.es
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Coello Cazar, David	
	Teléfono: +593-4-2209207	
	E-mail: david.coello@cu.ucsg.edu.ec	
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA		
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):		
Nº. DE CLASIFICACIÓN:		
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		