



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACION
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
TRABAJO DE TITULACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

TEMA

**EL COWORKING COMO ESTRATEGIA DEL EMPRENDIMIENTO PARA
EL MERCADO DE PROFESIONALES EN GUAYAQUIL**

TUTOR

PhD. DARWIN DANIEL ORDOÑEZ ITURRALDE

AUTORES

NAOMI AITIANA NARANJO CORDOVA

ALEXANDRA CRISTINA YUPA INLASACA

GUAYAQUIL

2023

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: El Coworking como estrategia del emprendimiento para el mercado de profesionales en Guayaquil	
AUTOR/ES: Naranjo Córdova Naomi Aitiana Yupa Inlasaca Alexandra Cristina	REVISORES O TUTORES: PhD. Ordoñez Iturralde Darwin Daniel
INSTITUCIÓN: Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil	Grado obtenido: Licenciada en Administración de Empresas
FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2023	N. DE PAGS: 117
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administrativa	
PALABRAS CLAVE: Asociación profesional, empresa en participación, emprendimiento, trabajo colaborativo, planificación estratégica.	
RESUMEN: El tema relacionado con el Coworking como estrategia del emprendimiento para el mercado de profesionales en Guayaquil tiene como principal objetivo el elaborar la viabilidad financiera en la creación de una empresa que permita el emprendimiento y desarrollo de las actividades organizacional a través de estrategias que permitan adecuar un espacio de Coworking para los empresarios. La metodología aplicada tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo, los métodos utilizados es el exploratorio, no experimental y descriptivo y se utilizan instrumentos como la observación, encuesta y entrevista. Los	

<p>resultados alcanzados van a permitir conocer la necesidad que tiene la población económicamente activa y microempresarios por acceder a un servicio profesional asistiendo a diferentes espacios Coworking para asesorarse de manera ética y profesional. En conclusión, las actividades de Coworking realizadas van a permitir un claro contexto de trabajo vertido en el conocimiento y la experiencia de los profesionales que ven en los espacios de Coworking una alternativa para solventar soluciones.</p>		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Naranjo Córdova Naomi Aitiana Yupa Inlasaca Alexandra Cristina	Teléfono: 0969570024 0993740394	E-mail: nnaranjoc@ulvr.edu.ec ayupai@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Mg. Oscar Paul Machado Álvarez (Decano) Teléfono: (04) 2596500 Ext. 201 E-mail: omachadoa@ulvr.edu.ec Mg. Irma Aquino Onofre (Director de Carrera) Teléfono: (04) 2596500 Ext. 203 E-mail: iaquino@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

TIT-ULVR-Naranjo-Yupa2023A

INFORME DE ORIGINALIDAD

5%

INDICE DE SIMILITUD

5%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

repositorio.ucsg.edu.ec

Fuente de Internet

3%

2

repositorio.ug.edu.ec

Fuente de Internet

2%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Apagado

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Los estudiantes egresados **NAOMI AITIANA NARANJO CÓRDOVA** y **ALEXANDRA CRISTINA YUPA INLASACA**, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, **El coworking como estrategia del emprendimiento para el mercado de profesionales en Guayaquil**, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

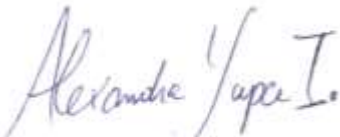
De la misma forma, cedemos los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor(es)



NAOMI AITIANA NARANJO CORDOVA

C.I. 0932382179



ALEXANDRA CRITINA YUPA INLASACA

C.I. 0919355719

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación, **El coworking como estrategia del emprendimiento para el mercado de profesionales en Guayaquil**, designado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **El coworking como estrategia del emprendimiento para el mercado de profesionales en Guayaquil**, presentado por los estudiantes **NAOMI AITIANA NARANJO CORDOVA** y **ALEXANDRA CRISTINA YUPA INLASACA** como requisito previo, para optar al Título de LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, encontrándose apto para su sustentación.

PhD. DARWIN DANIEL ORDOÑEZ ITURRALDE

C.C. 0912907722

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, le agradezco a mi madre Maritza y abuelos maternos Carlos y Nelly, también a mi esposo Pedro que siempre me han brindado su apoyo incondicional para poder cumplir todos mis objetivos personales y académicos. Ellos son los que con su cariño me han impulsado siempre a perseguir mis metas y nunca abandonarlas frente a las adversidades. También son los que me han brindado el soporte material y económico para poder concentrarme en los estudios y nunca abandonarlos.

Le agradezco muy profundamente a mi tutor por su dedicación y paciencia, sin sus palabras y correcciones precisas no hubiese podido lograr llegar a esta instancia tan anhelada. Gracias por su guía y todos sus consejos, los llevaré grabados para siempre en la memoria en mi futuro profesional.

Naranjo Córdova Naomi Aitiana

Quiero empezar agradeciendo a Dios porque sin El nada de esto hubiera sido posible, Él ha sido mi guía y me ha llenado de sabiduría, me ha dado fuerzas, Él me ha provisto en todo este tiempo desde que inicie esta bonita carrera universitaria. Así mismo agradezco a mi esposo por ser un pilar fundamental de apoyo constante y ayuda idónea en toda esta carrera. Un agradecimiento especial a mis padres por siempre darme el apoyo, el consejo adecuado para poder culminar esta carrera.

Agradezco a mis maestros que cada día dieron todo para formar buenos profesionales, en especial al tutor de tesis por confiar en mí y poder realizar este proyecto. Por compartir sus conocimientos y guiarme en todo momento para culminar de la presente tesis.

Yupa Inlasaca Alexandra Cristina

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a: A Dios quien ha sido mi guía, fortaleza y su mano de fidelidad y amor han estado conmigo hasta el día de hoy.

Le dedico el resultado de este trabajo a toda mi familia. Principalmente, a mi madre Maritza y abuelos maternos Carlos y Nelly, también a mi esposo Pedro que me apoyaron y contuvieron los momentos malos y en los menos malos. Gracias por enseñarme a afrontar las dificultades sin perder nunca la cabeza ni morir en el intento.

Me han enseñado a ser la persona que soy hoy, mis principios, mis valores, mi perseverancia y mi empeño. Todo esto con una enorme dosis de amor y sin pedir nada a cambio.

Naranjo Córdova Naomi Aitiana

Dedico esta tesis con todo mi amor: a Dios quien es mi guía en todo tiempo, quien me bendice me ayuda y me enseña a ser mejor cada día para poder alcázar mis metas como persona y profesional; a mi esposo Stalyn Rodríguez y mi hijo Josué quien fue mi inspiración para continuar y culminar con éxitos esta etapa bonita que es la carrera universitaria; a mis padres Valentín Yupa e Inés Inlasaca que agradezco con todo mi corazón por ser buenos y ejemplares padres.

Yupa Inlasaca Alexandra Cristina

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
DISEÑO DE LA INVESTIGACION.....	3
1.1 TEMA.....	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	6
1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	7
1.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.5.1 OBJETIVO GENERAL.....	7
1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.7 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	8
1.8 IDEA A DEFENDER.....	9
1.8.1 VARIABLE INDEPENDIENTE.....	9
1.8.2 VARIABLE DEPENDIENTE.....	9
1.9 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE FACULTAD ADMINISTRACIÓN.....	9
CAPÍTULO II.....	10
MARCO TEORICO.....	10
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
2.2 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	11
2.2.1 <i>Coworking</i>	11
2.2.1.1 <i>Definición</i>	11
2.2.1.2 <i>Importancia del Coworking</i>	12
2.2.1.3 <i>Historia del Coworking</i>	13
2.2.1.4 <i>Tipos de Coworking</i>	14
2.2.1.5 <i>Beneficio del Coworking</i>	14
2.2.1.6 <i>Principales productos Coworking</i>	15
2.2.1.7 <i>Breve historia del Coworking</i>	16
2.2.1.8 <i>El Coworking en el mundo</i>	17

2.2.1.8.1	<i>Espacios de Coworking en diferentes países</i>	17
2.2.1.9	<i>El Coworking en el Ecuador</i>	23
2.2.2	<i>Profesionales competentes</i>	24
2.3	MARCO CONCEPTUAL	28
2.4	MARCO LEGAL	30
2.4.1	<i>Normativa de trabajo colaborativo</i>	30
2.4.2	<i>Trámite legal de Coworking</i>	30
CAPÍTULO III		32
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		32
3.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN	32
3.2	ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	33
3.3	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	34
3.4	POBLACIÓN Y MUESTRA	35
3.5	ANÁLISIS DE RESULTADOS	38
3.5.1	<i>Encuestas realizadas</i>	38
3.5.2	<i>Entrevistas realizadas</i>	54
3.5.3	<i>Conclusión de los resultados obtenidos</i>	59
CAPÍTULO IV		60
PROPUESTA		60
4.1	TEMA DE LA PROPUESTA.....	60
4.2	OBJETIVOS DE LA PROPUESTA	60
4.3	DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	60
4.3.1	<i>Modelo de Canvas</i>	60
4.3.2	<i>Análisis Modelo Canvas</i>	61
4.3.2.1	Socios Claves	61
4.3.2.2	Actividades claves del servicio Coworking.....	61
4.3.2.3	Recursos Claves	62
4.3.2.4	Propuesta de Valor	63
4.3.2.5	Relaciones con los clientes para la aplicación de Coworking	64
4.3.2.6	Canales de distribución	64
4.3.2.7	Línea de Ingresos	65
4.3.2.8	Modelo Canvas: Estructura de costo de una empresa de Coworking	68

4.3.3 <i>Efectividad de la propuesta</i>	83
CONCLUSIONES.....	84
RECOMENDACIONES	85
BIBLIOGRAFÍA.....	86
ANEXOS.....	90

Índice de Tablas

Tabla 1 Promedio de las variables que fortalecen el emprendimiento	4
Tabla 2 Ocupación de hombres y mujeres en el Guayas	36
Tabla 3 Grupo de profesionales parte de la PEA en la provincia del Guayas	37
Tabla 4 Edad de los encuestados	38
Tabla 5 Genero de los encuestados.....	38
Tabla 6 Nivel educativo de los encuestados	39
Tabla 7 Formación específica en emprendimiento	39
Tabla 8 Tipo de formación recibida.....	40
Tabla 9 Emprendimiento de un negocio	40
Tabla 10 Numero de negocios iniciados.....	41
Tabla 11 Negocios iniciados en el tiempo	41
Tabla 12 Existe éxitos en los emprendimientos realizados	42
Tabla 13 Emprendimiento de éxito realizado	42
Tabla 14 Profesionales abarcan retos y desafíos constantes al asesorar.....	43
Tabla 15 Familiarización con el Coworking	43
Tabla 16 Uso de un espacio de Coworking	44
Tabla 17 Tiempo de uso de un espacio de Coworking.....	44
Tabla 18 Nombre el espacio de Coworking utilizado	45
Tabla 19 Experiencia previa en el uso de espacio de Coworking	45
Tabla 20 Experiencia y beneficio en el uso de espacio de Coworking	46
Tabla 21 Interés por el uso de espacio de Coworking	47
Tabla 22 Trabajar con personas que impulsen en un espacio de Coworking.....	47
Tabla 23 Beneficios de un espacio de Coworking.....	48
Tabla 24 Factores de interés a elegir un espacio de Coworking.....	49
Tabla 25 Interés en servicios adicionales de un espacio de Coworking.....	49
Tabla 26 Servicios adicionales que le gustaría encontrar en un espacio de Coworking	50
Tabla 27 Estrategias de Coworking para el emprendimiento con profesionales.....	51
Tabla 28 Considera importante que un experto pueda tomar decisiones	51
Tabla 29 Mejoras en las actividades de emprendimiento con la asesoría de un profesional	52

Tabla 30	El uso de estrategias vinculadas al fortalecimiento de un emprendimiento	53
Tabla 31	Las estrategias de Coworking a través de procesos interactivos de capacitación	53
Tabla 32	Recomienda el uso de estrategias de Coworking para los emprendedores	54
Tabla 33	Servicio adicionales ofrecido por mes.....	65
Tabla 34	Servicios Coworking cantidad estimada de ventas y precio.....	65
Tabla 35	Espacio promedio mensual y anual de ingresos	66
Tabla 36	Ingreso promedio en ventas de espacios y oficinas Coworking.....	67
Tabla 37	Inversión de una empresa Coworking	68
Tabla 38	Inversión en áreas administrativas.....	69
Tabla 39	Gastos pre operativos en la creación de una empresa de Coworking.....	69
Tabla 40	Total de inversión a realizar en empresa de Coworking	70
Tabla 41	Materiales y gastos directos en el esquema de alquiler de espacios Coworking.	70
Tabla 42	Costo total materiales directos en Coworking.....	71
Tabla 43	Presupuesto en costos para alquiler de espacios Coworking.....	71
Tabla 44	Costo de producción total Coworking	72
Tabla 45	Presupuesto de sueldos en empres de Coworking	72
Tabla 46	Total de gastos administrativos proyectados	73
Tabla 47	Presupuesto de Transporte para Comercialización, comisiones y publicidad....	73
Tabla 48	Total de gastos de ventas	74
Tabla 49	Total de inversión realizad en la creación de una empresa Coworking	74
Tabla 50	Condiciones del Crédito solicitado en un 78%	75
Tabla 51	Amortización del crédito a 5 años	75
Tabla 52	Amortización del crédito de forma anual, capital e interés	77
Tabla 53	Estados de resultados integrales proyectados.....	77
Tabla 54	Flujo de caja proyectado en la creación de empresa de Coworking.....	78
Tabla 55	Cálculo de TIR y VAN en las proyecciones financieras de la empresa de Coworking	79
Tabla 56	Punto de equilibrio en la creación de empresa de Coworking	80
Tabla 57	Análisis del punto de equilibrio por productos Coworking ofrecido	81
Tabla 58	Análisis de sensibilidad al disminuir proyecciones de ventas en un 10%.....	82
Tabla 59	Indice de rentabilidad que dan efectividad a la propuesta.....	83

Índice de Figuras

Figura 1	Beneficios de Coworking.....	15
Figura 2	Principales productos Coworking	16
Figura 3	Espacios de Coworking en el mundo.....	18
Figura 4	Coworking en el mundo: París, Francia.....	18
Figura 5	Coworking en el mundo: Bangkok	19
Figura 6	Coworking en el mundo: Japón	20
Figura 7	Espacios de Coworking en el mundo: Ámsterdam	21
Figura 8	Trabajo realizado por PEA en el Guayas	35
Figura 9	Descripción del trabajo de hombres y mujeres de la provincia del Guayas	36
Figura 10	Ing. Maritza Cruz Córdova Peña.....	55
Figura 11	Entrevista a Ing. Hugo Jonathan Rivadeneira Suarez	56
Figura 12	Entrevista a Andrea Cecilia Valarezo flores	57
Figura 13	Modelo de negocios Canvas como propuesta de valor	60
Figura 14	Modelos claves del servicio ofrecido de Coworking	62

Índice de anexos

Anexos 1 Encuestas a realizar	90
Anexos 2 Cuadro de consistencia.....	98
Anexos 3 Operacionalización de las variables	100
Anexos 4 Matriz causa y efecto.....	101

RESUMEN

El tema relacionado con el Coworking como estrategia del emprendimiento para el mercado de profesionales en Guayaquil tiene como principal objetivo el elaborar la viabilidad financiera en la creación de una empresa que permita el emprendimiento y desarrollo de las actividades organizacional a través de estrategias que permitan adecuar un espacio Coworking para los empresarios punto la metodología aplicada tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo, los métodos utilizados es el exploratorio, no experimental y descriptivo y se utilizan instrumentos como la observación, encuesta y entrevista. Los resultados alcanzados van a permitir conocer la necesidad que tiene la población económicamente activa y microempresarios por acceder a un servicio profesional asistiendo a diferentes espacios Coworking para asesorarse de manera ética y profesional punto en conclusión las actividades de cubo Word Queen realizada va a permitir un claro contexto de trabajo vertido en el conocimiento y la experiencia de Los profesionales que ven en los espacios Coworking una alternativa para solventar soluciones.

Palabras Claves: Asociación profesional, empresa en participación, emprendimiento, trabajo colaborativo, planificación estratégica.

ABSTRACT

The issue related to Coworking as a strategy of entrepreneurship for the professional market in Guayaquil has as its main objective the elaboration of financial viability in the creation of a company that allows entrepreneurship and development of organizational activities through strategies that allow to adapt a Coworking space for entrepreneurs point the methodology applied has a qualitative and quantitative approach, the methods used are exploratory, non-experimental and descriptive and instruments such The results achieved will allow us to know the need for the economically active population and microentrepreneurs to access a professional service by attending different Coworking spaces to be advised in an ethical and professional way, point in conclusion, the coworking activities carried out will allow a clear context of work poured into the knowledge and experience of professionals who see in Coworking spaces an alternative to solve solutions.

Keywords: Professional association, joint venture, entrepreneurship, collaborative work, strategic planning.

INTRODUCCIÓN

En el tema el Coworking, estrategia del emprendimiento para el mercado de profesionales en Guayaquil, se presenta debido a los diferentes esquemas económicos que se presentan en el mercado laboral, donde existe el desempleo como un fenómeno incontrolable que no permite la dependencia del profesional, siendo necesario el emprendimiento profesional que abarca un trabajo sistemático y orientado a dar solución a los inconvenientes presentados en el área administrativa, financiera, tributaria, comercial, entre otros.

La creación de una empresa Coworking permite identificar la rentabilidad del negocio al momento que se ofrece una nueva forma de trabajo para los emprendedores, siendo el espacio un tema de sinergia donde existe Innovación integral. Al momento de asesorar en el negocio las distintas áreas de una organización y a la vez si es conveniente o no llevar a cabo el emprendimiento, un Coworking trata de disminuir los riesgos y acceder a una rentabilidad previamente planificada, el análisis estratégico va a permitir el desarrollo de un plan de marketing, una estructura organizacional, un plan operativo y por ende las proyecciones en un plan Financiero.

El problema se presenta debido a que existe profesionales competitivos que no aplican sus conocimientos a través de estrategias del Coworking, por lo que se refiere el diseño de estrategias que permitan de nuevos emprendedores ingresen al mercado de profesionales en temas de asesoría en diferentes campos afines a la administración.

El trabajo que se realiza es una propuesta de viabilidad de un plan de negocio utilizando la metodología de Canvas aplicado en la ciudad de Guayaquil para que se dé una oportunidad de trabajo a aquellos profesionales vinculados con el servicio de asesoría y ofertar una red de apoyo y capacitación que permita a las pymes a disminuir los costos y rubros requeridos en la comercialización de un producto o servicio. La creación de una empresa de espacios de Coworking es identificar si existe viabilidad financiera, administrativa y operativa a través de los diversos rubros de emprendimiento, además de desarrollar un plan de negocio con el modelo de Canvas es necesario abordar un análisis que detalle la situación actual de las pymes en la ciudad de Guayaquil y el entorno de aceptación para crear una empresa de Coworking.

En el primer capítulo se hizo un análisis completo del problema, además de su formulación y sistematización, planteando los objetivos que va a permitir justificar el tema en el contexto de la variable participativa.

En el capítulo dos se describió un marco teórico donde se plantea los antecedentes y las principales definiciones concernientes a las estrategias del Coworking aplicada los profesionales y de esa manera fortalecer el ámbito conceptual y contextual de la investigación.

En el capítulo tres se desarrolla la metodología a realizarse con un estudio cualitativo y cuantitativo, donde se establecerá una población y muestra detallado en los métodos exploratorio, no experimental, y descriptivo.

En el capítulo cuarto se determina el diseño de las estrategias de Coworking que se va a aplicar por parte de los profesionales emprendedores para acaparar la atención de empresas comerciales e industria en la ciudad de Guayaquil.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACION

1.1 Tema

El Coworking como estrategia del emprendimiento para el mercado de profesionales en Guayaquil

1.2 Planteamiento del problema

En el Ecuador, las ciudades de Quito y Guayaquil han sido las pioneras en desarrollar este tipo de negocios, el cual es bastante joven, pues, el primer proyecto se realizó en el año 2014 y desde entonces ha habido un surgimiento de empresas que brindan el servicio de Coworking, lo cual ha venido alineado con la cantidad de emprendimientos que se dan por parte de los profesionales independientes (El Universo, 2019). La relación que existe es que el servicio del Coworking ha ayudado a varias emprendimientos en el mercado en la ciudad de Guayaquil.

La situación económica de varias pequeñas y medianas Empresas (Pymes) se encuentra afectada por problemas relacionados con la liquidez, principalmente porque estas empresas poseen una limitada estructura, así como una reducida capacidad económica que posteriormente les dificulta el acceso a créditos, imposibilitando el cumplimiento de sus obligaciones para desarrollarse y crecer en su entorno económico (Sanchez J. , 2017).

Las estrategias del Coworking ayudan a las pequeñas y medianas empresas para que puedan obtener mayor liquidez y puedan crecer con el tiempo en el mercado de la ciudad de Guayaquil. Es muy común que los profesionales independientes realicen sus actividades de negocio en sus propios domicilios y citando a sus clientes a que estos acudan a centros comerciales o espacios públicos como cafeterías, lo cual aumenta la imagen de informalidad de este grupo de profesionales; aspecto que podría ocasionar cierto nivel de desconfianza al no tener un lugar fijo para contactar al proveedor de un producto o servicio.

“Los profesionales al egresar o graduarse buscan desenvolverse dentro de un empleo que les permita poner en práctica los conocimientos adquiridos en las instituciones educativas en las que realizaron sus estudios; sin embargo, en ciertas ocasiones esto no se llega a dar por dos principales motivos: el primero es la dificultad de ser

contratados por empresas de distintos tamaños por la amplia oferta de profesionales en el país; mientras que el segundo motivo es debido a que los profesionales desean contar con un negocio propio y desarrollar cada actividad aprendida en teoría para su beneficio exclusivo y es donde surge el problema a tratar, ya que al ser un negocio que surge por una persona o un grupo de personas, entonces la capacidad para contar con un lugar propio en el cual desarrollar sus actividades se vuelve muy complejo” (Martinez, 2016, pág. 38).

La necesidad de fortalecer el desarrollo del emprendimiento en el Ecuador tiene relación con el comportamiento del individuo tomando en consideración el apoyo financiero, las políticas gubernamentales, el desarrollo sostenido, la educación brindada en la primaria y secundaria y la forma activa en la educación superior que permite acaparar la atención de la investigación y el desarrollo sostenible para garantizar un imagen corporativa y profesional que permita abarcar nuevos mercados y a la vez configurar normas ejemplares que se han parte de la conducta del emprendedor.

Tabla 1

Promedio de las variables que fortalecen el emprendimiento

Factor	Descripción	Ecuador	Perú	Colombia	Región	Economías de eficiencia
A	Apoyo Financiero	3,15	3,59	3,62	3,52	4,14
B1	Políticas Gubernamentales y generales	3,53	4,4	4,13	3,9	3,98
B2	Políticas Gubernamentales					
B2	Regulación	2,93	3,47	4,55	3,41	3,53
C	Programas gubernamentales	3,58	4,57	5,15	4,27	4,03
D1	Educación y Formación Primaria y secundaria	3,6	3,65	2,51	2,73	3,01
D2	Educación y formación superior	5,99	5,19	4,47	5,14	4,75
E	Transferencia de I+D	3,52	3,5	3,42	3,59	3,55
F	Infraestructura comercial y profesional	5,06	4,312	4,17	4,67	4,68
G1	apertura mercado interior					
G1	Dinámica	4,59	4,22	4,14	4,41	5,12
G2	apertura mercado interior					
G2	Apertura	3,93	4,45	3,9	3,93	3,98
H	acceso a infraestructura física	6,99	5,84	7,1	6,19	6,33
I	Normas sociales y culturales	4,99	5,47	5	4,73	4,62

Nota: Descripción referente las variables interviniente para el emprendimiento en diferentes países

Fuente: (Chica & Freire, 2019)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

En la **Tabla** No.1 se visualiza un factor promedio de cada una de las variables de interés para el emprendimiento o de una asesoría profesional en la ciudad de Guayaquil, tomando en consideración otros países del sector para cuantificar la participación de determinadas variables. “El promedio por factor en los diferentes países señala que en otros países existe el apoyo financiero con mayor preferencia para los emprendedores, siendo el Ecuador el país que posee el indicador más bajo en dicho apoyo; de igual manera las políticas gubernamentales no tienen la acogida necesaria para fortalecer el emprendimiento y a la vez fomentar nuevas fuentes de trabajo, el indicador referente a las políticas aplicadas tiene un resultado mínimo en relación a países como Perú, Chile, y Colombia que tienen valores más accesibles” (Ramos, 2022, pág. 57).

La falta de aplicación de un Coworking limita las acciones de consultoría, la gestión de proyectos y las metodologías de época a los emprendedores debido a que no existe ninguna adecuada gestión de proyectos, sin mejora continua, carencia de financiamiento y por ende la carencia de planificación estratégica en los temas de emprendimiento.

Entonces, la problemática central se ocasiona por el limitado capital de los profesionales, la inexperiencia en el mercado y por la dificultad para acceder a créditos, lo que a la postre puede ocasionar que el sector de pequeñas y medianas empresas PYMES presente una contracción en su crecimiento, un menor nivel de emprendimiento y, finalmente, una disminución en la competitividad.

El limitado emprendimiento es uno de los principales temas de análisis que tiene un Estado para fomentar el trabajo de los ciudadanos por lo que se requiere políticas abiertas, que permita la participación activa de ideas innovadoras que buscan el capital necesario para forjar un trabajo profesional. La parte oportuna de crédito también es una causa relevante que forma parte del problema debido a que la mayor parte de los empresarios no cuentan con la solidez financiera, mucho menos poseen garantía crediticia o historial de crédito que permita el acceso a un crédito inmediato.

La falta de competitividad también es un problema que tiene la mayor parte de las organizaciones al no contar con mano de obra altamente calificada, siendo necesario la presencia de profesionales competitivos con conocimiento y alta experiencia que brinden los servicios para el fortalecimiento de los estándares de calidad. Se requiere que los profesionales ofrezcan garantía en cada una de sus actividades laborales, donde demuestren

confianza y responsabilidad en cada uno de los esquemas de asesoría brindada, además de prevalecer los valores necesarios para la eficiencia y productividad.

Como consecuencia se establece que existen limitadas reglas dentro de la actividad de teletrabajo lo que ocasiona una comunicación eficiente y que no se concrete la respectiva negociaciones de asesoría brindada, además los espacios virtuales que el profesional participa no tiene la acogida necesaria debido a que se requiere infraestructura física y digital para brindar confianza al cliente, siendo necesario impulsar acciones de trabajo virtual que esté vinculada directamente con la innovación del profesional y a la vez conocer cuál es el rendimiento y alcance de los objetivos para con la organización asesoradas.

En la actualidad existe la presencia de espacios donde el profesional trabaja que está relacionado directamente a visitas a centros comerciales, cafeterías, restaurantes, entre otros donde se encontraba el café, internet, y un entorno agradable para trabajar, sin embargo se puede disfrutar del café o de la comodidad para una negociación pero este no es un sitio para realizar un trabajo continuo donde la conexión a internet no da la seguridad de su continuidad o que existan problemas de comunicación al estar en un espacio público, la conexión wi-fi no siempre está activa, también es importante controlar los objetos en un espacio público por razones de inseguridad, el uso del baño hay que volver a guardar las pertenencias, la portátil, los celulares debido a que el trabajo en dicho sector se encuentran rodeados de personas desconocidas

La comodidad de un espacio Coworking donde el ciudadano puede tener tranquilamente un desempeño profesional y laboral, existiendo sinergia y un ambiente más productivo, donde se puede obtener un mayor rendimiento dando un montón de emprendimiento con Innovación. Un espacio Coworking está conformado por emprendedores que consta de experiencia, conocimiento e inteligencia, siendo un laboratorio innovador con estructura de proyectos sostenidos y que permite el ahorro de dinero para los empresarios y pymes al momento de gestionar una oficina de ayuda y asesoría inmediata

1.3 Formulación del problema

¿Qué efecto tiene el Coworking como estrategias para el emprendimiento del mercado de profesionales en la ciudad de Guayaquil?

1.4 Sistematización del problema

¿Cuáles son las bases teóricas relacionadas con la aplicación del Coworking y sus principales acciones destinadas para el fortalecimiento de los profesionales en la ciudad de Guayaquil?

¿Cuál es el interés de los emprendedores por la aplicación del Coworking como herramienta estratégica en los profesionales de la ciudad de Guayaquil?

¿Qué estrategias se deben de ejecutar en el Coworking al momento de ser aplicado por los profesionales para su adecuada gestión en el desarrollo del emprendimiento?

1.5 Objetivos de la Investigación

1.5.1 Objetivo General

Analizar las estrategias aplicadas al Coworking para fomentar el desarrollo de los emprendedores el mercado de profesionales de la ciudad de Guayaquil

1.5.2 Objetivos específicos

- Describir las bases teóricas referente al Coworking, aplicadas por los emprendedores de la ciudad de Guayaquil.
- Medir el interés de los emprendedores por la utilización de las estrategias Coworking del mercado de profesionales en la ciudad de Guayaquil.
- Diseñar las estrategias de Coworking que se aplicadas a los emprendedores del mercado de profesionales en la ciudad de Guayaquil.

1.6 Justificación de la investigación

Dentro de la justificación teórica se visualiza todas aquellas investigaciones relevantes de actores nacionales e internacionales que tienen un claro contexto de la importancia que tiene el Coworking en el emprendimiento de una persona para beneficio de la comunidad, existiendo información estadísticas y teóricas que permiten visualizar indicadores de gestión para un adecuado emprendimiento y la fortaleza de su planificación estratégica para el alcance de los objetivos, esto incluye la participación de asesores y consultores que forjan el desarrollo institucional.

La justificación metodológica consiste en la aplicación de un enfoque cualitativo y cuantitativo en la investigación que detalle la gestión de una investigación exploratoria, no

experimental, y descriptiva dentro de los formatos que se presentan en las estrategias de Coworking.

La justificación práctica describe claramente cuáles son los pasos determinante para el éxito del Coworking en la gestión de servicio inmediato al igual que una respuesta eficientes para cubrir las necesidades y expectativas que tiene el cliente a través de los medios digitales de comunicación, telefonía móvil, correo electrónico, entre otros instrumentos indispensables para una respuesta inmediata a solventar un problema o necesidad.

La relevancia de la investigación abarca un contenido teórico y un aporte práctico para que se establezca cuáles serían las principales estrategias que se deben de considerar al momento de aplicar la técnica del Coworking y de esa forma fortalecer el desarrollo organizacional, también es importante la gestión de desarrollo de competencias para que la persona pueda abarcar el conocimiento necesario para poder participar en procesos de confianza y responsabilidad a través de los medios digitales de comunicación.

El aspecto ético está vinculado directamente con la gestión de la investigación, donde existe soporte de autores reconocidos con competencias en el tema del Coworking y que fortalece el presente trabajo de titulación, además de utilizar la normativa vigente y los lineamientos exigidos por la entidad educativa.

1.7 Delimitación o alcance de la investigación

Delimitación temporal:	Año 2023
Delimitación geográfica:	Ciudad de Guayaquil, Ecuador
Delimitación espacial:	Profesionales y emprendedores, Empresas e industrias
Problema:	Bajo nivel de emprendimiento

La participación de una empresa consultora a través de profesionales y emprendedores con conocimientos y experiencia busca un alcance significativo en la gestión de proyectos al igual que la sostenibilidad en temas de capacitación inducción para llegar al emprendimiento utilizando las herramientas tecnológicas que permita la vinculación directa

con el cliente y a la vez el fortalecimiento institucional a través de una asesoría confiable y responsable.

Entre los principales temas de interés para una adecuada aplicación del Coworking se requiere conocimiento y experiencia en temas de gestión de proyectos, viabilidad financiera, aspecto legal, mejora continua y planificación estratégica en empresas vinculadas con el comercio de productos y servicios.

1.8 Idea a defender

El uso adecuado de estrategias de Coworking incide en el fortalecimiento del perfil de los emprendedores en la ciudad de Guayaquil.

1.8.1 Variable independiente

Estrategias de Coworking

1.8.2 Variable Dependiente

Emprendimiento de los profesionales en la ciudad de Guayaquil

1.9 Línea de Investigación de Facultad Administración

Desarrollo estratégico empresarial y emprendimiento sustentable

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Según Chica y Freire (2019) en su tema de tesis Análisis de factibilidad para la creación de un ambiente Coworking para comercio exterior en la ciudad de Guayaquil, tiene como objetivo principal evaluar y demostrar la factibilidad técnica y financiera del proyecto de creación de ambientes de trabajo con el objetivo de alquilar espacios de trabajo a empresarios y/o Pymes representantes del comercio exterior en la ciudad de Guayaquil. Se analizan criterios de ergonomía del trabajo para una planificación empresarial que optimice los recursos y el espacio donde se desarrollan las actividades de los usuarios. El diseño está inspirado en los cuatro elementos naturales agua, fuego, aire y madera, y la madera domina toda la empresa; es por lo que estos elementos estimulan en las personas y en sus actividades laborales. Las instalaciones están diseñadas de acuerdo a las especificaciones definidas en el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo y Mejoramiento del Ambiente de Trabajo, Decreto Ejecutivo 2393. La metodología de investigación es no experimental - transversal, porque se basa en la búsqueda de información y detalles sobre las situaciones externas e internas que afectan al proyecto. El enfoque es mixto, teniendo en cuenta encuestas y entrevistas con diferentes agentes comerciales externos y usuarios cooperantes. Se determinó si el proyecto era factible o no para crearlo. Para ello se elaboró una previsión de flujo de caja a cinco años que mide en números la rentabilidad interna, la solvencia y la viabilidad de la empresa.

Según Andrade (2018) en su tema de tesis “Factibilidad de un plan de negocio Coworking en la ciudad de Guayaquil”, es demostrar la factibilidad de un plan de negocios de empresa mixta en la ciudad de Guayaquil enfocándose en la prestación de servicios a profesionales independientes, inicialmente con contadores y abogados, con el objetivo de brindar locales equipados para actividades de desarrollo de esta manera, logran fomentar relaciones comerciales interpersonales que les permitan construir conexiones, ampliar sus conocimientos, aumentar la productividad y reducir los costos de alquiler. Para este estudio se realizó un estudio de campo en las escuelas sindicales para demostrar la aceptación del proyecto y se realizó un análisis financiero para garantizar la viabilidad del plan de negocios.

El Coworking es una nueva forma de trabajar que basa sus esfuerzos de proporcionar espacios de trabajo comerciales o corporativos a emprendedores y profesionales sin tener que adquirir un espacio de trabajo propio como se hacía tradicionalmente. Manejar la fuerza de trabajo de uno o más lugares de trabajo en el mismo lugar crea una oportunidad de adquirir conocimiento a través de otras experiencias, considerando que los colegas de colaboración no pueden trabajar o trabajar en la misma área con residentes de otros lugares, porque esos lugares crean cierta atracción a los consumidores debido a las adiciones dadas durante el desarrollo de la actividad. La idea de este estudio es determinar las características de estos consumidores en base a los requerimientos y ofertas cooperativas del mercado de la ciudad de Guayaquil para brindar una herramienta adicional y a estas empresas, ofrecer este producto y servicio es utilizado por interesados. Este proyecto analiza el perfil del consumidor de espacios de Coworking en la ciudad de Guayaquil mediante la tabulación de datos recopilados a través de encuestas y entrevistas con grupos focales temáticos (Vareles, 2021).

2.2 Marco teórico referencial

2.2.1 Coworking

2.2.1.1 Definición

El Coworking es una práctica que lleva a cabo un determinado grupo de especialistas en un espacio físico, que no sólo está condicionado y adaptado a sus necesidades, sino que promueve la creación de un clima de trabajo y vida social basado en las relaciones equitativas entre todos el uso de la innovación, la creatividad y las tecnologías de la información y la comunicación se concentra en sus actividades (Pinoargote, 2017).

Un espacio de Coworking es un espacio ideal donde profesionales y emprendedores pueden trabajar juntos para conectar ideas, proyectos y aspiraciones, considerando que los beneficios futuros significarán menores costos, construcción de alianzas y mayor interacción con las empresas en el mercado. Todos estos componentes permiten a los profesionales y emprendedores desarrollar nuevas habilidades para adaptarse a las nuevas tendencias para competir en un mercado donde las innovaciones en estrategias competitivas están en constante evolución (Villanueva, 2020) .

Es una forma de compartir un mismo espacio, donde tanto profesionales como emprendedores tienen la libertad de desarrollar sus proyectos por separado, pero también

pueden implementarlos juntos, para reducir costos e intercambiar ideas sobre un objetivo. Los espacios de Coworking de hoy son un espacio que se enfoca principalmente en Freelancer (personas que trabajan como empleados independientes) o start-ups (pequeños grupos de trabajo que intentan desarrollar innovaciones e ideas) que comienzan y se dan a conocer (Ruiz, 2022).

El Coworking es importante porque con sus estrategias ayuda a los emprendedores a tener mejores habilidades y mantenerse en tendencia para que puedan estar a nivel de sus competidores en el mercado, también les ayuda a tener una mejor liquidez en sus emprendimiento

2.2.1.2 Importancia del Coworking

Es una idea innovadora desarrollada con el apoyo de personas o empresas, que pueden contribuir al desarrollo económico de países. Hay muchas personas en la nación que tienen un perfil innovador, previsión de negocios y creación de negocios; pero con todo esto, el papel del Estado es muy importante para proveer y reubicar lugares estratégicos que promuevan mutuamente la innovación y la generación de empleo; mejora el rendimiento de las personas mencionadas anteriormente (Gonzales, 2020).

El Coworking es considerado un esquema de trabajo eficiente a través de la innovación y el desarrollo de acciones relevantes dentro de una organización, además permite que el rendimiento justifique una actividad independiente En conclusión es un espacio de trabajo donde se involucran profesionales con el de llegar a una modalidad parcial o total en el trabajo, su desenvolvimiento se lo ejecuta a nivel sectorial y multisectorial a través de un profesional competente.

Freelancer: En cuanto a las personas que trabajan de forma independiente, dividen su tiempo de acuerdo con las necesidades del cliente y tienen la libertad independiente de redistribuir su trabajo si la carga de trabajo es demasiado grande (Portal, 2019).

El Coworking es un manejo independiente de una actividad específica dentro de una organización que se basa en los requerimientos que posee el cliente y en la forma en que se distribuye su trabajo

Networking: El proceso de encuentro de personas que ayudan a realizar un trabajo también se entiende como una conexión entre dos o más personas con intereses comunes para intercambiar información y contactos profesionalmente útiles. El Networking no se

basa en objetos y solo en instrumentos digitales o analógicos, sino en relaciones entre individuos y procesos, individuos que a su vez pueden crear otros contextos relacionales o dar vida a productos creativos que son importantes si se consideran en la idea más amplia de compartir (Agena, 2017)

Es un proceso que permite la creación de un grupo de personas profesionales que van a estar interconectados a través de una actividad dentro de una organización, es decir es la participación activa de un profesional independiente que de manera propia desenvuelve su actividad con el fin de aumentar una red de clientes específica.

Startup: Proyectos empresariales nacidos de una idea, que luego se materializaron con la financiación de terceros interesados. Es un proyecto innovador que tiene como objetivo crear un producto o servicio disruptivo que utiliza una forma de trabajo centrada en el usuario. Por lo general, se encuentra en una etapa inicial y está buscando financiamiento para establecerse (Díaz, 2021).

Es una entidad institucional que tiene un modelo de negocio escalable y que cuenta con tecnología de punta para su fortalecimiento y crecimiento, se puede citar empresas startup aquella definidas como Apple, Google, Amazon, entre otras que nacen de una manera simple y tienen grandes perspectiva de crecimiento y desarrollo. La importancia del Coworking es que ayuda a tener lugares estratégicos que promuevan la innovación y permite generar empleo a otras personas que lo necesitan y así generar una mayor rentabilidad en su emprendimiento.

2.2.1.3 Historia del Coworking.

Los espacios de Coworking se han vuelto cada vez más atractivos para los emprendedores de que tienen la idea de compartir su entorno de trabajo en un espacio de trabajo de con otras personas que tienen objetivos similares, como implementar proyectos. El término colaboración apareció en 1628, refiriéndose a la colaboración entre Dios y sus ayudantes, pero la idea de un lugar de trabajo común no nació hasta finales del siglo XX.

Sus orígenes se remontan a los lugares físicos donde operaron los primeros hackrooms en la C-Base de Berlín, allá por los últimos años del siglo XX, 1995 concretamente. Más tarde, Bernie Dekoven acuñó por primera vez el término colaboración, refiriéndose a un espacio donde trabajadores se reunían para colaborar en las computadoras. Posteriormente, esta forma de trabajar se extendió a la cultura occidental (Teran, 2017).

Viena también participó en el primer espacio de trabajo conjunto europeo llamado "Centro comunitario para emprendedores". El primer centro de Coworking oficial abrió en San Francisco como una iniciativa sin fines de lucro con Wi-Fi, almuerzo y bebidas gratis, dos días a la semana y descansos para meditar. La red más grande, que consta de espacios de trabajo, se llama "Hub". Así sucedió con los primeros cafés de Londres, Ángel Station y Alemania, que hicieron que la navegación por la red fuera gratuita para sus clientes, convirtiendo así a en un espacio de colaboración. La creación de Google favoreció las contribuciones porque navegaba en Internet sin tener que pagar nada por ello. Hoy encontramos alrededor de 3000 espacios de Coworking en 80 países, todos los cuales están desarrollando este fenómeno (Sanchez C. J., 2020).

2.2.1.4 Tipos de Coworking

Coworking flexible: este tipo de colaboración aparece muchas veces para aquellos emprendedores que necesitan vender o cuando no es posible, que tienen que hacer reuniones fuera de la oficina e incluso para los que vienen en viajes de negocios, este tipo de colaboración facilita posible el hecho de que no tienen que utilizar un lugar específico donde puedan trabajar. Por lo tanto, los emprendedores pueden disfrutar de una variedad de soluciones en los espacios de Coworking mencionados anteriormente.

Coworking fijo: Este tipo de colaboración la crean los empresarios cuando optan por trabajar en un lugar fijo para desarrollar sus actividades en el mencionado local, la parte común se convierte en un nuevo lugar de trabajo. Con esto, los compañeros pueden dejar sus herramientas que utilizan todos los días para realizar sus labores. Este modal alquila un lugar de trabajo donde podrás encontrar servicios diferentes de acuerdo a lo que ofrecen en las áreas comunes y además disfrutar de un ambiente agradable donde puedes sentirte cómodo e interactuar con otros colaboradores o ser parte de los proyectos de colegas.

Coworking nómada: Hay muchos emprendedores de diferentes sectores económicos, por ejemplo emprendedores dedicados al sector tecnológico, autónomos que sienten la necesidad de viajar y no eligen el mismo lugar, a diferencia de sus compañeros en formato fijo. Esto es posible gracias a la cooperación. (Anchundia, 2021, pág. 50).

2.2.1.5 Beneficio del Coworking

El Coworking es una manera de trabajo para Los profesionales que son emprendedores y que manejan su propio negocio Al momento de que utilizan un espacio

físico para realizar su trabajo, cada espacio cuenta con un ambiente colaborativo de personas que comparten opiniones y experiencias para crecer. Entre los principales beneficios de los espacios Coworking es la de construir relaciones laborales y a la vez auspiciar proyectos, optimización de costos y generar nuevas oportunidades.

Figura 1

Beneficios de Coworking



Fuente: tomado de (Iza, 2017)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

En la figura se visualiza los principales beneficios del Coworking donde se da a conocer a través de un mensaje de boca a boca y con promociones continuas, además de socializar las relaciones en el trabajo y el respaldo y apego a los nuevos proyectos, también es un beneficio el aumento de la productividad al momento de que las ideas son verdaderas e incrementan las negociaciones, otro beneficio del Coworking es que ayuda al ahorro con la disminución en los costos de vida que se utiliza un espacio para estar comunicado con los clientes y por último las amenidades que están vinculadas con el espacio y que en un solo valor está incluido todos los servicios además de áreas llamativas para el trabajo motivado.

2.2.1.6 Principales productos Coworking

Es importante dar a conocer que el Coworking no solamente es un espacio de interés y agrado para el profesional y poder dirigirse a diferentes clientes para asesoría o consultoría en determinados temas.

Figura 2

Principales productos Coworking

	Oficinas Equipadas	Impulsa tu crecimiento empresarial con oficinas amuebladas para tu negocio. Renta oficinas para 1 o hasta 100 personas en edificios corporativos.	Contratar ✓
	Flextime Office	Aumenta tu productividad y enfoque con los beneficios del home office y el trabajo en oficina. Acercamos tu bienestar profesional con lo mejor de dos mundos.	Contratar ✓
	Coworking Spaces	Genera nuevas conexiones en nuestros espacios de coworking y vive el ambiente laboral de un entorno empresarial único. Crea una alianza estratégica exitosa.	Contratar ✓
	Sala de Juntas	Enriquece tu trabajo en equipo, intercambia perspectivas y realiza reuniones de 1er nivel en las mejores salas de juntas totalmente equipadas.	Contratar ✓

Fuente: tomado de (Iza, 2017)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Los principales productos representan diferentes tipos como son las oficinas equipadas, beneficio de Home Office, conexiones Coworking Space, y sala de juntas los servicios está influenciado por la participación activa de profesionales competentes en cada una de las áreas y que vierten una inversión para poder atender a la variedad de clientes con un espacio totalmente equipado.

2.2.1.7 Breve historia del Coworking

En el año 1995 en la ciudad de Berlín se presentan uno de los primeros espacios para trabajar en un mismo sitio diferentes profesionales, que se conocían y tenían características especiales en sus competencias quién lo veían para ofrecer un servicio en la comunidad. Este proyecto es el resultado de la inspiración para que en Estados Unidos se creen similares.

En el año 1999 Bernie Decoben utiliza por primera vez el término de Coworking dando un significado especial como trabajar juntos iguales, para en la actualidad se mantiene el trabajo colaborativo en lo que se identifica un término que se difunde y gana popularidad para los emprendedores y personas autónomas que están interesados en obtener un espacio para con el trabajo.

En el año 2005 el analista de sistema Brad Neuberg inaugura un espacio oficial conocido como Coworking en San Francisco, en los siguientes años crecen las principales

ciudades de Alemania, Francia, Estados Unidos, y España siendo una fuerza en los medios digitales de comunicación. Hoy en día se considera una gran cantidad de oferta de Coworking en el mundo de diferentes formas y servicios modernos que dan flexibilidad para con el cliente y ofrecen espacios modernos e innovadores que se enfocan en un sector específico de la comunidad. La historia evoluciona al igual que Coworking que busca optimizar las funciones de los espacios con el ambiente tecnológico con múltiples ventajas en los servicios ofrecidos.

2.2.1.8 El Coworking en el mundo

El Coworking en el mundo es un espacio compartido de trabajo muy popular en los países desarrollados y en América Latina donde se visualiza como principal estrategia el crecimiento en la oferta de espacios y la demanda que se requiere de Estos espacios para emprender, en especial en todas aquellas ciudades donde existe movimientos económicos y un ecosistema de continuo emprendimiento.

Se lo puede denominar al Coworking como un esquema de trabajo donde existe creatividad que con el paso del tiempo evoluciona con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes con un trabajo flexible por parte de las organizaciones y emprendedores de la actualidad. La creación de un sitio o espacio Coworking va a permitir que existan profesionales capacitados para poder dar un servicio relevante y responsable a quienes utilicen los cowboards como estrategia de difusión de un bien o servicio.

2.2.1.8.1 Espacios de Coworking en diferentes países

Entre la amplia oferta de espacios de trabajo flexible que existen en diferentes ciudades del mundo, podemos encontrar algunos que se distinguen. Ya sea porque están enfocados en un sector o comunidad específica, porque cuentan con algún tipo de servicio excepcional, o porque están ubicados en un lugar poco convencional.

Figura 3

Coworking en el mundo



Fuente: tomado de (ArchDaily, 2023)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

En la figura 3 se visualiza un espacio Coworking moderno que crea un ambiente acogedor con el uso de muebles inteligentes, dando seguridad por los colores y tipología del espacio, característica muy importante en la aplicación de un Coworking

París, Francia

El nivel de jerarquía social del Coworking señala espacios elegantes modernos y lujosos que tiene como característica especial ofrecer múltiples servicios de bienestar y comodidad para con los usuarios, además de un sitio ideal que causa una sensación de agrado para los clientes y organizaciones.

La arquitectura de un Coworking en Francia toma en consideración todos los nombres importantes para garantizar un servicio acogedor para empresarios prominentes, donde se cuida la decoración, se maneja la elegancia de cada espacio y existe una adecuada presentación de mobiliarios

Figura 4

Coworking en el mundo: París, Francia



Fuente: tomado de (ArchDaily, 2023)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Bangkok

El primer Coworking en Tailandia fue creado en el año 2012 donde se lo realiza para dar un modelo de trabajo a profesionales e impulsar el emprendimiento en el país, banco ofrece a los ciudadanos diversos servicios que están destinados a la aceleración de nuevos emprendedores con el uso del Coworking.

Figura 5

Coworking en el mundo: Bangkok



Fuente: tomado de (ArchDaily, 2023)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Dando un trabajo técnico para empresarios creativos y artistas de la localidad para forjar una organización o estudio fotográfico para verter la asesoría en modas, trabajo de carpintería, cerámica, entre otros e incluso la asistencia al cliente que buscan cortes al hacer con impresión 3D.

Tokio, Japón

Dentro de las características del Coworking en Tokio Japón se enfoca con mayor relevancia en el sector de las peluquerías donde existen profesionales estilistas que son autónomos y que se ubican en un espacio ofrecido, alquilando dicho espacio para poder atender a los clientes. La idea crece por la necesidad que tienen los profesionales estilistas en un espacio para ejercer su actividad debido a que no tienen la capacidad económica para abrir un gabinete de belleza propio.

Figura 6

Coworking en el mundo: Japón



Fuente: tomado de (THE KO, 2023)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Estos espacios también se lo conoce como Coworking y es una opción económica para aquellos profesionales que necesitan laborar alquilando un espacio dentro del gabinete, es importante dar a conocer que el profesional de Coworking se adapta al horario del propietario y De igual forma sacrifica sus ingresos. En Japón se crea un ejemplo de cómo el Coworking ayuda a diferentes tipos de profesionales de una comunidad Al momento de impulsar una actividad en un sector específico.

Ámsterdam, Países Bajos

Se considera un espacio de Coworking que se encuentra ubicado bajo un ambiente científico en Ámsterdam para con la comunidad de profesionales que se dedican a la Inteligencia artificial dando una comunicación interactiva de servicio inmediato a través con computadores cuánticos, el espacio Coworking está formado por contenedores que están elaborados con infraestructura tecnológica que ofrecen al usuario un espacio para la conexión a internet, creando intercambio de conocimiento y realizando diferentes trabajos y eventos.

Figura 7

Espacios de Coworking en el mundo: Ámsterdam



Fuente: tomado de Startup Village (2023)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Tailandia

Se expresa en Tailandia la innovación y creatividad Al momento de ofrecer un espacio de Coworking, donde se centra una ubicación en medio de una isla ofreciendo a Los visitantes o turistas un espacio especial de teletrabajo en medio de un lugar paradisíaco, el espacio tiene una infraestructura rudimental con acondicionamiento, internet, herramientas tecnológicas, entre otros espacios Presenta una imagen distinta a los usuarios al aire libre donde se da la meditación y yoga al igual que el descanso en hamacas y otros servicios ofrecidos por parte del concepto de Coworking.

España

Es importante dar a conocer que los productos del Coworking crecen continuamente y abarcan desde un espacio físico hasta el manejo adecuado de una sala de juntas o conferencia. Los despachos para ofrecer a profesionales cuentan con acceso privado que determina el uso adecuado de una oficina separada e independiente que permite la atención del cliente o recibir una llamada personalizada.

El Coworking en España cuenta con acceso privado a los diferentes despachos y oficinas con llaves propias que permiten la privacidad del ambiente de trabajo, también existe la atención personalizada de llamadas vinculadas con el desarrollo de la organización, se utiliza una sala de junta vinculada con todos los espacios Coworking, este espacio puede estar relacionado con un logotipo de la organización, se cuenta con fibra óptica para el acceso a internet y una impresora con escáner para todo tipo de trabajo operativo. Los despachos también cuentan con una placa de identidad sistemas de multimedia y video vigilancia, se cuenta con la visibilidad para la página web y una sala de espera que tiene adherida una cafetería, y su acceso a dicho despachos es promedio de 24 horas al día

Se visualiza los servicios de Coworking y sus respectivos valores, en el servicio de Coworking despacho se paga un valor de 375 € al mes más impuesto, en lo que es el servicio de Coworking al mes se paga un valor de 180 euros, también existe el Coworking por día que tiene un valor promedio de 25 euros. El servicio de despacho por hora equivale a 14 euros, la sala para alquilarlas por hora tiene un costo de 22 €. Es lo que se refiere al servicio de domiciliaciones tiene un valor promedio de 35 euros mensuales y la oficina virtual tiene un precio de comercialización de 105 euros mensuales (Wekow, 2023).

Colombia

Una forma muy distinta es establecer un Coworking es dar a conocer diferentes temas de análisis para todos los empresarios, tomando en consideración mejoras en la competencia de los líderes y jefes en cada una de las áreas, siendo necesario el manejo adecuado de la información y el conocimiento en áreas de finanzas, mercadeo, talento humano, proyectos, e-commerce, Alianza estratégica, entre otros que van a dar un sitio muy importante en la toma de decisiones y en el ahorro y optimización de los recursos utilizados.

En el área de e-commerce se establecen pasos para crear una estrategia de lanzamiento que permite la negociación inmediata de un producto o servicio al igual que su

pago, donde se contrata el servicio de entrega para llegar al cliente, también dentro del e-commerce se consideran el Google shopping para aumentar las negociaciones y trascender fronteras, un aspecto innovador es el auge de las negociaciones en línea donde se invierte en el producto pero los gastos administrativos, venta, financiero disminuye debido a que la información se la maneja de forma adecuada a través de los medios digitales.

Perú

El posicionamiento de las empresas de Coworking en el Perú busca satisfacer un mercado meta a través de la necesidad y ofreciendo productos y servicios de calidad, si no es necesario conocer e identificar los atributos valiosos con que cuentan las pymes para con los consumidores.

Entre los principales beneficios en la figura se observa que las empresas de Coworking buscan una mayor productividad para el emprendedor y las pymes en un 100%, en lo que se refiere al ahorro de recursos el Coworking trata en lo posible de mantener un 60%, la imagen profesional representa un ahorro significativo para el emprendedor debido a que contrata no a una persona sino a una asesoría eliminando todo tipo de distracción.

El precio de los Coworking del Perú varían dependiendo de las organizaciones y del plan mensual en que se vincule los servicios, existiendo un plan Bronce que tiene un valor de \$200 incluido el impuesto, también existe un plan cobre que tiene un valor de 250 pesos incluido el impuesto donde su trabajo refleja un promedio de dos horas al mes. Un plan plata que tiene un valor de \$300 incluido el IVA y que su trabajo refleja un total promedio de 6 horas mensuales. El plan oro representa una participación activa del estudiante con un precio de 350 pesos más impuestos. La tarifa de un proceso de Coworking tomando en consideración la estrategia de domicilio fiscal y tributario tiene un precio estimado de 180 pesos incluido el valor del IVA

2.2.1.9 El Coworking en el Ecuador

El Coworking o trabajo conjunto es una práctica mundial que ha llegado al Ecuador y que se ha convertido en una opción para los emprendedores. Michelle Arévalo, fundadora de la primera empresa privada en optar por este sistema, explica a en qué consiste. “Esta es la solución a lo que están encontrando muchos nuevos emprendedores o profesionales independientes”. Esto significa que los empleados colaborativos lo hacen en las mismas habitaciones y representa una oportunidad para desarrollar la actividad profesionalmente

rodeado de otros colegas que pueden ser valiosos contribuyentes para las ideas emergentes (Carriel & Delgado, 2017).

La Actividad Emprendedora Temprana (Early Entrepreneurial Activity, EEA) de Ecuador fue históricamente alta a la par de otros países de la región, como Bolivia y Perú. Este nivel de emprendimiento en el país llevó al famoso espacio de trabajo comunitario llamado "colaboración". Existen alrededor de 15 espacios de Coworking oficiales en el país, de los cuales están ubicados en las principales ciudades como Quito, Guayaquil, Cuenca y Loja. Sin embargo, la provincia de Pichincha tiene el mayor número de esas propiedades cooperativas (Teran, 2017).

El Coworking en el Ecuador ha ayudado a los emprendedores a que sigan creciendo como negocio, debido a que les ayuda a tener mejores habilidades para que estén al alcance de sus competidores.

Hay varios usos para estas instalaciones, pocas empresas se dedican a implementar sus propios sistemas para ayudar a administrar estas instalaciones, por lo que la mayoría prefiere usar las diversas aplicaciones de Android que encuentran en Google Play. Pero no es óptimo porque tienes que descargar varias aplicaciones para diferentes tareas cuando una sola no cubre todas tus necesidades. Existe un software de gestión de Coworking llamado Collaboration Manager Tool (CMT) creado por ilogidis.

CMT es un programa de gestión de espacio de Coworking alojado en la nube al que se puede acceder en cualquier momento, desde cualquier dispositivo para ayudar a automatizar procesos, crear sinergia y colaboración, y mejorar la comunicación en un espacio de Coworking. Otra aplicación que afecta significativamente la gestión del espacio de trabajo es Nexodus, software desarrollado por la empresa del mismo nombre. Sin embargo, ninguna de estas aplicaciones ofrece integración de comunidad virtual, y mucho menos aprendizaje electrónico. Ludiwork se compromete a contratar un equipo para desarrollar aplicaciones adaptadas a sus necesidades (Mariño, 2018).

2.2.2 Profesionales competentes

Es aquella persona que posee conocimiento, experiencias y habilidades para resolver aquellos problemas que se presentan Al momento de desarrollar un proyecto o emprendimiento, tiene la motivación profesional que se sustenta en valores profesionales y además cuenta con recurso personal lógicos que van a permitir un adecuado manejo de las

actividades de una organización. La competencia profesional según Delgado (2022) es un grado de aplicación del conocimiento y de todas aquellas habilidades propias de la persona que con un juicio real sin riesgo y sostenido logra una situación práctica eficiente para alcanzar los estándares y objetivos de una organización.

Un profesional competente según el autor Sánchez (2017) son todas aquellas personas que tienen dentro de sus habilidades la curiosidad, espíritu colaborativo, creatividad, iniciativa, capacidad de adaptación, capacidad de aprendizaje, resiliencia, competencia digitales, tolerancia, autonomía, planificación, lealtad, perseverancia, orientación a los resultados obtenidos, empatía, motivación, liderazgo, humanidad, respecto a la diversidad, entre otras que son parte del desarrollo del perfil profesional.

El profesional cuenta con curiosidad para que las empresas sean más eficientes al momento de emprender nuevos proyectos Y de esa manera favorecer la comprensión del desarrollo y sostenibilidad de la organización. La creatividad en el mundo es la creación de nuevos servicios y productos que van a tener una aceptación inmediata en el mercado, donde las empresas libran una batalla sin fin para poder captar a profesionales que sean muy creativos y que continuamente creen ideas generadoras de recursos Dando su Ingenio para fortalecer el mercado y acaparar una mayor rentabilidad para la organización.

El espíritu colaborativo es un profesional que tiene un criterio abierto y que atrae con la confianza y fideliza al cliente, fortalece el equipo de trabajo y logra contribuir a que la organización alcance los objetivos estratégicos planificados, uno de los aspectos importantes del espíritu colaborativo es el voluntariado que le da forma social al servicio y ejercita la ayuda necesaria para con el cliente que reconoce la diferencia en el servicio y ubica la organización entre sus preferencias. Un profesional con iniciativa crea un entorno competitivo en el mercado debido a que crea ideas innovadoras que requieren los clientes de manera constante, el profesional con iniciativa crea un valor agregado sin miedo y da confianza al producto o servicio ofrecido dando ideas innovadoras y respetando Los criterios de la organización y del cliente.

La capacidad del aprendizaje dentro de una sociedad cambiante Crea una idea de transformación continua, donde Los profesionales tienen un mayor valor en el momento que recibe mayor capacitación y están dispuestos a fortalecer su conocimiento y habilidades de manera continúa. La capacidad de adaptación son acciones que se utilizan para toda la vida Esto implica que Los profesionales son aquellos que van a cambiar el rumbo de la

organización a través de sus estrategias y decisiones tomadas a pesar de salir de su zona de Confort tienden a lograr expectativas de éxito e Innovación dentro de la empresa.

La resiliencia es la presencia de profesionales que poseen habilidad y experticia en un tema específico tratado y no tiene miedo ante la adversidad, es una persona muy creativa y mantiene continuamente sus conocimientos reforzados. La tolerancia al estrés se lo aplica determinados sectores de acción dentro de una organización en especial en lo que se refiere al servicio, donde el profesional logra trabajar considerando el estrés y la presión que este posee para cumplir un objetivo específico señalado, las personas que tienen tolerancia al estrés habitualmente son ambiciosos y buscan generar nuevas ideas para relacionarse con los emprendedores.

La competencia digital es dentro de un mercado laboral están vinculadas directamente con Los profesionales debido a que se orienta un manejo adecuado del instrumento para mantener informado a los clientes en los diferentes esquemas digitales, existe una comunicación prolongada y mensaje interactivos que van a influir sobre las decisiones del cliente abriendo a la organización para Nuevos Horizontes y proyectos.

La comunicación eficaz permite que exista un adecuado manejo de la información y es una cualidad innata del profesional que acompañado con el conocimiento puede entregar una mayor capacidad en el equipo de trabajo e influir a los demás un éxito prolongado al Buscar Nuevos Horizontes de desarrollo. La planificación permite que Los profesionales puedan manejar las acciones del trabajo de manera más ágil y con eficiencia para alcanzar los objetivos trazados, entregando un trabajo puntualmente sin perjuicio en la calidad.

La autonomía aplicada por un profesional dentro de una organización es la forma cómo se maneja la delegación de actividades en función del área de trabajo o cargo que permite asociar las funciones acordes a los lineamientos exigidos por la entidad dando funciones resolutivas acorde a los objetivos planificados.

La lealtad organizacional es aquella que demanda a todos los profesionales que posean voluntad y predisposición de servicio para que se vincule a cualquier plan de trabajo o proyecto y que a través de un contexto de conocimiento y experiencia pueda suplir las necesidades es un sector específico de clientes para de esa manera la información y cuantificar los resultados obtenidos a través de la rentabilidad.

La perseverancia es uno de los principales atributos que tiene la competencia de un profesional y trata en lo posible de conquistar talento humano consciente que trabaja a presión. La orientación por los resultados es uno de los esquemas de consecución de profesionales que disminuyen el tiempo y genera interés en la jornada de trabajo evitando el tiempo muerto y el preceptismo que pueda retrasar la consecución de los objetivos.

La motivación que se presente en los trabajadores permiten con quitar metas y a la vez genera una actitud de trabajo constante y la predisposición del talento humano para lograr los objetivos trazados y finalizar con una imagen institucional aceptable por el servicio ofrecido a los clientes.

La empatía son todas aquellas personas que tienen predisposición de servicio, manejan un tacto acertado para con el cliente y conocen cuándo lograr la insistencia o cuándo es mejor dejar un espacio, sabe escuchar y poner atención no verbal, normalmente son interactivos Al momento de ser un profesional empático que logra cubrir las expectativas de trabajo.

El liderazgo en un profesional al momento de aplicar Coworking representa la creación continua de líderes que limitan sus expectativas Al momento de que existe miedo o la intimidación en el mercado siendo necesario un trato estratégico donde se tramita la apertura en el precio, empatía en el producto y confianza para con el producto y confianza para con el cliente.

El respeto a la diversidad es uno de los principales esquemas de un profesional que laborando en una organización logra incorporar a Los profesionales la interrelación de trabajo en equipo sin actitudes negativas ni sesgos discriminatorios que puedan atañer la reputación y el liderazgo de la organización.

Dentro del perfil profesional también tiene que existir que existir la humanidad, afecto, empatía y solidaridad, es decir ser un ser humano comprensible y pueda generar valor en cada una de las actividades trazadas. La empatía son todas aquellas personas que tienen predisposición de servicio, manejan un tacto acertado para con el cliente y conocen cuándo lograr la insistencia o cuándo es mejor dejar un espacio, sabe escuchar y poner atención no verbal, normalmente son interactivos Al momento de ser un profesional empático que logra cubrir las expectativas de trabajo.

2.3 Marco conceptual

Emprendimiento.- El emprendimiento se puede definir como la realización de un proyecto u objetivo, donde una persona está completamente preparada para asumir riesgos y realizar el proyecto. Permite comprender algunas de las características más importantes de según su significado, alcance, desarrollo y propósito, que ha sido estudiada por diversos autores en los últimos años para comprender de manera integral este notable fenómeno en la actualidad en muchos ámbitos de la sociedad. (Pacheco & Rojas, 2022).

Se puede decir que el emprendimiento es aquel esfuerzo que realiza un ser humano para que de forma individual o grupal se pueda impulsar una idea, negocio o proyecto que ayude a la comunidad a encontrar una solución inmediata e innovadora de una necesidad. Es una acción que va a permitir una ganancia y a la vez aportar un producto o servicio para con los consumidores que van a permitir el alcanzar una meta u objetivo trazado por el emprendedor.

Emprendedor.- Los emprendedores son aquellos que entienden el negocio pero aún están en la fase de implementación. Los emprendedores nacen de creadores oportunistas y se forman por deber. Un emprendedor puede definirse como un individuo que no solo inicia una idea o proyecto transformador, sino que también lo implementa a través de actividades y habilidades específicas que contribuyen al éxito (Romero & Romero, 2022).

Es una persona con una idea fija en la creación de un producto o un negocio que va a ser utilizado como su soporte de vida para ampliar la cobertura y expansión del servicio que se ofrece con dedicación, ética y esmero para poder ser parte del desarrollo de una sociedad.

Coworking. - La colaboración define una forma de organización del trabajo que permite integrar profesionales, organizaciones, emprendedores, independientes y start-ups en un mismo espacio físico, que desarrollan proyectos individuales, pero que a su vez crean sinergia que posibilitan la ejecución de proyectos colectivos. “El objetivo del Coworking es, por tanto, crear una comunidad de personas, abierta a compartir e intercambiar ideas, proyectos e información, configuración de proyectos e información, una forma de trabajar que proporciona oficinas comunes y facilita el progreso de personas y proyectos colectivos” (De la Joya, 2018)

Es la priorización del trabajo dentro de una organización a través de la integración de un profesional competitivo en determinada área que de forma independiente y organizada se encuentra resolviendo un inconveniente en un espacio físico o digital, son capaces de ampliar su cobertura de servicio y manejar adecuadamente los medios tecnológicos de información para esa manera incrementar su rendimiento y apego a los clientes que requieren de forma inmediata solución a un conflicto.

Herramientas estratégicas. - Las herramientas estratégicas se pueden definir como conceptos, técnicas y métodos que ayudan a los gerentes a tomar decisiones estratégicas, estas describen métodos o técnicas que permiten visualizar una situación compleja y simplificar para obtener información. Se han desarrollado herramientas estratégicas para ayudar a los gerentes a aumentar la efectividad de la planificación, implementación y control de la planificación. Existe una amplia gama de herramientas estratégicas que facilitan el análisis en varias etapas del proceso de planificación, algunas de las cuales se utilizaron en este estudio: análisis político, económico, social y tecnológico (PEST); Análisis de fuerza competitiva de Porter (Estrada & García, 2021).

Se puede tomar en consideración que las herramientas estratégicas son todas aquellas técnicas y metodologías que se utilizan para que los administradores puedan tomar decisiones acertadas para la realización de un plan o proyecto estratégico que van a permitir recopilar la información y a la vez fortalecer a la organización. Se pueden considerar herramientas el uso de una matriz FODA, un análisis Covey, la descripción de un método de Canvas, un cuadro de Mando integral, entre otras herramientas administrativas que van a permitir el fortalecimiento de la organización.

Planeación estratégica.- Una colección de teorías, herramientas y técnicas diseñadas para ayudar a los líderes organizacionales a pensar, planificar y actuar estratégicamente decisiones sobre las metas y estrategias a largo plazo de la organización. La formalidad de planificación se refiere a la extensión de la forma escrita de los planes y la integridad de su contenido (Delgado & Bravo, 2022).

La planeación estratégica de manera personal es considerada como una herramienta para la gestión administrativa adecuada dentro de una organización, se establece un análisis del entorno, y la formulación, programación y ejecución de las estrategias para lograr una meta alcanzable. Dentro de la planeación estratégica se puede considerar la misión que tiene la organización frente a sus clientes y colaboradores, además de la visión de alcanzar

objetivo sustentables, viabilizar el manejo de objetivos estratégicos a través de los valores corporativos con que se cuenta e incluso aplicar matrices de análisis como es el FODA, el Balance Score Card, Pestel, entre otras.

2.4 Marco Legal

2.4.1 Normativa de trabajo colaborativo

La normativa de Procedimiento para el registro reglamentado para Coworking o espacios de Coworking, son agentes que ofrecen espacios de trabajo compartidos, eventos ambientales innovadores y acceso a comunidades interdisciplinarias para desarrollar conjuntamente sus productos y/o ideas.

Está dirigido a Personas jurídicas interesadas en crear una "colaboración" consistente en: espacios de trabajo físicos compartidos, eventos dedicados a crear entornos innovadores y brindar acceso a comunidades interdisciplinarias, diseñar y crear sus propios productos o ideas, dirigidos a pequeños grupos de trabajo, autónomos y empresas adoptantes tempranas en el escenario.

La normativa está dirigido a persona jurídica - privada, persona jurídica – pública, teniendo como requisitos obligatorios los documento de Apoyo al Espacio Colaborativo, documento de apoyo a los servicios espaciales cooperativos, registro fotográfico de apoyo a la infraestructura física, operativa y tecnológica, documento que acredite que la empresa conjunta cuenta con el personal correcto y el documento de apoyo a redes de trabajo colaborativo y comunidades afines (Senescyt, 2022).

El espacio de trabajo colaborativo o también denominado Coworking permite a un agente a dar un espacio compartido en un ambiente innovador para ofrecer productos, servicios o ideas. Son personas jurídicas que están vinculadas directamente a crear un Coworking a través de un espacio físico que permita garantizar el acceso de diferentes empresas y profesionales multidisciplinarios que asesora sobre un producto, servicio o ideas en el equipo de trabajo y que normalmente son independientes y emprendedores al iniciar una organización.

2.4.2 Trámite legal de Coworking

Para hacer un trámite legal de Coworking se requiere escanear los siguientes documentos en PDF.

Primero: documento que permita conocer la experticia del profesional y el espacio de Coworking planificado.

Segundo: Documento donde se exhiban todos los servicios que ofrece el espacio de Coworking.

Tercero: Se registre de manera fotográfica la infraestructura física, tecnológica y operativa del espacio Coworking

Cuarto: Un documento que garantice que el Coworking cuenta con los profesionales adecuados.

Quinto: Un documento donde se respalde a todas las redes de aliados y comunidades vinculadas al Coworking.

Trámite para la aplicación del Coworking

Paso 1 se registra el Coworking en una página de gobierno denominada banco de ideas donde existe un acceso y registro a través del correo electrónico y la contraseña para esa manera proceder a activar el perfil de la gente de Innovación y de esa manera guardar su registro.

El Paso 2 consiste en activar la cuenta enviada al correo electrónico.

El paso 3 permite escoger cuál sería el perfil del gestor o agente de Innovación.

El Paso 4 se refiere a completar la información que tiene el perfil para luego crear el registro como agente de Innovación. Es importante manifestar que el acceso a la página web al igual que su inscripción no tiene costo alguno.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La metodología tiene un enfoque mixto de los cuales el cualitativo aplica al momento de que se desarrollan entrevistas y se observa todo lo relacionado a la aplicación de Coworking en todos los profesionales con conocimientos y experiencia en el desarrollo de nuevas competencias y el fortalecimiento institucional en determinada área. El enfoque cuantitativo describe la importancia del emprendedor y de los profesionales por realizar una gestión de Coworking para el fortalecimiento de una entidad.

Dentro de la metodología utilizada se justifica la aplicación de parámetros de análisis directo para el Coworking y poder generar una investigación de campo activa para todas aquellas organizaciones que requieren la asesoría de emprendimiento para los profesionales en la ciudad de Guayaquil.

3.1 Tipo de investigación

La investigación es exploratoria porque se va a obtener una serie de datos de fuentes primarias y secundarias, en texto científicos e información estadísticas diseñadas para informar y a la vez toma de decisiones acertadas, el propósito de este informe es establecer hipótesis sobre posibles problemas y oportunidades que se presenta en el uso y aplicación de Coworking para con los emprendedores en la situación de toma de decisiones para una mayor efectividad en su trabajo (Hernandez S. , 2021).

La investigación es descriptiva está dentro del enfoque cuantitativo a través de las encuestas realizadas donde la información percibida permite tabular todas las inquietudes o problemáticas presentadas para tomar la disposición de una propuesta que admita obtener resultados fiables. La investigación descriptiva es un procedimiento utilizado en la ciencia para describir las características del fenómeno, tema o población bajo investigación de los temas referente a la aplicación del Coworking en los emprendedores (Hernández & Fernández, 2019).

El segmento de Mercado de profesionales atractivo para los emprendedores abarca una investigación exploratoria, descriptiva, no experimental y deductiva debido a que los profesionales, trabajadores y emprendedores independientes requieren de un trabajo sustentado en equipo donde noten proveedores y clientes al servicio de la capacitación y asesoría en temas específicos de las distintas áreas dentro de una organización.

Investigación es exploratoria debido a que se realiza un estudio en fuentes de información primaria y secundaria relacionados con indicadores que se presentan en el territorio, además de Buscar datos en libros y artículos científicos de fuentes fidedignas que van a permitir tomar decisiones acertadas sobre las estrategias Coworking aplicada a los diferentes emprendedores atrapé de profesionales competentes.

Se aplica el método descriptivo debido a que se establece un problema y se lo visualiza desde la Fuente, es decir la ciudad de Guayaquil cuenta con un mercado de profesionales que requiere varias actividades referente al conocimiento y experiencia que posee y los emprendedores a través de la idea innovadora que cuenta requiere los servicios y apego del Coworking como herramienta fundamental para su desarrollo y éxito.

El método no experimental consiste en plantear un problema y ubicar el objetivo específico para su solución llegando a optar por estrategias de Coworking que deberán ser aplicadas en el segmento de mercados de profesionales Para orientar el desarrollo de los nuevos emprendedores con el uso de las estrategias Coworking.

El método deductivo se refiere a tomar de un todo el proceso de Coworking y ubicarlo específicamente para los emprendedores que buscan acaparar la atención del mercado con la asistencia de profesionales expertos en el tema para lograr cubrir las expectativas de desarrollo y planificación estratégica de los objetivos dando lugar a un proyecto acorde a las necesidades del emprendedor.

3.2 Enfoque de la investigación

El enfoque cuantitativo según Armas (2021) describe la importancia del emprendedor y de los profesionales por realizar una gestión de Coworking para el fortalecimiento de una entidad, se utiliza para comprender patrones, promedios y correlaciones, para hacer generalizaciones y para probar o confirmar teorías, hipótesis o suposiciones a través del análisis estadístico. De esta forma, los resultados se expresan en números, **Tablas** o gráficos.

Al momento que se aplica un enfoque cuantitativo se está garantizando Cuáles son las principales acciones de Los profesionales que realizan en el espacio de Coworking dando un valor estadístico que va a permitir tomar decisiones y a la vez ejecutar nuevas tendencias de trabajo,

La investigación cualitativa para el autor Cohen (2019) se aplica al momento de que se desarrollan entrevistas y se observa todo lo relacionado a la aplicación de Coworking en todos los profesionales con conocimientos y experiencia en el desarrollo de nuevas competencia y el fortalecimiento institucional en determinada área. Por lo tanto, los resultados se expresan en palabras.

La investigación cualitativa consiste en conocer Cuáles son aquellas personas que tienen experticia en el uso y manejo del Coworking para esa manera fortalecer con nuevas estrategias de emprendimiento y vincular a todas aquellas personas que son profesionales competentes para su adecuado desenvolvimiento en el área.

3.3 Técnicas de investigación

La entrevista es una técnica de recogida de datos que, además de ser una de las estrategias utilizadas en los procesos de investigación, ya tiene valor propio. Ya sea que se desarrolle dentro de estudios o fuera de una revisión sistemática, tiene las mismas características y sigue los pasos de esta estrategia de recolección de datos (Loggioldice, 2021).

La entrevista se va a realizar a profesionales competentes en el área de Coworking para de esa manera fortalecer el perfil y dar a conocer a todos aquellos emprendedores la necesidad de empezar una idea con la asesoría necesaria y el espacio requerido en los temas relacionados con la recopilación de información para el éxito del emprendimiento. Se entrevista a todos aquellos emprendedores que requieren de un gestión administrativa eficiente con el respectivo ahorro de recursos basado en la experiencia de un profesional que vierte sus conocimiento al servicio de fortalecer la idea o proyectos en aras de alcanzar los objetivos trazados.

La técnica de la encuesta se usa ampliamente como procedimiento de investigación porque permite la adquisición y el procesamiento rápidos y eficientes de la información. Una encuesta es un proceso de investigación cuantitativa en el que el investigador recopila datos a través de una demanda planificada previamente sin cambiar el medio o fenómeno de recopilación de datos, ya sea en forma de tríptico, diagrama, tabla o carta (Hernandez S. , 2021).

La encuesta a todos aquellos emprendedores va a permitir conocer si existe la necesidad de fortalecer su desarrollo administrativo con un espacio de Coworking, donde

hay un enfoque de un profesional competente para la gestión y toma de decisión necesaria para alcanzar los objetivos estratégicamente planificados.

3.4 Población y muestra

La población está constituida por todos los elementos (personas, objetos, organismos, historia clínica) que participan del fenómeno definido y delimitado en el análisis del problema de investigación. La muestra es parte de la población. La muestra se puede definir como subgrupo de nacionalidad o universos. Para seleccionar una muestra, primero se deben restringir las propiedades del conjunto (Hernandez S. R., 2017).

Figura 8

Trabajo realizado por PEA en el Guayas



Fuente: Información tomada del INEC (2020)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

El trabajo que realiza las personas en la provincia del Guayas está dividido en empleo público y privado, además de trabajo por cuenta propia y de jornalearía, además de diversos trabajos como socios y a la vez como profesionales según se manifiesta en la figura de trabajo realizado por la población económicamente activa acorde al INEC (2020)

Tabla 2

Ocupación de hombres y mujeres en el Guayas

Ocupación	Hombre	Mujer
Empleado privado	375.630	178.368
Cuenta propia	237.918	115.351
Jornalero o peón	146.754	9.190
Empleado u obrero del estado, Municipio o Consejo Provincial	73.065	51.115
No declarado	49.856	36.095
Empleada domestica	5.141	58.200
Patrono	20.587	11.900
Trabajo no remunerado	10.196	5.184
Socio	7.295	4.090
Total	926.442	469.493

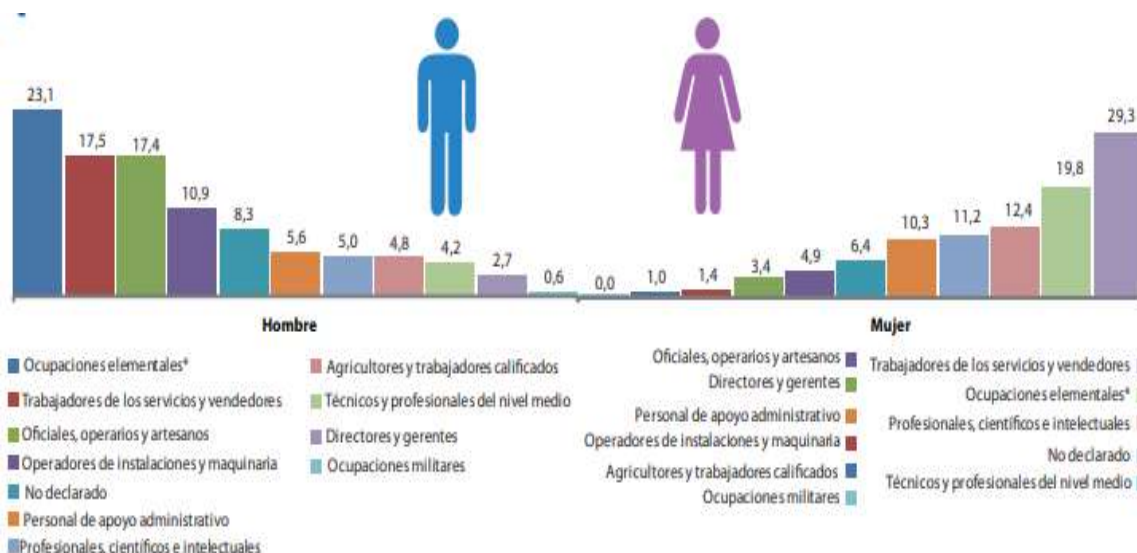
Fuente: información tomada del INEC (2020)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Dentro del trabajo ocupacional donde participan hombres y mujeres se define el monto aproximado equivalente al empleo privado, cuenta propia, jornalero, empleado del Estado, empleos no declarados, patrono, entre otros dando un total de 926,442 ciudadanos hombres y 469,493 mujeres.

Figura 9

Descripción del trabajo de hombres y mujeres de la provincia del Guayas



Fuente: Fuente tomada del INEC (2020)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

El segmento o población abarca el total de personas que son parte del PEA que es la cantidad de 1.395.935, dentro de la misma población se toma un grupo de profesionales que se va a dirigir la organización a través de Coworking que son competentes en la provincia del Guayas en el año 2023; son hombres y mujeres que tienen una edad comprendida entre 18 a 65 años, tomando en consideración la información descrita por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) que detalla un total de 104.539 profesionales.

Tabla 3

Grupo de profesionales parte de la PEA en la provincia del Guayas

Personal Ocupado	Personal ocupado Provincia del Guayas	Frecuencia Porcentual profesionales	Frecuencia numérica profesionales del Guayas
Hombres	926.442	5%	46.322
Mujeres	469.493	12,40%	58.217
Total	1.395.935		104.539

Fuente: Información tomada del INEC (2020)

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

3.5 Muestra

La muestra a detallar se la realiza a través de la fórmula de la población finita que con un margen de error del 5% y un nivel de confianza de 95%, además de un nivel de aceptación, éxito y fracaso del 50% se logra obtener una muestra de 383 encuestas. Se establece la fórmula de la población finita descrita a continuación:

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

n = Valor de la muestra ¿?

Z= Nivel de confianza ----- 95%---- 1,96

p= Probabilidad positiva -----50%

q = Probabilidad negativa ----- 50%

N = Tamaño de la población---- 104.539

e = Error de estimación ----- 5%

$$n = \frac{104.539 \times 1,96^2 \times 0.5 \times 0.5}{(0.05)^2 \times (104.539 - 1) + (1.65)^2 \times (0.5 \times 0.5)}$$

$$n = 383 \text{ encuestas}$$

3.5 Análisis de resultados

3.5.1 Encuestas realizadas

1. Edad de los encuestados

Tabla 4

Edad de los encuestados

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
De 20 a 28 años	81	21%
De 28 a 40 años	201	53%
De 40 a 54 años	101	26%
Total	383	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

La edad de los encuestados refleja una participación activa en los encuestados en un 53% a aquellas personas hombres y mujeres que tienen una edad promedio de 28 a 40 años, también participan en la encuesta personas de un promedio de 40 a 54 años en un 26%. Esto da a entender que los profesionales jóvenes están vinculados directamente con las estrategias de Coworking.

2. Género

Tabla 5

Género de los encuestados

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Femenino	166	43%
Masculino	217	57%
Total	383	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

El género de los encuestados en un 43% son femeninos, y un 57% representan al género masculino, por tradición, en América Latina normalmente son las mujeres las que más se desenvuelven en el ambiente laboral, es importante dar a conocer que el género

masculino realiza más actividades operativas que administrativa, de igual manera la mujer se desenvuelve más en el ambiente administrativo que en lo presencia en el campo.

3. ¿Cuál es tu nivel educativo alcanzado? (Selecciona una opción)

Tabla 6

Nivel educativo de los encuestados

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Bachillerato	81	21%
Técnico/profesional	84	22%
Universitario de Grado (Licenciatura, Ingeniería, Tecnología Superior Universitaria)	166	43%
Universitario de Posgrado (especialización, maestría, doctorado)	52	14%
Total	383	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

El nivel de estudio de los hombres y mujeres encuestados reflejan en un 21% que son bachilleres de la república, un 22% representado por 84 personas encuestadas consideran que tienen un título de técnico profesional, un 43% de los encuestados son parte del sistema universitario en sus diferentes carreras, apenas un 14% representa estudio de nivel superior o posgrado, diplomado o especialización en el área, y por último temas de interés relacionado con tesis de maestría y doctorado.

4. ¿Has recibido formación específica en emprendimiento?

Tabla 7

Formación específica en emprendimiento

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Si	127	33%
No	256	67%
	383	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Referente a que si los encuestados señalan una activa participación para el emprendimiento, las estadísticas señalan claramente que un 33% si forja una cultura de emprendimiento a futuro, un 67% no le interesa ejecutar ningún tipo de emprendimiento,

solo están vinculados directamente a las acciones de trabajo cotidiano y no refleja una actitud positiva de una idea o acción a realizar.

5. Si seleccionaste "Sí" en la pregunta anterior, menciona brevemente qué tipo de formación has recibido:

Tabla 8

Tipo de formación recibida

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Innovación	14	11%
Emprendimiento	24	19%
Nuevo negocio	11	9%
formación continua	18	14%
Universidad	28	22%
Ventas	18	14%
Proyectos	14	11%
	127	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Es la pregunta anterior referente a que si se deja influir en el emprendimiento 127 personas señalaran claramente que sí, sin embargo un 11% consideran que es importante la innovación, un 15% de pyme que su personalidad está dotada de emprendimiento, un 9% considera que es importante levantar un nuevo negocio, un 14% describe la importancia de una formación continua es importante la universidad para emprender lo señala un 22% de los encuestados, un 14% describe claramente la importancia de buscar un producto o servicio a vender, y un 11% Define claramente la importancia de aplicar proyectos dentro de las actividades cotidianas del empresario.

6. ¿Has emprendido algún negocio en el pasado?

Tabla 9

Tipo de formación recibida

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Si	217	57%
No	166	43%
	383	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Referente al interrogante si se ha emprendido un negocio tiempo atrás, la mayor parte de los encuestados en un 57% señaló que sí lo han hecho, un 43% de los encuestados son claros en definir que no han participado en ningún tipo de emprendimiento.

7. Si has emprendido, ¿Cuántos negocios has iniciado hasta ahora?

Tabla 10

Numero de negocios iniciados

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Microempresa	32	15%
Ventas informal	35	16%
Asesoría	54	25%
Alimentos	34	16%
Otros	62	29%
	217	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Del total de los encuestados son 217 emprendedores que respondieron Sí a la anterior interrogante, de las cuales el 15% consideran que forjaron una microempresa, un 16% se dedicaba a negociaciones y ventas informal, un 25% realizaba un trabajo de asesoría, negocios de alimentos son 34 personas que reflejan un 16%, y otras actividades un 29%. Es importante dar a conocer que la frecuencia numérica de los emprendedores es bastante elevada y que el joven emprendedor repercute en acciones de esfuerzo, y dedicación para cumplir a cabalidad los objetivos personales.

8. ¿Cuántos negocios has iniciado hasta ahora?

Tabla 11

Negocios iniciados en el tiempo

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
De 1 a 3 años	37	17%
De 3 años en adelante	62	29%
De 6 a 12 meses	55	25%
Menor a 6 meses	62	29%
	217	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

De los 217 emprendedores que consideran importante forjar su propio eje de acción y de economía, detallan que el número de negocio han tenido un tiempo de duración en un

17% de 1 a 3 años, tengo 29% han tenido una relación de 3 años en adelante, en un 25% indican que el negocio ha perdurado de 6 a 12 meses, y un 29% reflejado en 62 empresarios señalan que el negocio ha tenido menos de 6 meses. El tiempo es el principal indicador para medir la calidad y la Excelencia que tiene un negocio Al momento de participar en el mercado, por lo tanto las decisiones tomadas por su representante o autoridades repercuten en su permanencia y dedicación en el mercado de bienes y servicios.

9. ¿Has tenido éxito en alguno de tus emprendimientos anteriores?

Tabla 12

Existen éxitos en los emprendimientos realizados

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Si	159	42%
No	224	58%
	383	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

La interrogante referente a que si ha existido éxito en los emprendimientos anteriores, un 42% que representa 159 personas señalaron que sí, sin embargo el 58% que de repente no han emprendido o no les ha resultado su emprendimiento señala que no han tenido éxito.

10. Si seleccionaste "Sí", por favor describe brevemente el emprendimiento exitoso:

Tabla 13

Emprendimiento de éxito realizado

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Venta	38	24%
Cultivo	16	10%
Comida	32	20%
Vestimenta	18	11%
Entretenimiento	22	14%
Otros	33	21%
	159	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Los encuestados que señalan que han tenido éxito en el emprendimiento son un total de 159 personas de las cuales indican su tipo de emprendimiento realizado, un 24% señalan que su emprendimiento fueron las ventas, un 10% se dedicaron al campo y al cultivo de diferentes especies agrícolas, es importante detallar que uno de los emprendimientos de mayor presencia es el de la Alimentación o comida en un 20% a 32 personas, los emprendedores en un 11% se dedicaron al producto de ropa y vestimentas, un 14% señalaron entretenimiento, y un 21% señalaron que existieron otros tipos de negocios que tuvieron éxito en su determinado tiempo de participación en el mercado de bienes y servicios.

11. ¿Las actividades de los profesionales y emprendedores abarcan retos y desafíos constante al momento de brindar asesoría?

Tabla 14

Profesionales abarcan retos y desafíos constantes al asesorar

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Totalmente de acuerdo	286	75%
De acuerdo	68	18%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	16	4%
En Desacuerdo	3	1%
Totalmente en desacuerdo	10	3%
	383	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

El total de encuestado que son 383 ciudadanos consideran en un 75% que las actividades de los profesionales y emprendedores requieren de retos y desafíos continuos, un 18% están de acuerdo, un 4% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, sin embargo el 1% está en desacuerdo de que las actividades de emprendimiento no requieren muchos sacrificios y un 3% está totalmente en desacuerdo que es limitado la situación de sacrificio para ofrecer un servicio profesional de asesoría a los clientes.

12. ¿Estás familiarizado con el concepto de Coworking?

Tabla 15

Familiarización con el Coworking

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Si	120	31%
No	263	69%
	383	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Es importante dar a conocer que de los 383 ciudadanos encuestados apenas el 31% conoce lo que es el Coworking, 1169% no conoce lo que son los espacios Coworking y servicio digitales a utilizar. La conclusión está interrogante es que es importante dar a conocer lo que es el Coworking cuáles son sus ventajas y beneficios y a la vez los principales requerimientos para su adecuada aplicación como negocios adicionales y asesoría imprescindible para los proyectos y decisiones de los actuales empresarios en la ciudad de Guayaquil.

13. Si seleccionaste "Sí", ¿has utilizado algún espacio de Coworking en el pasado?

Tabla 16

Uso de un espacio de Coworking

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Si	23	19%
No	97	81%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

En el momento que se preguntó si conoce el significado de Coworking, tan solo fueron 23 personas que manifestaron conocer la variedad de servicios de asesoría y ayuda empresarial que brindan Los profesionales, donde el 19% señalan que se han utilizado un espacio de Coworking, un 81% no han utilizado los servicios de Coworking. La conclusión a esta interrogante es clara, se requiere una mayor comunicación de la variedad de servicios y productos que ofrece Coworking y de cómo se ejecuta para con los empresarios de la ciudad de Guayaquil.

14. Si seleccionaste "Sí" en la pregunta anterior, ¿Cuánto tiempo has utilizado los espacios de Coworking?

Tabla 17

Tiempo de uso de un espacio de Coworking

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
1 a 3 años	1	4%
1 a 6 meses	14	61%
7 meses a 1 año	5	22%
Más de 3 años	3	13%
	23	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Fueron alrededor de 23 personas que indicaron que se han utilizado el Coworking y las cuales pueden definir claramente el tiempo de su utilización, el 4% lo utilizó de 1 a 3 años, un 61% lo utilizó de 1 a 6 meses, un 22% utilizó el Coworking de 7 meses a un año, y apenas un 13% que representan a tres microempresarios utilizó más de 3 años el espacio Coworking.

15. Mencione el nombre de los espacios de Coworking que ha utilizado o que conoce.

Tabla 18

Nombre el espacio de Coworking utilizado

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Puesto de trabajo	7	6%
Universidad	32	27%
Virtual	24	20%
Seminario	20	17%
Asesoría	16	13%
Ninguno	21	18%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

De aquellas personas que conocen sobre el término de Coworking han señalado claramente que el espacio utilizado en un 6% refleja un puesto de trabajo, un 27% señalan que el espacio fue obtenido en la universidad, un 20% que refleja 24 personas indican que el espacio Coworking fue de forma digital y virtual, un 17% señala que Se realizaron diferentes tipo de seminarios al servicio de las organizaciones, un 13% lo realizan a través de profesionales que brindan asesoría a diferentes organizaciones, y apenas un 18% señalan que no han utilizado ningún tipo de espacio Coworking.

16. ¿Has tenido alguna experiencia previa utilizando espacios de Coworking en Guayaquil?

Tabla 19

Experiencia previa en el uso de espacio de Coworking

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Si	18	15%
No	102	85%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

De los 120 encuestados que conocen lo que es la técnica del Coworking señalan su experiencia obtenida, donde el 15% sí poseen experiencia y un 85% no conoce experiencia alguna.

17. Si seleccionaste "Sí" en la pregunta anterior, ¿podrías compartir brevemente tu experiencia y cómo te ha beneficiado el uso de un espacio de Coworking?

Tabla 20

Experiencia y beneficio en el uso de espacio de Coworking

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Ahorro de costos	2	11%
Productividad	3	17%
Mayor Aprendizaje	2	11%
Muy Útil	5	28%
Buen Asesoría	3	17%
Excelente atención	2	11%
Otros	1	6%
	18	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Referente a la experiencia que han obtenido diferentes personas sobre el uso de Coworking, de las 18 El 11% se refiere al ahorro u optimización de Los costos, un 17% que reflejan tres personas señalan la importancia de la productividad, un 11% indican que tuvieron un mayor aprendizaje de las actividades empresariales, un 28% que son un total de cinco personas señalan que es muy útil al momento de aplicarlo en las diferentes áreas de una organización.

Un 17% indica que es importante la asesoría, y un 11% representado en dos personas señalan que hay una buena atención en temas de interés y competencias. Las 18 personas señalan claramente que han compartido experiencias agradables en el uso de un espacio Coworking por lo que han obtenido beneficios económicos tanto en el ahorro de recursos como en la ampliación de nuevas negociaciones.

**18. En una escala del 1 al 5, siendo 1 "Muy poco interesado" y 5 "Muy interesado
 “¿Qué tan interesado estarías en utilizar un espacio de Coworking para
 desarrollar tu emprendimiento?**

Tabla 21

Interés por el uso de espacio de Coworking

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Muy interesante	25	21%
Interesante	42	35%
Algo interesante	25	21%
Poco interesante	12	10%
Muy poco interesante	16	13%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

De la 120 personas se conocen sobre el Coworking y que podrían utilizar un espacio para su emprendimiento el 21% lo considera muy interesante, un 35% solo lo considera interesante, un 21% que representa 25 personas consideran que es algo interesante, un 10% que son 12 personas consideran que es poco interesante y un 13% reflejado en 16 personas consideran que es muy poco importante. Cabe recalcar que dentro de este interrogante aplicado a las 120 personas en su gran mayoría consideran de interés su aplicación y ejecución del espacio Coworking.

19. ¿Te gustaría trabajar con personas que conozcan e impulsen tu Coworking en caso de tener un emprendimiento?

Tabla 22

Trabajar con personas que impulsen en un espacio de Coworking

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Si	112	93%
No	8	7%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Referente a trabajar con personas profesionales a través de un espacio Coworking Al momento de tener un emprendimiento el 93% de los encuestados señala que sí lo haría, apenas un 7% reflejado en ocho personas no aplicaría un Coworking. La conclusión a esta

interrogante es clara al momento de que se pone manifiesto todos los productos relacionados al Coworking y que podrían ser motivo de su adquisición a través de profesionales competentes que demuestren claramente ética, experiencia y responsabilidad.

20. ¿Cuáles son los principales beneficios que esperas obtener al utilizar un espacio de Coworking?

Tabla 23

Beneficios de un espacio de Coworking

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Agilidad en tecnología	17	14%
Asesoría especializada	28	23%
Reducción de gastos	15	13%
Seguir creciendo	22	18%
Un espacio cómodo para trabajar	13	11%
Otros	25	21%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Entre los principales beneficios que se logra obtener a través de la aplicación de un espacio Coworking, los encuestados que tienen conocimiento claro de lo que es la asesoría de un profesional Coworking señalan que la agilidad en tecnología refleja un interés importante de aplicación en un 14%, también la asesoría especializada reflejado en 28 personas y que representa un 23% es parte del Coworking. Un 13% tienen interés de aplicar un espacio Coworking debido a la reducción de gastos que se ejecutan.

Un 18% que son un total de 22 encuestados quieren seguir creciendo y ampliar sus horizontes de éxito en su emprendimiento, un 11% señala que un espacio cómodo para realizar cualquier tipo de actividad o trabajo debidamente contratado con fines específicos, y un 21% señalan que son otros los beneficios esperados.

**21. ¿Qué factores considerarías al elegir un espacio de Coworking en Guayaquil?
(Selecciona todas las opciones que apliquen)**

Tabla 24

Factores de interés a elegir un espacio de Coworking

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Infraestructura	32	14%
Comodidad	29	13%
Oportunidades	38	16%
Ubicación conveniente	41	18%
Capacitación	34	15%
Precios asequibles	43	19%
otros	14	6%
	231	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

De los 120 personas que tiene un claro conocimiento del Coworking, definieron que los principales factores para considerar un espacio dentro de las principales empresas y profesionales consideran la infraestructura en un 14% como principal fuente para su adquisición, un 13% también señalan que es la comodidad de sus espacios Al momento de utilizar la sala de conferencia o espacios para degustar un café, un 16% indican que son las oportunidades que se ofrece, un 18% considera que la ubicación es importante para entablar un punto estratégico de asesoría, un 15% describe en Su contenido que la capacitación que se brinde va a ser uno de los factores más relevantes para su aplicación del Coworking, un 19% reflejado en 43 personas tiene un claro un contexto de que es más económico contratar a un profesional externo para que realice estrategias y adecuaciones en determinadas áreas dentro del emprendimiento.

22. Además del espacio de trabajo, ¿estarías interesado en utilizar servicios adicionales en un espacio de Coworking?

Tabla 25

Interés en servicios adicionales de un espacio de Coworking

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Si	114	95%
No	6	5%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Los 120 encuestados que tienen conocimiento claro de un espacio Coworking 125% está interesado en utilizar los servicios, apenas un 5% que está reflejado en seis personas no requieren utilizar el servicio, en conclusión, existe una adecuada planificación estratégica para poder desplegar información sobre los espacios Coworking siendo una oportunidad de negocio o emprendimiento futurista el hecho de que se considere aspectos innovadores para su ejecución además de servicios con hegemonía de calidad inmediata

23. Si seleccionaste "Sí" en la pregunta anterior, indique qué tipos de servicios adicionales te gustaría encontrar en un espacio de Coworking:

Tabla 26

Servicios adicionales que le gustaría encontrar en un espacio de Coworking

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Acceso a salas de conferencias	28	25%
Tecnología audiovisual	20	18%
Servicio de café y agua	10	9%
Servicios de limpieza y mantenimiento	11	10%
Acceso a redes de internet de alta	18	16%
Servicio de recepción	14	12%
Otros	13	11%
	114	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Qué es la pregunta anterior reflejaron una participación de 114 personas que indicaron que sí adquiriría un espacio de Coworking, siendo los principales productos a considerar en un 25% el acceso a la sala de conferencias brindadas, un 18% reflejado en 20 personas consideran importante la tecnología audiovisual que maneje, un 9% que son apenas 10 personas señala la importancia de un servicio de café, té y agua para con los clientes, un 10% señala claramente la importancia de que las instalaciones del espacio Coworking tenga mantenimiento continuo y un aseo esmerado. El 16% de las personas que busquen servicios adicionales en un espacio Coworking consideran importante la velocidad y el almacenamiento de la red internet y manejo de redes sociales, un 12% considera importante un servicio de recepción y apenas 13 personas involucran otros servicios necesarios dentro del espacio Coworking.

24. ¿Sabe usted que estrategias de Coworking aplicar para el emprendimiento del mercado de profesionales en la ciudad de Guayaquil?

Tabla 27

Estrategias de Coworking para el emprendimiento con profesionales

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Si	23	19%
No	97	81%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Las estrategias de Coworking aplicada para el emprendimiento del mercado de profesionales requiere de estrategias múltiples por lo tanto el emprendedor consideran que sí se aplica en un 19% dichas estrategias, pero un 81% señala que no se aplican tales estrategias.

25. En una escala del 1 al 5, siendo 1 "Muy poco interesado" y 5 "Muy interesado" ¿Según su criterio, considera importante que un experto en determinada área de gestión empresarial pueda tomar decisiones acertadas con base a su experiencia y conocimiento?

Tabla 28

Considera importante que un experto pueda tomar decisiones

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Muy interesante	32	27%
Interesante	42	35%
Algo interesante	30	25%
Poco interesante	9	8%
Muy poco interesante	7	6%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

La participación de un experto acorde a la evaluación desde muy interesante A muy poco interesante, la mayor parte de los encuestados señalan en un 27% que es muy interesante un experto, un 35% señala que es interesante, un 25% indica que es algo

interesante la participación de un profesional experimentado en determinadas áreas y un 6% indica que un 6% es muy poco interesante la participación de un experto de Coworking

26. En una escala del 1 al 5, siendo 1 "Muy poco interesado" y 5 "Muy interesado" ¿Es importante establecer mejoras en el desarrollo de las actividades de emprendimiento a través de la asesoría de un profesional competente en el manejo de diferentes áreas de administración, con el uso de la tecnología?

Tabla 29

Mejoras en las actividades de emprendimiento con la asesoría de un profesional

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Muy interesante	26	22%
Interesante	55	46%
Algo interesante	23	19%
Poco interesante	7	6%
Muy poco interesante	9	8%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Referente a las mejoras en las actividades de emprendedores y empresas pymes la participación de un asesor profesional ayudaría a mejorar el manejo de las diferentes áreas administrativas incluyendo el uso de la tecnología, el 22% señala que es muy interesante el 46% que es interesante, un 19% indica que es algo interesante, un 6% señala que es poco interesante y un 8% reflejado en nueve personas encuestadas indica que es muy poco interesante, esto implica que la mayor parte de los encuestados considera importante la participación de un asesor que sea profesional competente en las diferentes áreas de gestión y análisis requeridas.

27. En una escala del 1 al 5, siendo 1 "Muy poco interesado" y 5 "Muy interesado" ¿Qué tan importante cree usted que es necesario un esquema de acciones científicas para el uso de estrategias vinculadas al fortalecimiento de un emprendimiento?

Tabla 30

El uso de estrategias vinculadas al fortalecimiento de un emprendimiento

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Muy interesante	30	25%
Interesante	43	36%
Algo interesante	27	23%
Poco interesante	11	9%
Muy poco interesante	9	8%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

En el momento que se establece una escala del 1 al 5 referente a las acciones científicas al momento de utilizar estrategias vinculada al fortalecimiento de una organización el 25% señala que es muy interesante, el 36% indica que es interesante, un 23% señala que es algo interesante, un 9% que es poco interesante y apenas un 8% indica que es muy poco interesante. La gestión de aplicación de estrategia vinculada al fortalecimiento del emprendimiento y de las pymes requiere continuas estrategias vinculadas siempre avances teóricas y experiencias suscitadas

28. ¿Considera que las estrategias de Coworking aplicada para los emprendedores se la deben de realizar a través de procesos interactivos de capacitación?

Tabla 31

Las estrategias de Coworking a través de procesos interactivos de capacitación

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Si	108	90%
No	12	10%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

La capacitación permite dar a conocer a los colaboradores la importancia de mejorar el servicio, de igual manera Al momento de aplicar estrategia de Coworking El 90% señala que sí se requiere capacitación, apenas un 10% reflejado en 12 personas señalan que no se requiere capacitación. Se considera que las estrategias de Coworking amerita una inducción constante y continua para esa manera fortalecer el desarrollo de los emprendedores y de las pymes

29. ¿Recomienda el uso de estrategias de Coworking para los emprendedores dentro del mercado de profesionales de la ciudad de Guayaquil?

Tabla 32

Recomienda el uso de estrategias de Coworking para los emprendedores

Descripción	Frecuencia Numérica	Frecuencia Porcentual
Si	115	96%
No	5	4%
	120	100%

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

El mercado profesional es importante reflejar un cambio en la forma cómo se administra una organización por lo que se recomienda el uso de estrategia de Coworking donde el 96% está de acuerdo, sin embargo existe un 4% que no consideran aplicar dichas estrategias y mantener la tradición convencional en la dirección de organizaciones

3.5.2 Entrevistas realizadas

Entrevistado: Ing. Maritza Cruz Córdova Peña

Cedula: 0914246640

Empresa: Aje Ecuador

Puesto: Supervisora general de ventas.

Figura 10

Entrevista Ing. Maritza Cruz Córdova Peña



Nota. Foto tomada durante la entrevista virtual a la Ing. Maritza Córdova llevada a cabo por la plataforma Google Meet el día 7/7/23

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

¿Considera importante la asesoría en áreas financieras marketing talento humano para que su negocio sea más productivo?

Sí, es importante medir la rentabilidad de cada proyecto en cada área a fin determinar la viabilidad y sostenibilidad en el largo plazo. Así mismo es importante conocer los diferentes conceptos e indicadores financieros que garanticen una correcta administración del área y su aporte a la salud financiera de la empresa en general.

¿Considera que el Coworking es una herramienta importante para ser aplicada en su negocio? ¿Por qué?

Si es importante, ya que esto nos permite mejorar las estrategias para promocionar nuestros productos es necesario

¿Existen profesionales competentes en determinada área que usted requiere para los proyectos en su negocio por qué?

Sí, tener personal calificado y cualificado, especialistas en diferentes áreas aporta una sinergia que permitirá a la empresa consolidar su posición desde el punto de vista financiero, lo cual le dará ventajas en su mercado.

¿Cuáles son las principales características que usted considera importante para contratar los servicios de Coworking en su empresa?

Disminución de costos, flexibilidad para realizar tareas y ambiente propicio para la creatividad

¿Por qué considera que la inversión en Coworking va a justificar el desarrollo de su negocio?

Porque permitirá una mayor flexibilidad y a la vez podría disminuir los costos fijos asociados a tener una infraestructura para las áreas

Entrevistado: Ing. Hugo Jonathan Rivadeneira Suarez

Cedula: 0914196027

Empresa: Aje Ecuador

Puesto: Jefe de Trade marketing

Figura 11

Entrevista a Ing. Hugo Jonathan Rivadeneira Suarez



Nota. Foto tomada durante la entrevista virtual al Ing. Hugo Rivadeneira llevada a cabo por la plataforma Google Meet el día 7/7/23

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

¿Considera importante la asesoría en áreas financieras marketing talento humano para que su negocio sea más productivo?

Claro que todas las áreas son importantes, ya que cada área tiene una funcionalidad personal.

¿Considera que el Coworking es una herramienta importante para ser aplicada en su negocio? ¿Por qué?

Es necesario ponerlo en un negocio ya que vemos las necesidades que dan una empresa o negocio, debemos saber de las necesidades de la empresa

¿Existen profesionales competentes en determinada área que usted requiere para los proyectos en su negocio? ¿Por qué?

Si se necesita un profesional en cada área, se necesita que cada persona tenga un conocimiento específico de cada función. Se debe tener un profesional en cada área de la empresa

¿Cuáles son las principales características que usted considera importante para contratar los servicios de Coworking en su empresa?

Tenga mucho conocimiento de lo que va hacer y que sepa manejar de las áreas de las empresa.

¿Por qué considera que la inversión en Coworking va a justificar el desarrollo de su negocio?

Es la única manera que invirtiendo en tu negocio vas a creer, si vas a emprender algo debes tener un enlace del Coworking para conocer las estrategias, se debe tener una asesoría del emprendimiento que se va a aplicar.

Entrevistado: Andrea Cecilia Valarezo Flores

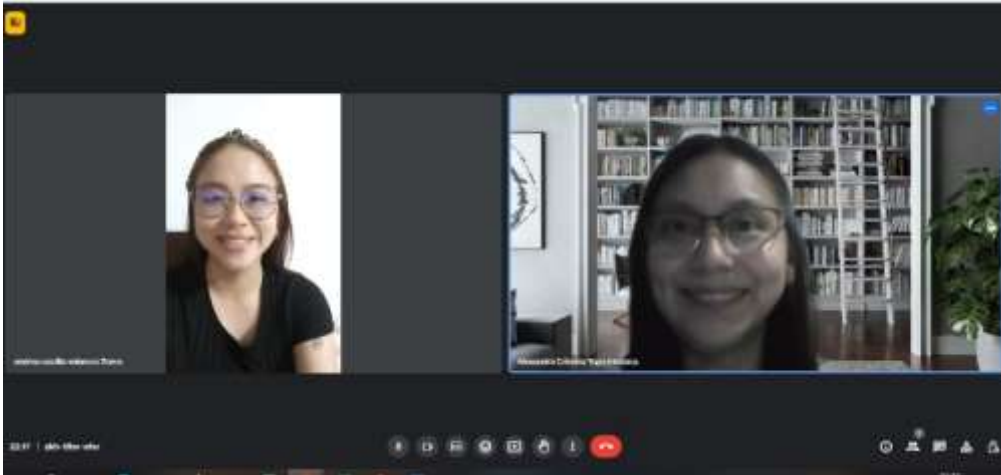
Cédula: 0927588996

¿Considera importante la asesoría en áreas financieras marketing talento humano para que su negocio sea más productivo?

Sí, considero que fortalece estas área de mi negocio sería importante ya que tener una buena asesoría de marketing en este tiempo que ahora todo se vende por medio de redes sociales debemos estar actualizando con las tendencias que hay hoy en día.

Figura 12

Entrevista a Andrea Cecilia Valarezo flores



Nota. Foto tomada durante la entrevista virtual a Srta. Andrea Valarezo llevada a cabo por la plataforma Google Meet el día 7/7/23

¿Considera que el Coworking es una herramienta importante para ser aplicada en su negocio? ¿Por qué?

El servicio de Coworking es algo que hoy todos utilizamos y nos ayuda a seguir aprendiendo tener nuevas técnicas de asesorías y poder implementar en mi negocio

¿Existen profesionales competentes en determinada área que usted requiere para los proyectos en su negocio? ¿Por qué?

Claro, tener colaboradores con conocimientos actualizados, profesionales, responsable son armas poderosas en cualquier empresa para poder seguir creciendo en el mercado donde la competencia cada día se prepara y no se rinde. Tener colaboradores líderes es una diferencia en cualquier empresa

¿Cuáles son las principales características que usted considera importante para contratar los servicios de Coworking en su empresa?

Tener conocimiento actualizados en el mercado. Que tenga un plan de estrategia con resultados que se pueda visualizar. Que sean creativos y confiables.

¿Por qué considera que la inversión en Coworking va a justificar el desarrollo de su negocio?

Porque es una inversión en mi negocio. Donde sé que mi emprendimiento crecerá a largo plazo será sostenible en el mercado, obtendré herramientas estratégicas para aplicarlo y también para abrir caminos a nuevos emprendedores.

3.5.3 Conclusión de los resultados obtenidos

Dentro de la recopilación de información a través de la encuesta y la entrevista se toma en consideración la importancia del uso del Coworking y de los beneficios que este proporciona a los emprendedores y las pymes siendo muy interesante el utilizar un espacio de servicio y ayuda para los emprendimientos esto implica impulsar el desarrollo de estrategias que están vinculadas directamente al área financiera, administrativa, mercadotecnia, personal, tecnología, entre otras áreas percibiendo una asesoría especializada que permita la reducción de los costos y gastos y dan el aval para seguir creciendo a través de un espacio cómodo para trabajar.

La mayor parte de las personas relacionadas con el emprendimiento y que dirigen pymes consideran importante un espacio Coworking con base a la comodidad en un 13%, también detalla la importancia de nuevas oportunidades en un 16% y lo más importante que existen precios y costos asequibles para la utilización de un espacio Coworking.

En un promedio total de 120 personas el 95% está interesado en utilizar los servicios adicionales de un espacio Coworking además de ello un 25% señala que requieren de sala de conferencia y de tecnología audiovisual al igual que otros menesteres como es el servicio de agua o café y que siempre las instalaciones estén aseadas para concretar citas a través de un internet de alta velocidad.

Dentro de las entrevistas es muy importante destacar que el 90% consideran importante utilizar las estrategias Coworking y pues deben de realizar proceso interactivo de capacitación para que dichas estrategias tengan resultados relevantes en el mercado de profesionales.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

4.1 Tema de la Propuesta

Estrategias aplicadas a la creación de una empresa de Coworking para fomentar el desarrollo de los emprendedores el mercado de profesionales de la ciudad de Guayaquil

4.2 Objetivos estratégicos de la propuesta

Diseñar las principales estrategias de Coworking aplicando modelo Canvas al momento de aplicarlas en el mercado de profesionales en la ciudad de Guayaquil.







Describir la factibilidad financiera al aplicar estrategias para la creación de una empresa de Coworking para emprendedores y profesionales en la ciudad de Guayaquil.

4.3 Descripción de la propuesta

4.3.1 Modelo de Canvas

Figura 13

Modelo de negocios Canvas como propuesta de valor

<p>Socios Clave Empresas distribuidoras de herramientas de fotografía. Asociación vinculada al espacio de estudio. Asociación con empresas de publicidad para un mayor alcance.</p> 	<p>Actividades Clave Proceso de producción del contenido de los talleres. Captación de clientes vía online. Alquiler de los medios necesarios para llevar a cabo el taller.</p>	<p>Propuesta de Valor Servicio personalizado (en grupos pequeños) sobre los elementos y campos relacionados a la fotografía. Incluyendo el conocimiento teórico y la práctica.</p> 	<p>Relación con Clientes Publicidad a través de redes sociales. Descuento especial para aquellos que inviten a otra persona. Realización de concursos fotográficos.</p> 	<p>Segmento de Mercado Personas mayores a los 15 años de edad con interés y manejo básico de la fotografía.</p> 
<p>Recursos Clave Espacio adecuado para impartir las clases teóricas. Dispositivos y herramientas para impartir clases de calidad. Personal capacitado para la realización de las actividades.</p>		<p>Canal Publicidad por redes sociales. Sitio web propio de la empresa. Asistencia física a los inscritos en los talleres.</p>		
<p>Estructura de Costos Pago a moderadores, personal administrativo. Pago de publicidad. Pago a socios distribuidores de las herramientas necesarias. Alquiler del local. Servicios básicos. Impuestos.</p> 		<p>Fuentes de Ingreso Inscripción de estudiantes a los cursos y talleres. Alquiler de equipo de fotografía.</p> 		

Nota: modelo Canvas para la aplicación del Coworking
Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

4.3.2 Análisis Modelo Canvas

Realizar una propuesta de negocio va a permitir vincular la realidad objetiva del emprendimiento Al momento de ofrecer espacios a emprendedores y profesionales para que puedan desenvolverse con clientes a través de Coworking, dónde se establece una inversión para la administración adecuada de una estructura y planificación estratégica que va a permitir una estructura ideológica de empresa donde se establece áreas de apoyo relacionadas con la factibilidad financiera en la creación de una empresa de Coworking.

4.3.2.1 Socios Claves

Entre los socios inmersos en la creación de la empresa Coworking está el uso de la segmentación del mercado de emprendedores, como parte clave de la puesta y marcha del negocio, donde se consideran las variables demográficas, psicográficas y conductuales. También se aplica la estrategia de posicionamiento que no es otra cosa que un espacio específico para ofrecer a la mente del profesional y que va a permitir que el manejo adecuado de los recursos para garantizar el éxito del Coworking de manera privada con creatividad e innovación tecnológica.

Los socios claves son todos los profesionales en las diferentes áreas de trabajo dentro del ámbito empresarial e industrial para garantizar esquemas de asesoría efectiva de los empresarios y emprendedores creando un servicio ideal para profesionales y universitarios que tengan la responsabilidad social de describir las necesidades del cliente en las diferentes áreas de emprendimiento realizadas.

4.3.2.2 Actividades claves del servicio Coworking

Dentro del espacio Coworking se va a ofrecer oficinas individuales dentro de un mismo ambiente donde se promueve la participación personal del profesional. También se ofrecen sala de reuniones para las organizaciones que detalle en la participación activa de varios integrantes. Se ofrece también como parte de la descripción del servicio oficinas con sala videoconferencia para esa manera establecer una comunicación directa con varias personas a través de los medios digitales y multimedia tales como: proyectores, computadoras, parlantes, micrófonos, entre otros

Figura 14

Modelos claves del servicio ofrecido de Coworking



Fuente: Imágenes tomadas de google en representación al Coworking

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

4.3.2.3 Recursos Claves

Parte de servicio de Coworking es también ofrecer el alquiler de salones para seminarios donde también se aplica espacio físico para organizaciones con tecnología de punta. También se ofrecen servicios adicionales como es el manejo de la correspondencia, sala de recepción, sala de cafetería, entre otros. El beneficio de los recursos claves señala la

presencia de una oficina virtual, donde se desplaza la información a través de las redes sociales, página web y correo electrónico.

4.3.2.4 Propuesta de Valor

Misión

Ser una de las empresas de servicio de Coworking de mayor prestigio en la ciudad de Guayaquil por la prestación de espacios garantizados con tecnología e Innovación además de profesionales con experiencia y conocimiento para crear una alternativa para el emprendimiento y nuevos microempresarios.

Visión

Para el año 2025 ser una entidad que permite un aspecto innovador en la prestación de servicios Coworking para garantizar un espacio atractivo de oficinas al mercado de profesionales emprendedores dando garantía y seguridad en los servicios ofrecidos.

Valores

La empresa “Coworking para todos” garantiza un servicio de calidad a través de sus diferentes esquemas de alquileres con absoluta responsabilidad, confianza, transparencia, integridad y honestidad.

Responsabilidad. La responsabilidad es uno de los principales valores dentro de la empresa Coworking donde se cumple a través del tiempo y las condiciones estipuladas en el contrato con cada una de las características que van a beneficiar al empresario al momento de percibir los servicios o un espacio.

Confianza. Parte fundamental del desarrollo de una actividad de Coworking donde existe el respaldo de todos quienes integran la organización y tienen respeto y ética en la gestión realizada, lo que permite un alto grado de confianza.

Transparencia. La calidad y la ética reflejan el interés de los empresarios para acceder a un servicio Coworking y de esa manera fortalecer determinada área por lo que tiene que existir información confiable y transparente para de esa manera garantizar el éxito de las actividades ofrecidas.

Integridad. Refleja un claro contexto de conocimiento y experiencia al momento de ofrecer un servicio Coworking, lo que permite absoluta garantía en las actividades realizadas al igual que un contexto de experticia real.

Honestidad. Un valor muy importante que se denota en todo momento cuando se realiza una actividad de Coworking; donde se da un contexto de verdad y claridad para albergar valores efectivos que va a permitir la participación activa y continua del cliente para con el profesional que oferta su servicio.

4.3.2.5 Relaciones con los clientes para la aplicación de Coworking

Aprovechar la tecnología innovadora que va a permitir la promoción de nuevos emprendimientos y a la vez la participación activa de profesionales competentes para garantizar el éxito de las actividades en un espacio creativo.

Diseñar estrategias relacionadas con las necesidades del mercado en lo que se refiere a espacios innovadores con creatividad y tecnología que permita el alquiler y el desarrollo de precios adaptables a las necesidades.

Aprovechar las proyecciones financieras para tener un objetivo específico a alcanzar y de esa manera mejorar la rentabilidad de la empresa de Coworking garantizando liquidez, solidez y rentabilidad.

4.3.2.6 Canales de distribución

Realizar continuas estrategias agresivas para el posicionamiento en el mercado y la captación de nuevos profesionales independientes que requiere un espacio específico para ofrecer los servicios de asesoría en las diferentes áreas para los microempresarios y emprendedores en la ciudad de Guayaquil.

La estrategia de posicionamiento se asigna una dirección física y el número telefónico para tener una comunicación directa con las autoridades; dentro de los beneficios de un servicio de oficina virtual es el establecer un audio de bienvenida con multimedia y que esté reflejado en las instalaciones físicas y en los medios digitales, como es la computadora y el teléfono, despertando el interés de quienes se vinculen a los dispositivos. Un beneficio importante de lo que es el Coworking en el servicio virtual es que existe una tarifa preferencial por el uso de la sala de juntas y reuniones, se tiene un internet rápido de banda ancha, la oficina cuenta con espacio de espera y cafetería,

Constar con una identificación visual sobre los espacios Coworking que van a ser requeridos por los profesionales independientes al igual que viabilizar la capacidad de pago para de esa manera contribuir a una imagen profesional llamativa en cada uno de los clientes que buscan un precio asequible y ligero y de esa forma disminuir los costos de alquilar una

oficina, una recepcionista y demás detalles concernientes al servicio básico que incrementan los costos.

Otra estrategia vinculante en el área de promoción es brindar descuentos en determinadas temporadas para alcanzar el mercado objetivo de profesionales a través de horas gratis por día y a la vez días gratis por un número determinado de días utilizando un tiempo considerable.

4.3.2.7 Línea de Ingresos

Las ventas se las calcula con base al número de espacios facturados en la empresa Coworking donde en el primer mes se facturan un promedio de 80 clientes empresarios y microempresarios.

Es importante dar a conocer que los ingresos proyectados van a tener un incremento del 1% por motivo de incremento de la tasa de inflación anual, igual para todos los costos y gastos percibido.

Tabla 33

Servicios adicionales ofrecidos por mes

Descripción Servicios adicionales en el alquiler de espacios	Cantidad	
	Servicios adicionales	precio
Sala de conferencia 10 personas máximo	7	400
Sala de conferencia 15 personas máximo	8	560
Sala de conferencia 24 personas máximo	10	300
Espacio para Oficina y recepción y cafetería	10	380
Espacio para conferencia 100 personas máximo	5	1400
Espacio para conferencia 200 personas máximo	3	1500
Espacio para conferencia 500 personas máximo	3	2200
	47	11840

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Tabla 34*Servicios Coworking cantidad estimada de ventas y precio*

Descripción Espacios Coworking	Cantidad	precio
Sala de conferencia 10 personas máximo (Incluye sillas, escritorios, recepción, cafetería y adicionales)	18	\$ 250,00
Sala de conferencia 15 personas máximo	17	\$ 300,00
Sala de conferencia 24 personas máximo	15	\$ 350,00
Espacio para Oficina y recepción y cafetería (Incluye sillas, vestidos, vasijas, decoración, escritorios, recepción, suministros de oficina y adicionales)	12	\$ 500,00
Espacio para conferencia 200 personas máximo (Incluye sillas, vestidos, vasijas, decoración, escritorios, recepción, suministros de oficina y adicionales)	10	\$ 650,00
Espacio para conferencia 500 personas máximo (Incluye sillas, vestidos, vasijas, decoración, escritorios, recepción, suministros de oficina y adicionales)	8	\$ 1.800,00
	80	

Nota: Se estima un promedio de alquiler de espacios y salas de Coworking para emprendedores y empresarios

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

El promedio facturado por cliente equivale un monto de 80 clientes que facturan en cada espacio Coworking alquilado.

Tabla 35*Espacio promedio mensual de ingresos*

Cantidad se servicios Ofrecidos	Año 2024
Sala de conferencia 10 personas máximo	18
Sala de conferencia 15 personas máximo	17
Sala de conferencia 24 personas máximo	15
Espacio para Oficina y recepción y cafetería	12
Espacio para conferencia 200 personas máximo	10
Espacio para conferencia 500 personas máximo	8
Precio de los servicios Coworking	80

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Tabla 36

Ingreso promedio en ventas de espacios y oficinas Coworking con incremento del 1%

INGRESO POR VENTA

Cantidad se servicios Ofrecidos	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Sala de conferencia 10 personas máximo	18	18	18	19	19
Sala de conferencia 15 personas máximo	17	17	17	18	18
Sala de conferencia 24 personas máximo	15	15	15	15	16
Espacio para Oficina y recepción y cafetería	12	12	12	12	12
Espacio para conferencia 200 personas máximo	10	10	10	10	10
Espacio para conferencia 500 personas máximo	8	8	8	8	8
Precio de los servicios Coworking	80	81	82	82	83
Precio Coworking Sala de conferencia 10 personas máximo	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Precio Coworking Sala de conferencia 15 personas máximo	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Precio Coworking Sala de conferencia 24 personas máximo	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
Precio Coworking Espacio para Oficina y recepción y cafetería	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Precio Coworking Espacio para conferencia 200 personas máximo	\$ 650,00	\$ 650,00	\$ 650,00	\$ 650,00	\$ 650,00
Precio Coworking Espacio para conferencia 500 personas máximo	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Total de cada servicio Coworking					
Total mensual Coworking Sala de conferencia 10 personas máximo	\$ 4.500,00	\$ 4.545,00	\$ 4.590,45	\$ 4.636,35	\$ 4.682,72
Total mensual Coworking Sala de conferencia 15 personas máximo	\$ 5.100,00	\$ 5.151,00	\$ 5.202,51	\$ 5.254,54	\$ 5.307,08
Total mensual Coworking Sala de conferencia 24 personas máximo	\$ 5.250,00	\$ 5.302,50	\$ 5.355,53	\$ 5.409,08	\$ 5.463,17
Total mensual Coworking Espacio para Oficina y recepción y cafetería	\$ 6.000,00	\$ 6.060,00	\$ 6.120,60	\$ 6.181,81	\$ 6.243,62
Total mensual Coworking Espacio para conferencia 200 personas máximo	\$ 6.500,00	\$ 6.565,00	\$ 6.630,65	\$ 6.696,96	\$ 6.763,93
Total mensual Coworking Espacio para conferencia 500 personas máximo	\$ 14.400,00	\$ 14.544,00	\$ 14.689,44	\$ 14.836,33	\$ 14.984,70
Ingresos mensual de espacio Coworking	\$ 41.750,00	\$ 42.167,50	\$ 42.589,18	\$ 43.015,07	\$ 43.445,22
INGRESOS ANUALES	501.000,00	506.010,00	511.070,10	516.180,80	521.342,61

Nota: Ingresos mensual y anual proyectados por espacio y días de alquiler

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

4.3.2.8 Modelo Canvas: Estructura de costo de una empresa de Coworking

Tabla 37

Inversión de una empresa Coworking

ACTIVO NO CORRIENTE	Cantidad		Valor con IVA Total
Área de Servicios y espacio del Coworking			
Sala de conferencia 10 personas máximo (Incluye sillas, escritorios, recepción, cafetería y adicionales)	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Sala de conferencia 15 personas máximo	1	\$ 3.100,00	\$ 3.100,00
Sala de conferencia 24 personas máximo	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
Espacio para Oficina y recepción y cafetería (Incluye sillas, vestidos, vasijas, decoración, escritorios, recepción, suministros de oficina y adicionales)	1	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
Espacio para conferencia 100 personas máximo (Incluye sillas, vestidos, vasijas, decoración, escritorios, recepción, suministros de oficina y adicionales)	1	\$ 8.000,00	\$ 35.000,00
Espacio para conferencia 200 personas máximo (Incluye sillas, vestidos, vasijas, decoración, escritorios, recepción, suministros de oficina y adicionales)	1	\$ 9.000,00	\$ 35.000,00
Espacio para conferencia 500 personas máximo (Incluye sillas, vestidos, vasijas, decoración, escritorios, recepción, suministros de oficina y adicionales)	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Terreno espacio abierto para presentaciones entre 10000 a 15000 personas máximo	1	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
otros de instalaciones	1	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00
TOTAL			\$ 109.000,00

Nota: Se detalla la presencia de espacios Coworking para su alquiler a emprendedores y profesionales

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Dentro de las proyecciones financieras en la creación de una empresa de Coworking se visualiza un monto de 109.000 que va a ser representado por todos aquellos espacios a

considerar para su alquiler y que la tendencia es el abastecimiento de materiales físicos y tecnológicos para su inclusión en el arrendamiento a profesionales.

Tabla 38

Inversión en áreas administrativas

ÁREA ADMINISTRATIVA			
Computadores	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
Muebles y Enseres	2	\$ 900,00	\$ 1.800,00
Impresora Multifuncional	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Teléfonos	2	\$ 90,00	\$ 180,00
correos electrónico digital y físico	1	\$ 120,00	\$ 120,00
celulares empresarial 2 líneas	2	\$ 200,00	\$ 400,00
plataforma web de Coworking	1	\$ 450,00	\$ 900,00
Otros equipos administrativos	1	\$ 700,00	\$ 700,00
TOTAL			\$ 6.000,00

Fuente: Información de inversión en áreas administrativas

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Se establece una inversión promedio de 6000 que refleja el área administrativa que se va a utilizar para promover todos los servicios de Coworking a los profesionales y de esa manera garantizar su hegemonía de servicio para con los microempresarios y emprendedores a través de la participación de un espacio Coworking.

Tabla 39

Gastos pre operativos en la creación de una empresa de Coworking

Gastos pre operativos	Valor Total
Papeles convenios de salas de recepción	\$ 550,00
Registro de firmas, acuerdo para alquiler de espacios	\$ 250,00
Gastos de Imagen Corporativa del Coworking	\$ 700,00
Gastos de Investigación de Mercado para empresa de Coworking	\$ 1.500,00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 3.000,00

Nota: participación de gastos previo a la creación de una empresa de Coworking

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Los gastos preoperativos se utilizan todos aquellos implementos importantes para llevar una imagen corporativa adecuada y todos los trámites legales para abrir el nuevo negocio de Coworking esto en un monto promedio de \$3000

Tabla 40

Total de inversión a realizar en empresa de Coworking

INVERSIÓN INICIAL	Valor Total
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 115.000,00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 3.000,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.677,62
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 120.677,62

Nota: Total de la inversión realizada en empresa de Coworking

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Tabla 41

Materiales y gastos directos en el esquema de alquiler de espacios Coworking

material directo aplicados	Costo unitario por día de alquiler
Alquiler de espacio por día	\$ 20
Alquiler de materiales por día	\$ 25
Suministros de oficinas	\$ 12
Suministros de cafetería	\$ 18
Implementos tecnológicos	\$ 16
Insumo de decoración	\$ 22
TOTAL MATERIALES DIRECTOS	\$ 113

Nota: Costos directos aplicados al momento de que se alquila un espacio Coworking

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Los costos por espacio de materiales y gastos directos al igual que suministros e implementos tecnológicos equivalen por cliente un promedio de 1135 dólares como costo unitario.

Tabla 42*Costo total materiales directos en Coworking*

	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Numero de servicios	\$ 80	\$ 81	\$ 82	\$ 82	\$ 83
Costo incurridos por espacio Coworking	\$ 113	\$ 113	\$ 113	\$ 113	\$ 113
Costo Material Directo / Mes	\$ 9.040	\$ 9.130	\$ 9.222	\$ 9.314	\$ 9.314
Costo Material Directo / Año	\$ 108.480	\$ 109.565	\$ 110.660	\$ 111.767	\$ 111.767
MANO DE OBRA DIRECTA (FIJA)	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Costo MOD mensual
Sueldo de operador de Coworking	5	\$ 450,00	\$ 2.250,00	41,3%	3.179,25
Sueldo Supervisor de Coworking	1	\$ 800,00	\$ 800,00	41,3%	1.130,40
TOTAL	6		3.050,00		4.309,65
Costo total mano de obra directa en Coworking					
	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Costo MOD / mes	\$ 4.309,65	\$ 4.309,65	\$ 4.309,65	\$ 4.309,65	\$ 4.309,65
Costo MOD / Año	\$ 51.715,80	\$ 51.715,80	\$ 51.715,80	\$ 51.715,80	\$ 51.715,80

Nota: Principales costos incurridos en el espacio Coworking alquilar

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Dentro del total de costos se establece el número promedio de contratos y la mano de obra específica a trabajar como operador de Coworking para todos los profesionales que son clientes de la organización. Se considera un total de cinco colaboradores y un supervisor.

Tabla 43*Presupuesto en costos para alquiler de espacios Coworking*

Presupuesto en costos por alquiler de espacios Coworking					
	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Costos de Energía Eléctrica	\$ 180,00	\$ 181,80	\$ 183,62	\$ 185,45	\$ 187,31
Mantenimiento de salas	\$ 190,00	\$ 191,90	\$ 193,82	\$ 195,76	\$ 197,71
Mantenimiento de equipos tecnológicos y multimedia	\$ 160,00	\$ 161,60	\$ 163,22	\$ 164,85	\$ 166,50
Mantenimiento de insumos de oficina	\$ 140,00	\$ 141,40	\$ 142,81	\$ 144,24	\$ 145,68
Mantenimiento de baños y oficinas	\$ 195,00	\$ 196,95	\$ 198,92	\$ 200,91	\$ 202,92
Depreciación PP&E	\$ 9.083,33	\$ 9.083,33	\$ 9.083,33	\$ 9.083,33	\$ 9.083,33
CIF Mensuales	\$ 9.948,33	\$ 9.956,98	\$ 9.965,72	\$ 9.974,54	\$ 9.983,46
	\$	\$	\$	\$	\$
CIF ANUALES	119.380,00	119.483,80	119.588,64	119.694,52	119.801,47

Nota: Presupuesto proyecto de costos en la creación de empresa Coworking

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

El presupuesto de costo de la energía eléctrica mantenimiento de las salas los equipos tecnológicos, los insumos de oficina, el mantenimiento de baños y oficinas, entre otros tiene un costo mensual de \$9948; en el año equivale a 119,380

Tabla 44*Costo de mantenimiento total del espacio de Coworking*

	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Costo Material Directo / Año	\$ 108.480,00	\$ 109.564,80	\$ 110.660,45	\$ 111.767,05	\$ 111.767,05
Costo MOD / Año	\$ 51.715,80	\$ 51.715,80	\$ 51.715,80	\$ 51.715,80	\$ 51.715,80
CIF ANUALES	119.380,00	119.483,80	119.588,64	119.694,52	119.801,47
TOTAL	279.575,80	280.764,40	281.964,89	283.177,38	283.284,32

Nota: Total de los costos mensuales y anuales a realizar por mantenimiento

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Los costos de producción total en el primer año equivalen a \$ 279575 valor que aumenta en el año siguiente a 280764, sucesivamente hasta en el último año percibir un promedio de 283284.

Tabla 45*Presupuesto de sueldos en empresa de Coworking*

Sueldos y Salarios	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Valor Horas Extras	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Gasto Total Sueldos y Salarios
gerente de Empresa Coworking	1	\$ 1.800,00	\$ -	\$ 1.800,00	41,3%	2.543,40
Contador asistente y ejecutivo en Coworking	1	\$ 750,00		\$ 750,00	41,3%	1.059,75
	1	\$ 600,00		\$ 600,00	41,3%	847,80
TOTAL	3			\$ 3.150,00		\$ 4.450,95
Presupuesto de sueldos y salarios						
		Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Sueldos y Salarios / mes		\$ 4.450,95	\$ 4.450,95	\$ 4.450,95	\$ 4.450,95	\$ 4.450,95
Sueldos y Salarios / año		\$ 53.411,40	\$ 53.411,40	\$ 53.411,40	\$ 53.411,40	\$ 53.411,40

Nota: Personal del área administrativa, gerente, contador y asistentes temas de Coworking

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Los gastos administrativos en el primer año equivalen a \$ 182.806,43 en este valor incluye todos los sueldos, suministro, asesoría, internet, permiso entre otros detalles.

Tabla 46*Total de gastos administrativos proyectados*

	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Sueldos y Salarios / año	\$ 53.411,40	\$ 53.411,40	\$ 53.411,40	\$ 53.411,40	\$ 53.411,40
Serv. Básicos / año	\$ 6.600,00	\$ 6.666,00	\$ 6.732,66	\$ 6.799,99	\$ 6.867,99
Suministros al año	\$ 1.440,00	\$ 1.454,40	\$ 1.468,94	\$ 1.483,63	\$ 1.498,47
Asesoría / año	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Internet y Celular	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Permisos / año	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Deprec. Área Adm. / año	\$ 109.455,03	\$ 109.455,03	\$ 109.455,03	\$ 109.455,03	\$ 109.455,03
Mant. Vehículo / año	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Pre-operacionales	\$ 3.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS ADM.	\$ 182.806,43	\$ 179.886,83	\$ 179.968,03	\$ 180.050,05	\$ 180.132,89

Nota: participación de gastos administrativos en la creación de empresa Coworking
Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

También existen sueldo de oficina donde existe un gerente de la empresa Coworking, un contador y un asistente ejecutivo de Coworking donde se estima un promedio mensual de 3.150 dólares más los beneficios sociales.

Tabla 47*Presupuesto de Transporte para Comercialización, comisiones y publicidad*

Presupuesto de Transporte para Comercialización					
	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Transp. - Com. / mes	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Transp. - Com. / año	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Presupuesto de Comisión en Ventas					
	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Comisiones anuales	\$ 15.030,00	\$ 15.180,30	\$ 15.332,10	\$ 15.485,42	\$ 15.640,28
Presupuesto de Publicidad					
	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Publicidad / mes	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
Publicidad anual	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00

Nota: Participación de los gastos principales de ventas en la creación de empresa Coworking
Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Tabla 48*Total de gastos de ventas*

Gastos de ventas					
	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Transp. - Com. / año	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Comisiones anuales	\$ 15.030,00	\$ 15.180,30	\$ 15.332,10	\$ 15.485,42	\$ 15.640,28
Publicidad anual	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00
TOTAL G. VENTAS	\$ 19.590,00	\$ 19.740,30	\$ 19.892,10	\$ 20.045,42	\$ 20.200,28

Nota: Gastos de ventas reflejadas en el uso de transportes, comisiones pagadas y publicidad realizada

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Dentro del presupuesto de venta se considera el transporte la comisión es aquellos ejecutivos que están involucrados de manera indirecta con la organización y un valor específico de publicidad dando un total de gasto de venta equivalente a 19.590,00 durante el primer año.

Tabla 49*Total de inversión realizada en la creación de una empresa Coworking*

<u>Inversión</u>		
<u>Total</u>		
INVERSIÓN FIJA	\$ 115.000,00	
GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 3.000,00	
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.677,62	
		\$ 120.677,62
<u>Capital</u>		
<u>Propio</u>	\$ 30.677,62	25,42%
CAPITAL REQUERIDO	\$ 90.000,00	74,58%

Nota: Participación de un monto fijo requerido para creación de empresa Coworking

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

El presupuesto a financiar es de un total de \$ **120.677,62** inversión que sumada los gastos operativos y el capital de trabajo. Existe un capital propio por parte de los accionistas que suma la cantidad de **30.677,62** y que representa el 25% de la inversión total.

Tabla 50*Condiciones del Crédito solicitado en un 78%*

Condiciones del Crédito	
Valor del Préstamo	\$ 90.000,00
Periodos de pago	60
Tasa de interés	16%
Forma de capitalización	mensual a 5 años
PAGO	\$ 2.188,63

Nota: Participación activa de un 78% de la inversión solicita crédito**Elaborado por:** Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Las condiciones de crédito de \$90,000 a 5 años plazo con una tasa activa del 15% dan como resultado un pago mensual de **2.188,63** dólares.

Tabla 51*Amortización del crédito a 5 años*

No.	Principal	Intereses	Pago	Amort. Prést.
0			\$ 2.188,63	\$ 90.000,00
1	\$ 989	\$ 1.200	\$ 2.189	\$ 89.011
2	\$ 1.002	\$ 1.187	\$ 2.189	\$ 88.010
3	\$ 1.015	\$ 1.173	\$ 2.189	\$ 86.994
4	\$ 1.029	\$ 1.160	\$ 2.189	\$ 85.966
5	\$ 1.042	\$ 1.146	\$ 2.189	\$ 84.923
6	\$ 1.056	\$ 1.132	\$ 2.189	\$ 83.867
7	\$ 1.070	\$ 1.118	\$ 2.189	\$ 82.797
8	\$ 1.085	\$ 1.104	\$ 2.189	\$ 81.712
9	\$ 1.099	\$ 1.089	\$ 2.189	\$ 80.613
10	\$ 1.114	\$ 1.075	\$ 2.189	\$ 79.499
11	\$ 1.129	\$ 1.060	\$ 2.189	\$ 78.370
12	\$ 1.144	\$ 1.045	\$ 2.189	\$ 77.227
13	\$ 1.159	\$ 1.030	\$ 2.189	\$ 76.068
14	\$ 1.174	\$ 1.014	\$ 2.189	\$ 74.893
15	\$ 1.190	\$ 999	\$ 2.189	\$ 73.703
16	\$ 1.206	\$ 983	\$ 2.189	\$ 72.497
17	\$ 1.222	\$ 967	\$ 2.189	\$ 71.275
18	\$ 1.238	\$ 950	\$ 2.189	\$ 70.037
19	\$ 1.255	\$ 934	\$ 2.189	\$ 68.782
20	\$ 1.272	\$ 917	\$ 2.189	\$ 67.511
21	\$ 1.288	\$ 900	\$ 2.189	\$ 66.222
22	\$ 1.306	\$ 883	\$ 2.189	\$ 64.917

23	\$ 1.323	\$ 866	\$ 2.189	\$ 63.594
24	\$ 1.341	\$ 848	\$ 2.189	\$ 62.253
25	\$ 1.359	\$ 830	\$ 2.189	\$ 60.894
26	\$ 1.377	\$ 812	\$ 2.189	\$ 59.518
27	\$ 1.395	\$ 794	\$ 2.189	\$ 58.122
28	\$ 1.414	\$ 775	\$ 2.189	\$ 56.709
29	\$ 1.433	\$ 756	\$ 2.189	\$ 55.276
30	\$ 1.452	\$ 737	\$ 2.189	\$ 53.825
31	\$ 1.471	\$ 718	\$ 2.189	\$ 52.354
32	\$ 1.491	\$ 698	\$ 2.189	\$ 50.863
33	\$ 1.510	\$ 678	\$ 2.189	\$ 49.353
34	\$ 1.531	\$ 658	\$ 2.189	\$ 47.822
35	\$ 1.551	\$ 638	\$ 2.189	\$ 46.271
36	\$ 1.572	\$ 617	\$ 2.189	\$ 44.699
37	\$ 1.593	\$ 596	\$ 2.189	\$ 43.107
38	\$ 1.614	\$ 575	\$ 2.189	\$ 41.493
39	\$ 1.635	\$ 553	\$ 2.189	\$ 39.858
40	\$ 1.657	\$ 531	\$ 2.189	\$ 38.200
41	\$ 1.679	\$ 509	\$ 2.189	\$ 36.521
42	\$ 1.702	\$ 487	\$ 2.189	\$ 34.819
43	\$ 1.724	\$ 464	\$ 2.189	\$ 33.095
44	\$ 1.747	\$ 441	\$ 2.189	\$ 31.348
45	\$ 1.771	\$ 418	\$ 2.189	\$ 29.577
46	\$ 1.794	\$ 394	\$ 2.189	\$ 27.783
47	\$ 1.818	\$ 370	\$ 2.189	\$ 25.965
48	\$ 1.842	\$ 346	\$ 2.189	\$ 24.122
49	\$ 1.867	\$ 322	\$ 2.189	\$ 22.255
50	\$ 1.892	\$ 297	\$ 2.189	\$ 20.363
51	\$ 1.917	\$ 272	\$ 2.189	\$ 18.446
52	\$ 1.943	\$ 246	\$ 2.189	\$ 16.503
53	\$ 1.969	\$ 220	\$ 2.189	\$ 14.535
54	\$ 1.995	\$ 194	\$ 2.189	\$ 12.540
55	\$ 2.021	\$ 167	\$ 2.189	\$ 10.519
56	\$ 2.048	\$ 140	\$ 2.189	\$ 8.470
57	\$ 2.076	\$ 113	\$ 2.189	\$ 6.395
58	\$ 2.103	\$ 85	\$ 2.189	\$ 4.291
59	\$ 2.131	\$ 57	\$ 2.189	\$ 2.160
60	\$ 2.160	\$ 29	\$ 2.189	\$ (0)

Nota: Crédito proyectado 5 años con un monto de pago mensual de 2141 dólares

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

En la amortización se refleja los 60 pagos de 2141 a una tasa activa del 15% acorde a todos los datos reflejado en la tabla.

Tabla 52*Amortización del crédito de forma anual, capital e interés*

Años	Principal	Intereses
1er.	\$ 12.773,34	\$ 13.490,16
2do.	\$ 14.973,82	\$ 11.289,68
3er.	\$ 17.553,37	\$ 8.710,13
4to.	\$ 20.577,30	\$ 5.686,20
5to.	\$ 24.122,17	\$ 2.141,33
TOTAL	\$ 90.000,00	\$ 41.317,51

Nota: Se observa el pago de capital e interés de forma anual y total**Elaborado por:** Naranjo N. y Yupa A. (2023)

La amortización del crédito de forma anual a 5 años de un total de \$90,000 genera intereses equivalente a **41.317,51** dólares.

Tabla 53*Estados de resultados integrales proyectados*

Compañía Coworking
Estados De Resultados Integrales Proyectados

	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
VENTAS	\$ 501.000,00	\$ 506.010,00	\$ 511.070,10	\$ 516.180,80	\$ 521.342,61
(-) Costo de Venta	\$ (279.575,80)	\$ (280.764,40)	\$ (281.964,89)	\$ (283.177,38)	\$ (283.284,32)
(=) Utilidad Bruta	\$ 221.424,20	\$ 225.245,60	\$ 229.105,21	\$ 233.003,42	\$ 238.058,29
(-) Gastos Administrativos	\$ (182.806,43)	\$ (179.886,83)	\$ (179.968,03)	\$ (180.050,05)	\$ (180.132,89)
(-) Gastos de Ventas	\$ (19.590,00)	\$ (19.740,30)	\$ (19.892,10)	\$ (20.045,42)	\$ (20.200,28)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 19.027,77	\$ 25.618,47	\$ 29.245,08	\$ 32.907,95	\$ 37.725,12
(-) Gastos Financieros	\$ (13.490,16)	\$ (11.289,68)	\$ (8.710,13)	\$ (5.686,20)	\$ (2.141,33)
(=) UAIT	\$ 5.537,61	\$ 14.328,79	\$ 20.534,94	\$ 27.221,75	\$ 35.583,79
(-) Participación Trabajadores	15% \$ (830,64)	\$ (2.149,32)	\$ (3.080,24)	\$ (4.083,26)	\$ (5.337,57)
(-) Impuesto a la Renta	25% \$ (1.176,74)	\$ (3.044,87)	\$ (4.363,68)	\$ (5.784,62)	\$ (7.561,56)
UTILIDAD NETA	\$ 3.530,23	\$ 9.134,60	\$ 13.091,03	\$ 17.353,87	\$ 22.684,67
Mensual Promedio	\$ 294,19	\$ 761,22	\$ 1.090,92	\$ 1.446,16	\$ 1.890,39

Nota: Utilidades estimadas en la creación de empresa de Coworking**Elaborado por:** Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Tabla 54*Flujo de caja proyectado en la creación de empresa de Coworking.*

	Año 0	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
	\$					
INVERSIÓN FIJA*	(115.000,0)					
		\$	\$	\$	\$	\$
UAIT		5.537,61	14.328,79	20.534,94	27.221,75	35.583,79
			\$	\$	\$	\$
Pago Part. Trab.		\$ -	(830,64)	(2.149,32)	(3.080,24)	(4.083,26)
			\$	\$	\$	\$
Pago de IR		\$ -	(1.176,74)	(3.044,87)	(4.363,68)	(5.784,62)
		\$	\$	\$	\$	\$
EFFECTIVO NETO		5.537,61	12.321,40	15.340,76	19.777,83	25.715,91
		\$	\$	\$	\$	\$
(+) Deprec. Área Prod.		109.000,0	109.000,0	109.000,0	109.000,00	109.000,00
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 455,03	\$ 455,03	\$ 455,03	\$ 455,03	\$ 455,03
	\$					
(+) Aporte Accionistas	30.677,62					
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(+) Préstamo concedido	90.000,00	(12.773,3)	(14.973,8)	(17.553,3)	(20.577,3)	(24.122,1)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 5.677,62	102.219,3	106.802,6	107.242,4	108.655,5	111.048,7
		\$	\$	\$	\$	\$
(+) Saldo Inicial	\$ -	5.677,62	107.896,9	214.699,5	321.941,9	430.597,5
(=) FLUJO ACUMULADO	\$ 5.677,62	107.896,9	214.699,5	321.941,9	430.597,5	541.646,2

Nota: Participación de un flujo efectivo satisfactorio realizado 5 años**Elaborado por:** Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Tabla 55

Cálculo de TIR y VAN en las proyecciones financieras de la empresa de Coworking.

Compañía Coworking

Cálculo De TIR Y VAN

		Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
INVERSIÓN TOTAL	\$ (120.677,62)					
UAIT		\$ 5.537,61	\$ 14.328,79	\$ 20.534,94	\$ 27.221,75	\$ 35.583,79
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (830,64)	\$ (2.149,32)	\$ (3.080,24)	\$ (4.083,26)
Pago de IR		\$ -	\$ (1.176,74)	\$ (3.044,87)	\$ (4.363,68)	\$ (5.784,62)
EFFECTIVO NETO		\$ 5.537,61	\$ 12.321,40	\$ 15.340,76	\$ 19.777,83	\$ 25.715,91
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 109.000,00	\$ 109.000,00	\$ 109.000,00	\$ 109.000,00	\$ 109.000,00
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 455,03	\$ 455,03	\$ 455,03	\$ 455,03	\$ 455,03
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 2.677,62
(+) Préstamo concedido		\$ (12.773,34)	\$ (14.973,82)	\$ (17.553,37)	\$ (20.577,30)	\$ (24.122,17)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (120.677,62)	\$ 102.219,30	\$ 106.802,61	\$ 107.242,42	\$ 108.655,56	\$ 113.726,39

Nota: Evaluación de la creación de empresa Coworking a través de indicador de la TIR y VAN

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

TIR 82,85%

VAN \$198.838,

Pay Back 1,17 años

Dentro del Análisis realizado en el flujo de efectivo Se observa que la inversión realizada me va a dar como resultado una TIR del 82% debido a que la mayor parte de los activos no son adquiridos sino más bien rentados, además también tenemos una VAN positiva de **\$198.838** y un tiempo de recuperación de la inversión de un año un mes,

Tabla 56*Punto de equilibrio en la creación de empresa de Coworking*

COSTOS FIJOS		COSTOS VARIABLES	
MOD (fija)	\$ 51.715,80	MD	\$ 108.480,00
Deprec. Planta	\$ 109.000,00	Costos de Energía Eléctrica	\$ 2.160,00
Sueldos y Salarios / año	\$ 53.411,40	Mantenimiento de salas	\$ 2.280,00
		Mantenimiento de equipos tecnológicos y multimedia	\$ 1.920,00
Serv. Básicos / año	\$ 6.600,00	Mantenimiento de baños y oficinas	\$ 2.340,00
Suministros al año	\$ 1.440,00	Transp. - Com. / año	\$ 2.400,00
Asesoría / año	\$ 6.000,00	Comisiones anuales	\$ 15.030,00
Internet y Celular	\$ 2.400,00	TOTAL	\$ 134.610,00
Permisos / año	\$ 500,00		
Deprec. Área Adm. / año	\$ 109.455,03	# Unidades Prod. / Año	960
Mant. Vehículo / año	\$ -		
Gastos Pre-operacionales	\$ 3.000,00		
Publicidad anual	\$ 2.160,00	Costo Variable Unitario	\$ 113,00
Gastos financieros	\$ 13.490,16		
COSTO FIJO TOTAL	\$ 359.172,39	Precio de Venta Unitario	\$ 250,00

Nota: participación por edad de los encuestados**Elaborado por:** Naranjo N. y Yupa A. (2023)

El punto de equilibrio considera que hay que vender por lo menos 73 espacios o facturas para esa manera cubrir todos los costos y un total de 879 facturaciones en un año para poder reflejar una operación estratégica sostenida económicamente.

Tabla 57*Análisis del punto de equilibrio por productos Coworking ofrecido*

$PE = CF / (P - CVU)$			
Punto de equilibrio de la Sala de conferencia			
10 personas máximo	Cantidad		Ingresos en dólares
	PE = 437	unidades al año, o	\$ 109.237,34
	PE = 36	unidades al mes, o	\$ 9.103,11
Punto de equilibrio de la Sala de conferencia			
15 personas máximo	Cantidad		Ingresos en dólares
	PE = 320	unidades al año, o	\$ 96.035,40
	PE = 27	unidades al mes, o	\$ 8.002,95
Punto de equilibrio de la Sala de conferencia			
24 personas máximo	Cantidad		Ingresos en dólares
	PE = 253	unidades al año, o	\$ 24.256.865,92
	PE = 21	unidades al mes, o	\$ 7.366,99
Punto de equilibrio de la Espacio para Oficina			
y recepción y cafetería	Cantidad		Ingresos en dólares
	PE = 155	unidades al año, o	\$ 77.341,17
	PE = 13	unidades al mes, o	\$ 6.445,10
Punto de equilibrio de la Espacio para			
conferencia 200 personas máximo	Cantidad		Ingresos en dólares
	PE = 111	unidades al año, o	\$ 72.458,74
	PE = 9	unidades al mes, o	\$ 6.038,23
Punto de equilibrio de la Espacio para			
conferencia 500 personas máximo	Cantidad		Ingresos en dólares
	PE = 35	unidades al año, o	\$ 63.871,79
	PE = 3	unidades al mes, o	\$ 5.322,65

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Tabla 58*Análisis de sensibilidad al disminuir proyecciones de ventas en un 10%*

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD						
		Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
INVERSIÓN						
TOTAL	\$ (116.073)					
VENTAS		\$ 548.856	\$554.345	\$ 559.888	\$ 565.487	\$ 571.142
(-) Costo de Venta		\$ (377.527)	(380.144)	\$ (382.223)	\$ (384.322)	\$ (384.322)
(=) Utilidad Bruta		\$ 171.329	174.200	\$ 177.665	\$ 181.164	\$ 186.819
(-) Gastos Administrativos		\$ (192.060)	(190.060)	\$ (190.060)	\$ (190.060)	\$ (190.060)
(-) Gastos de Ventas		\$ (23.695)	(23.878)	\$ (24.063)	\$ (24.250)	\$ (24.438)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ (44.426)	(39.738)	\$ (36.458)	\$ (33.145)	\$ (27.679)
(-) Gastos Financieros		\$ (12.626)	(10.525)	\$ (8.087)	\$ (5.257)	\$ (1.971)
(=) UAIT		\$ (57.052)	(50.263)	\$ (44.545)	\$ (38.402)	\$ (29.650)
Pago Part. Trab.		\$ -	\$8.558	\$7.540	\$6.682	\$5.760
Pago de IR		\$ -	\$12.124	\$10.681	\$9.466	\$8.160
EFFECTIVO NETO		\$ (57.052)	(29.582)	\$ (26.325)	\$ (22.254)	\$ (15.730)
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 106.600	106.600	\$ 106.600	\$ 106.600	\$ 106.600
(+) Deprec. Área Adm.		\$336	\$336	\$336	\$336	\$336
(+) Valor Residual de Act. Tang.						
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$3.223
(+) Préstamo concedido		\$ (13.067)	(15.168)	\$ (17.606)	\$ (20.437)	\$ (23.722)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (116.073)	\$36.816	\$62.186	\$63.005	\$64.245	\$70.707
TIR	37,58%					
VAN	\$53.650,90					
Pay Back	2,27 años					

EXTREMADAMENTE SENSIBLE A CAMBIOS EN LOS INGRESOS SEAN POR PRECIO O CANTIDADES

Nota: Se visualiza que pesar de que no se concrete las proyecciones en un riesgo del 10% se observa indicadores positivos

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

El análisis de sensibilidad refleja que a pesar de que no se logra vender un 10% de las ventas estimadas, se obtendrá una TIR 37,58% y una VAN positiva de 53,650. Valores

que son significativos para contemplar la viabilidad en la creación de la empresa de Coworking.

4.3.3 Efectividad de la propuesta

Tabla 59

Índice de rentabilidad que dan efectividad a la propuesta

INDICES DE RENTABILIDAD					
	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
ROS	1,78%	2,54%	3,17%	3,83%	4,74%
ROA	13,59%	18,63%	22,63%	26,29%	30,76%
ROE	30,30%	30,37%	27,69%	25,27%	23,98%
ROI	43,48%	62,58%	78,91%	96,35%	120,27%

Nota: Indicadores ROE, ROS, ROA, y ROI que fortalecen el proyecto de creación de una empresa Coworking en la ciudad de Guayaquil

Elaborado por: Naranjo N. y Yupa A. (2023)

Los indicadores financieros que se analizan en la creación de la empresa Coworking resultan optimistas y positivos en su totalidad, donde el rendimiento de la sensibilidad equivale a un porcentaje de 1,78%, el rendimiento sobre el activo refleja un 13,59%, el rendimiento sobre el efectivo refleja un 30,30% y el rendimiento sobre la inversión tiene un retorno del 43,48%.

Es muy importante destacar que en los próximos años los indicadores de rentabilidad y rendimiento de la empresa de Coworking tienen un fortalecimiento sostenido acorde al incremento de la publicidad y los márgenes de sensibilidad que permiten una clara liquidez, solvencia y rentabilidad.

CONCLUSIONES

Las bases teóricas analizadas existen definiciones estratégicas claras que permiten un contexto ideal y científico de cómo organizar una empresa de Coworking, esto implica un estudio sistemático en diferentes países de cómo se presentan las empresas.

Existe un mercado de profesionales competentes y expertos con conocimiento en determinadas áreas que van a cubrir las necesidades de empresarios y emprendedores.

Según las encuestas y entrevistas realizadas dan un resultado positivo de que se requiere el manejo adecuado de una empresa Coworking en la ciudad de Guayaquil, tomando en consideración todos los profesionales competentes y que tienen una gran expectativa de servicio para las diferentes áreas de finanzas, marketing, talento humano, comercialización, exportaciones, legalización, entre otras áreas vinculadas.

El Coworking llama la atención de la empresa, autoridades, directivos y jefes para poder aplicar en su equipo de trabajo, la asesoría respectiva para ampliar la rentabilidad, el manejo de la cuenta de clientes, rotación y contratación de personal, y estrategias e-commerce.

Las estrategias de Coworking aplicadas van a permitir darle una viabilidad sostenida a la formación de la empresa, lo que va a permitir obtener una tasa interna de retorno aceptable y un valor actual neto positivo, al igual que muy pronto se recupera la inversión realizada. Es importante indicar que la mayor parte de los indicadores aplicado al presente proyecto dan la factibilidad necesaria para su puesta en marcha en la ciudad de Guayaquil.

Dentro de la sala o espacio Coworking se establecen los beneficios de una oficina virtual que maneja la dirección comercial de un bien o servicio al igual que su dirección para la recepción de documentos notariales, empresariales y bancarios. Se ofrece dentro de las instalaciones diversos servicios relacionados con impresiones, escaneos y fotocopia. Adicional podemos destacar que este espacio resulta muy beneficioso para los profesionales competentes para mejorar estrategias e ideas para los emprendedores y profesional de Guayaquil.

RECOMENDACIONES

Se requiere el diseño de una campaña de comunicación para poder mostrar a todos los empresarios y emprendedores la oportunidad de asesorarse a través de profesionales competentes en las instalaciones de Coworking.

Se recomienda la elaboración de estudios de satisfacción para medir la participación activa del empresario y emprendedor con el fin de alcanzar estrategias que permitan su sostenibilidad en el mercado de bienes y servicios y a la vez aumentar su cuota en el rendimiento de inversión y rentabilidad.

Se recomienda reinvertir las utilidades que se vayan obteniendo con cada uno de los negocios que se realizan en el espacio Coworking para garantizar el éxito de la organización y nuevos emprendimientos.

BIBLIOGRAFÍA

- Agena, E. J. (2017). *DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA UN COWORKING EN LA CIUDAD DE LIMA*.
<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/46283d66-d85c-4e61-99ed-26b1d3f731c7/content>.
- Anchundia, C. L. (2021). *“IMPACTO ECONÓMICO AL APLICAR ESTRATEGIA DE COWORKING EN EFOTOMARX S.A”*.
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/58545/1/ANCHUNDIA%20CEREZO%20LINDA%20VERONICA%20-%20MUENTES%20YAGUAL%20LENNY%20ALEXANDER.pdf>.
- Andrade, B. E. (2018). *“FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO COWORKING EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”*.
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/37501/1/Factibilidad-de-un-negocio-coworking-en-la-ciudad-de-Guayaquil-.pdf>.
- ArchDaily. (1 de Julio de 2023). Obtenido de <https://atikko.com/blog/coworking-ejemplos-innovadores/2023>
- Arias, G. J. (2021). *Diseño y metodología de la investigación* . Obtenido de file:///C:/Users/Herman/Downloads/Arias-Covinos-Dise%C3%B1o_y_metodologia_de_la_investigacion.pdf
- Atikko Bogatell. (4 de Junio de 2023). Obtenido de <https://atikko.com/blog/coworking-ejemplos-innovadores/>
- Carriel, E. L., & Delgado, B. L. (2017). *“DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLATAFORMA WEB EN ESPACIOS DE COWORKING CON LA FINALIDAD DE CREAR UNA COMUNIDAD VIRTUAL QUE INTEGRE A LOS EMPRENDEDORES”*. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/19603/1/B-CISC-PTG.1244%20Luis%20Armando%20Carriel%20Espinoza.pdf>.
- Chica, E. A., & Freire, R. M. (2019). *Análisis de factibilidad para la creación de un ambiente coworking para comercio exterior en la ciudad de Guayaquil*.
<http://201.159.223.180/bitstream/3317/12329/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-516.pdf>.
- Cohen, N. (2019). *Metodología de la investigación* . Obtenido de http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20190823024606/Metodologia_para_que.pdf
- De la Joya, A. B. (2018). *Coworking Viabilidad de implantacion de espacio de trabajo compartido* .
https://oa.upm.es/53919/1/TFG_Joya_Amezaga_Bego%C3%B1a_de_la.pdf.

- Delgado, B. I., & Bravo, R. W. (2022). *LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA COMO HERRAMIENTA CLAVE PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS* .
<https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/2323/2536>.
- Díaz, G. B. (2021). “ *DISEÑO DE SOLUCIÓN DIGITAL QUE FACILITE LA GESTIÓN DE PROYECTOS COLABORATIVOS ENTRE EMPRESAS EN COMUNAL COWORKING GRAU. LIMA 2020* ”.
 file:///C:/Users/Herman/Downloads/Dise%C3%B1o%20de%20soluci%C3%B3n%20digital%20que%20facilite%20la%20gesti%C3%B3n%20de%20proyectos%20Tesis-Diaz.pdf.
- El Universo, D. E. (16 de Marzo de 2019). *El coworking despunta como opción para emprendedores*. Obtenido de
<https://www.eluniverso.com/noticias/2016/03/16/nota/5467563/coworking-despunta-como-opcion-emprendedores/>
- Estrada, B. R., & García, P. d. (2021). “*Herramientas estratégicas en la PYME y su efecto en la planeación y el rendimiento: una evidencia empírica*”.
https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/icea/LI_SistOrgSocMedEfec/estrada_barce nas_roberto/herramientas_estrategicas_en_la_pyme_estrada__2009.pdf.
- GEM, G. E. (2017). *El emprendimiento en el Ecuador* .
- Gonzales, A. E. (2020). *PROPUESTA DE COWORKING, COMO APLICACIÓN DE TRABAJO EN EQUIPO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA E. GONZALES CH & ABOGADOS, SEDE LIMA*.
 file:///C:/Users/Herman/Downloads/Gonzales%20Aquino%20Edgar%20Jhon.pdf.
- Hernandez, S. (2021). *Metodología de la investigación* .
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/hernandez_s_j/capitulo3.pdf.
- Hernandez, S. R. (2017). *Metodología de la investigación* . Obtenido de
<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hernández, S. R., & Fernández, C. C. (2019). *Metodología de la investigación* . Obtenido de <http://www.derechoshumanos.unlp.edu.ar/assets/files/documentos/metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- Iza, B. S. (2017). *Beneficios del coworking [Infografía]*.
<https://blog.izabc.com.mx/beneficios-del-cowork>.
- KoHub. (12 de Junio de 2023). Obtenido de <https://aticco.com/blog/coworking-ejemplos-innovadores/>
- LimaCoworking. (19 de Julio de 2023).
<https://www.facebook.com/profile.php?id=100063564489278>.
- Loggiodice, L. Z. (2021). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*.
<https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/zll/metodologia-investigacion.html>.
- Mariño, S. L. (2018). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE COWORKING EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL*.
<http://201.159.223.180/bitstream/3317/11965/1/T-UCSG-POS-MAE-219.pdf>.

- Martinez, G. (6 de Julio de 2016). *La importancia de las PYMES en una economía saludable*. Obtenido de <https://democraciaparticipativa.net/economia-society/perspectiva-economica-solana/10593-la-importancia-de-las-pymes-en-una-economia-saludable.html>
- MOB. (4 de Mayo de 2023). Obtenido de <https://aticco.com/blog/coworking-ejemplos-innovadores/>
- Pacheco, R. C., & Rojas, M. C. (2022). *Caracterización del emprendimiento desde un enfoque universitario*. <https://www.scielo.cl/pdf/formuniv/v15n1/0718-5006-formuniv-15-01-135.pdf>.
- Pinoargote, D. (2017). *Memoria del proceso de construcción y aplicación del diseño de espacios de Coworking para el Laboratorio de Innovación de la Universidad Casa Grande*. file:///C:/Users/Herman/Downloads/Tesis1390PINmOK.pdf.
- Portal, M. M. (2019). *FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA PROPONER UNA EMPRESA DE COWORKING, TRABAJO COOPERATIVO, EN EL DISTRITO DE AREQUIPA EN LA CIUDAD DE AREQUIPA, PERÚ EN EL AÑO 2019*.
http://repositorio.ucsp.edu.pe/bitstream/UCSP/16094/1/PORTAL_MATTOS_MAR_COW.pdf.
- Ramos, P. E. (2022). “ANÁLISIS DE LA CONTRIBUCIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE MICROEMPRESAS”.
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/13227/2/02%20ICO%20820%20TRABAJO%20DE%20GRADO.pdf>.
- Romero, P. R., & Romero, C. J. (2022). *Relación entre perfil y visión emprendedora de estudiantes universitarios*. <http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/retos/v12n23/1390-6291-Retos-12-23-00067.pdf>.
- Ruiz, d. I. (2022). *Diseño y desarrollo de una aplicación web para unas oficinas de coworking, buscando agilizar y simplificar el sistema de reservas*.
<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/185702/Ruiz%20-%20Diseno%20y%20desarrollo%20de%20una%20aplicacion%20web%20para%20unas%20oficinas%20de%20coworking%20buscando%20agiliza....pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Sanchez, C. J. (2020). *Plataformas Coworking*.
file:///C:/Users/Herman/Downloads/Dialnet-PlataformasCoworking-7450120.pdf.
- Sanchez, J. (10 de Mayo de 2017). *Los problemas que agobian a las pequeñas y medianas empresas*. Obtenido de <https://www.elcolombiano.com/negocios/empresas/capital-y-mano-de-obra-agobian-a-pymes-paisas-II6496684>
- Sende. (17 de Junio de 2023). Obtenido de <https://aticco.com/blog/coworking-ejemplos-innovadores/>
- Senescyt, S. d. (2022). *Registro de espacios de trabajo colaborativo*.
<https://www.gob.ec/senescyt/tramites/registro-espacios-trabajo-colaborativo>.

- Teran, J. S. (2017). *ANÁLISIS DEL PERFIL DIGITAL DE LA MUJER EMPRENDEDORA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO DENTRO DE LOS ESPACIOS DE COWORKING*.
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/13843/TESIS%20CONSOLIDADO%20Vf.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- THE KO. (25 de Junio de 2023). Obtenido de <https://aticco.com/blog/coworking-ejemplos-innovadores/>
- Vareles, V. A. (2021). *EL PERFIL DEL CLIENTE POTENCIAL PARA UN COWORKING EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL*.
<http://201.159.223.180/bitstream/3317/17260/1/T-UCSG-PRE-ESP-CIM-523.pdf>.
- Villanueva, P. G. (2020). *TENDENCIA DEL COWORKING EN AREQUIPA-PERÚ*.
file:///C:/Users/Herman/Downloads/PDF_918456273.pdf.
- wayCO. (2 de Junio de 2023). Obtenido de <https://aticco.com/blog/coworking-ejemplos-innovadores/>
- Wekow. (2 de Julio de 2023). *Donde tus ideas crecen*. Obtenido de https://wekow.com/?gclid=EAIaIQobChMI9oCa0teQgAMVXRWtBh3QjADcEAAiAAAEgLoOvD_BwE
- WeWork. (5 de Julio de 2023). *WeWork All Access. Una membresía, muchas posibilidades*. Obtenido de https://wework.com.co/membresias#plan-ideal?utm_source=google&utm_medium=conv&utm_campaign=wt:core-business:co:institucional:site&utm_content=wt:core-business:n-a:google:institucional:site:conv:workpass:paid-search:no-goal:wework:brand:conversao:textlink:

ANEXOS

Anexos 1 Encuestas a realizar



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACION
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

La presente encuesta tiene como finalidad recabar información para el proyecto de titulación El Coworking como estrategia del emprendimiento para el mercado de profesionales en Guayaquil cuyo objetivo es medir el interés de los emprendedores y profesionales por la aplicación de las estrategias del uso del Coworking en el mercado de profesionales en Guayaquil. El tratamiento de la información es Confidencial.

DATOS GENERALES

EDAD

- a) De 20 a 28 años
- b) De 28 a 40 años
- c) De 40 a 54 años
- d) Mayor a 54 años



GÉNERO

Masculino

Femenino

Otros _____

FORMACIÓN PROFESIONAL

¿Cuál es tu nivel educativo alcanzado? (Selecciona una opción)

Educación básica

Bachillerato

Técnico/profesional

Universitario de Grado (Licenciatura, Ingeniería, Tecnología Superior Universitaria)

Universitario de Posgrado (especialización, maestría, doctorado)

¿Has recibido formación específica en emprendimiento? (Sí/No)

SI

NO

Si seleccionaste "Sí" en la pregunta anterior, menciona brevemente qué tipo de formación has recibido:

EXPERIENCIA EMPRENDEDORA

1. ¿Has emprendido algún negocio en el pasado? (Sí/No)

SI

NO

Si has emprendido, ¿cuántos negocios has iniciado hasta ahora?

2. ¿Cuál fue la duración promedio de tus emprendimientos anteriores?

1 a 6 meses

5 meses a 12 meses

1 a 2 años

Más de 2 años

¿Has tenido éxito en alguno de tus emprendimientos anteriores?

SI

NO

Si seleccionaste "Sí", por favor describe brevemente el emprendimiento exitoso:

¿Las actividades de los profesionales y emprendedores abarcan retos y desafíos constante al momento de brindar asesoría?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

COWORKING

Conocimiento sobre Coworking

¿Estás familiarizado con el concepto de Coworking? (Sí/No)

SI

NO

Si seleccionaste "Sí", ¿has utilizado algún espacio de Coworking en el pasado? (Sí/No)

SI

NO

Si seleccionaste "Sí" en la pregunta anterior, ¿cuánto tiempo has utilizado los espacios de Coworking?

- 1 a 6 meses
- 5 meses a 12 meses
- 1 a 2 años
- Más de 2 años

Mencione el nombre de los espacios de Coworking que ha utilizado o que conoce.

¿Has tenido alguna experiencia previa utilizando espacios de Coworking en Guayaquil?

SI NO

Si seleccionaste "Sí" en la pregunta anterior, ¿podrías compartir brevemente tu experiencia y cómo te ha beneficiado el uso de un espacio de Coworking?

Interés en el uso de Coworking

En una escala del 1 al 5, siendo 1 "Muy poco interesado" y 5 "Muy interesado"

¿Qué tan interesado estarías en utilizar un espacio de Coworking para desarrollar tu emprendimiento?

- 1 Muy interesado
- 2 Interesado

- 3 Algo interesado
- 4 Poco interesado
- 5 Muy poco interesado

¿Te gustaría trabajar con personas que conozcan e impulsen tu Coworking en caso de tener un emprendimiento? (si/no)

SI

NO

¿Cuáles son los principales beneficios que esperas obtener al utilizar un espacio de Coworking?

Factores de decisión:

¿Qué factores considerarías al elegir un espacio de Coworking en Guayaquil? (Selecciona todas las opciones que apliquen)

- Ubicación conveniente
- Precio asequible
- Infraestructura y comodidades adecuadas
- Networking y oportunidades de colaboración con otros emprendedores
- Programas de capacitación y eventos relacionados con emprendimiento
- Flexibilidad en los planes de membresía

Otros (especifica): _____

Además del espacio de trabajo, ¿estarías interesado en utilizar servicios adicionales en un espacio de Coworking? (Sí/No)

SI

NO

Si seleccionaste "Sí" en la pregunta anterior, indique qué tipos de servicios adicionales te gustaría encontrar en un espacio de Coworking:

- Servicio de recepción y atención al cliente.
 - Acceso a salas de conferencias equipadas con tecnología audiovisual.
 - Espacios de almacenamiento para equipos o archivos.
 - Áreas de descanso o zonas de relajación.
 - Servicio de café y agua.
 - Servicios de limpieza y mantenimiento.
 - Acceso a redes de internet de alta velocidad.
 - Programas de mentoría y asesoramiento empresarial.
 - Eventos y actividades de Networking.
 - Acceso a biblioteca o recursos educativos.
 - Servicio de impresión y escaneo.
 - Acceso a áreas al aire libre o terrazas.
 - Servicios de seguridad y vigilancia.
 - Programas de desarrollo profesional y capacitación.
 - Estacionamiento o facilidades de transporte.
- Otros (especifica): _____

¿Sabe usted que estrategias de Coworking aplicar para el emprendimiento del mercado de profesionales en la ciudad de Guayaquil? (Si/no)

SI

NO

En una escala del 1 al 5, siendo 1 "Muy poco interesado" y 5 "Muy interesado"

Criterio	1	2	3	4	5
¿Según su criterio, considera importante que un experto en determinada área de gestión empresarial pueda tomar decisiones acertadas con base a su experiencia y conocimiento?					
¿Es importante establecer mejoras en el desarrollo de las actividades de emprendimiento a través de la asesoría de un profesional competente en el manejo de diferentes áreas de administración, con el uso de la tecnología?					
¿Qué tan importante cree usted que es necesario un esquema de acciones científicas para el uso de estrategias vinculadas al fortalecimiento de un emprendimiento?					

¿De existir un esquema de estrategias, creen usted que mejorarían las metas planificadas y las operaciones de cada área de trabajo? (si/no)

SI

NO

¿Cuál cree usted que sería el principal medio de comunicación para el ofrecimiento de una asesoría con el uso del Coworking?

Teléfono fijo o móvil

visita al trabajo

Redes sociales

Correo electrónico

Web

Otros _____

¿Considera que las estrategias de Coworking aplicada para los emprendedores se la deben de realizar a través de procesos interactivos de capacitación? Si/No

SI

NO

¿Recomienda el uso de estrategias de Coworking para los emprendedores dentro del mercado de profesionales de la ciudad de Guayaquil? Si/No

SI

NO

Anexos 2 Cuadro de consistencia

Tema: Aplicación de Coworking como estrategia del emprendimiento en el mercado de profesionales en Guayaquil en el año 2023

Variables	Hipótesis	Problemas	Objetivos	Instrumentos	Método
Estrategias de Coworking	EL uso adecuado de estrategias de Coworking incide en el fortalecimiento del perfil del profesional momento de emprender	Pregunta ¿Porque se requiere la aplicación del Coworking en los emprendedores como estrategia para el alcance de los objetivos planificado en las organizaciones?	General: Determinar las principales estrategias en la aplicación de Coworking para los emprendedores en el mercado de profesionales	Observación Entrevista Encuesta	Exploratorio Descriptivo NO Experimenta 1
Emprendimiento Profesional de Guayaquil		Sistematización ¿Cuáles son las bases teóricas relacionadas con la aplicación del Coworking para el fortalecimiento de los profesionales? ¿Cuál es el interés de los emprendedores por la aplicación del Coworking como herramienta estratégica en los profesionales? ¿Cómo se debe de ejecutar el Coworking al momento de ser	Específicos: Describir las bases teóricas referente al Coworking, la aplicación, contexto y teorías principales para su adecuado en ejecución en los emprendedores. Medir el interés de los emprendedores por la aplicación de las estrategias. Diseñar las estrategias de Coworking que se		

		aplicado en los profesionales, además de conocer las principales estrategias para su adecuada gestión?	aplica a en los emprendedores que están dentro del mercado profesionales en la ciudad de Guayaquil.		
--	--	--	---	--	--

Anexos 3 Operacionalización de las variables

Operacionalización de las variables Intervinientes

Variables	Definición operativa	Dimensión	Indicadores	instrumento
Variable Independiente				
Estrategias de Coworking	Inducción de Coworking en diferente actividades del emprendedor para fortalecer el conocimiento	Inclusión de Actividades productivas	Capacidad de tomas de decisiones	Observación
			Mayor rentabilidad	
Variable Dependiente				
Emprendimiento	Orientación efectiva a los emprendedores para un aprendizaje integral en l organización y profesión	Actividades con cronogramas puntual	Inducción en temas de Coworking	Observación Grupo Focal
Profesionales de Guayaquil	Gestión de trabajo en equipos con expertos profesionales en Coworking	Actividades productivas, manejo de tecnología y decisiones acertadas	Evaluación aplicación de Coworking	Test

Anexos 4 Matriz causa y efecto

