



**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA  
PRIVADA “ZEGEL IPAE”  
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA UN COWORKING EN LA CIUDAD DE  
PIURA**

**Proyecto de innovación para optar el Grado Académico de Bachiller en Administración de  
Negocios**

**SUSAN ROMINA ARROYO ANCHANTE**

**(0000-0003-0253-2388)**

**CARLOS ENRIQUE JUAREZ LACHIRA**

**(0000-0003-1483-5378)**

**Piura - Perú**

**2023**

## **Dedicatoria**

*“Dedicamos esta tesis a nuestras familias por el incondicional apoyo y soporte a lo largo de nuestra carrera, pues han constituido la fuerza e impulso necesario para seguir adelante y hacer realidad nuestros objetivos.”*

## INDICE

RESUMEN EJECUTIVO .....	7
INTRODUCCIÓN .....	8
CAPÍTULO I. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD .....	10
1.1 <b>Selección del Problema o Necesidad de Resolver</b> .....	10
1.1.1 Problemas Identificados .....	10
1.1.2 CRITERIOS DE SELECCIÓN DEL PROBLEMA .....	11
1.1.3 ÁRBOL DE PROBLEMAS .....	12
1.2 VALIDACIÓN DEL PROBLEMA .....	14
1.3 DESCRIPCION DEL CLIENTE .....	15
1.4 <b>Análisis interno</b> .....	17
1.4.1 <b>Misión y Visión</b> .....	17
1.4.2 Matriz FODA .....	18
1.4.3 Estructura de organización .....	18
CAPÍTULO II. DISEÑO DEL PRODUCTO O SERVICIO INNOVADOR .....	21
<b>2.1 Aplicación de la Metodología Design Thinking</b> .....	21
2.1.3 Población .....	26
2.1.3.1 Muestra .....	26
2.2 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO INNOVADOR VALIDADO .....	27
2.2.1 ENCUESTA .....	27
CAPÍTULO III. ELABORACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO .....	37
<b>3.1 Definición de la Propuesta de Valor del Negocio.</b> .....	37
3.2 ELABORACIÓN DEL LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO. ....	36
3.3 DESCRIPCIÓN DEL PROTOTIPO DE LANZAMIENTO. ....	37
3.3.1 Descripción del Servicio .....	37
3.3.2 Localización .....	40
Diseño de prototipos .....	42
CAPÍTULO IV. VALIDACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO .....	45
<b>4.1 Aplicación de la Metodología Lean Startup</b> .....	45
<b>Medir:</b> .....	45
<b>Aprender:</b> .....	46
<b>Crear:</b> .....	46
4.2 DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO .....	48

4.2.1 NUEVO LIENZO CANVAS .....	51
ANÁLISIS V. DE LA RENTABILIDAD .....	55
<b>5.1 Estimación del Tamaño del Mercado, Demanda Proyectada y Proyección de Ingresos. ....</b>	<b>55</b>
Tamaño de mercado.....	55
Demanda proyectada.....	56
5.2 DETERMINACIÓN DE LAS NECESIDADES DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO. ....	55
5.3 ESTIMACIÓN DE COSTOS, CLASIFICACIÓN DE COSTOS EN FIJOS Y VARIABLES.....	59
FLUJO DE CAJA PROYECTADO .....	61
Flujo de caja proyectado mensual.....	61
Flujo de caja proyectado anual .....	62
EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA: CÁLCULO DE VAN Y TIR. ....	63
Indicadores de rentabilidad .....	63
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	65
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>65</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>67</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>68</b>

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Descripción del cliente.....	16
Tabla 2 Matriz FODA.....	18
Tabla 4. Nuevo lienzo.....	51

## Índice de figuras

	<b>Pág.</b>
Ilustración 1 Árbol de problemas.....	14
Ilustración 2 Arquetipo de producto .....	17
Ilustración 3 Mapa de empatia.....	22
Ilustración 4 Primer boceto.....	24
Ilustración 5 Logo.....	25
Ilustración 6 Resultado de encuesta:Edad.....	30
Ilustración 7 Resultado de encuesta: Profesión.....	30
Ilustración 8 Resultado de encuesta; Área .....	31
Ilustración 9 Resultado de encuesta: Tiempo.....	32
Ilustración 10 Resultado de encuesta: Recursos .....	33
Ilustración 11 Resultado de encuesta: Definición.....	33
Ilustración 12 Resultado de encuesta: Definicion de Coworking .....	34
Ilustración 13 Resultado de encuesta: Mecanismo de Coworking.....	35
Ilustración 14 Resultado de encuesta: Espacios de coworking.....	36
Ilustración 15 Resultado d encuesta: Páginas Web.....	36
Ilustración 16 Lienzo de propuesta de valor .....	37
Ilustración 17.Lienzo del modelo del negocio .....	37
Ilustración 18.Ubicación en Google maps .....	41
Ilustración 19.Collage .....	42
Ilustración 20.Segundo boceto.....	43
Ilustración 21 Decoración de Coworking .....	44
Ilustración 22 Conceptos de servicios.....	48

## RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto que se presenta es un plan de negocios para un coworking en la ciudad de Piura, el cual consiste en espacios de trabajo y un ambiente de compañerismo, dentro de los beneficios de nuestro servicio está la reducción de costos y la creación de nuevas estrategias. Estos espacios no son muy conocidos en la ciudad de Piura, pero por ser un lugar con muchos emprendedores se ha convertido en una buena opción para ser implementado en Piura.

Para realizar el proyecto se han considerado varias etapas entre ellas el diseño del servicio, la elaboración del modelo de servicio, la metodología, el plan operativo y la evaluación financiera.

La presente investigación resalta que a los encuestados les resultaba más fácil alquilar en algún lugar por un tiempo determinado para realizar sus actividades en vez de construir un espacio, comprarlo o alquilarlo por varios años. El término oficina se innovó pasando a ser más que solo un escritorio, computadora y silla. En este proyecto se plantea proponer el modelo de Coworking como alternativa rentable en la ciudad de Piura. Por otro lado, es importante mencionar la importancia del factor humano dentro de la empresa ya que la calidad ofrecida y el éxito de esta va a depender en gran parte de ello, es por eso que la prioridad es aprovechar el recurso humano, creatividad, innovación y ampliar las conexiones, todo en un solo lugar.

El objetivo del proyecto es proponer una nueva modalidad de trabajo, a través de un ambiente mucho más atractivo de los ambientes tradicionales.

## INTRODUCCIÓN

El presente Proyecto de investigación trata de un Plan de Negocio de una oficina coworking ubicada en la ciudad de Piura. Además de partir desde este modelo como un negocio rentable, está el considerar el Coworking como una nueva tendencia que propone una manera moderna de trabajo, diferente a lo establecido en Piura.

Este concepto inició en otros países y tuvo como factor principal la creación de un espacio compartido con personas de diferentes rubros y profesiones académicas en donde todos desarrollen sus actividades laborales, fomentando así el trabajo colaborativo.

En primera exhortación está orientado a emprendedores, profesionales, personas que trabajan de manera remota e independiente, aunque gracias al éxito de este modelo de trabajo también se pueden dirigir a pequeñas empresas en fase de inicio, que optan por este lugar como oficinas de trabajo pues es mucho rentable económica e internamente contribuye a un mejor ambiente laboral haciéndolo mucho más participativo y moderno.

En un Coworking puedes encontrar todas las comodidades necesarias para desarrollar tus actividades laborales, además fomentan la interacción con las personas y profesionales, facilitando el compartir ideas y diferentes puntos de vista, creando una comunidad bastante diversa en la cual todos los actores interactúan entre sí. Gracias a ello dentro de un Coworking también puedes hacer Networking, es decir, encontrar una red de apoyo, creatividad y oportunidades profesionales.

Además de reducir costos y por lo tanto facilitar el ahorro económico a los clientes que optan por esta alternativa de trabajo colaborativo, pues disponen de una zona de trabajo con todo el mobiliario, ambientes comunes, baños, sala de reuniones, cocina, y conexiones a la red por un menor precio a comparación del alquiler de una oficina tradicional, dándoles también flexibilidad

de elegir su permanencia en el coworking por el tiempo que ellos determinen necesario. Como con el caso del startup.

Actualmente el Coworking es un modelo de trabajo que se está replicando en distintas zonas del mundo, llegando a Perú desde hace ya algunos años, se encuentra en plena expansión por ser una propuesta con grandes beneficios y características propias de adaptarse a las necesidades actuales, es por ello por lo que en este proyecto se plantea como una gran oportunidad de negocio en la ciudad de Piura.

# **CAPÍTULO I. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD**

## **1.1 Selección del Problema o Necesidad de Resolver**

### 1.1.1 Problemas Identificados

Vivimos en un mundo en donde la competencia ha generado que diversas empresas estén en cambios constantes y muchas de ellas no logran sobrevivir porque no se adaptan a esos cambios generados por el mercado. Es por ello que muchas de ellas aplican estrategias para evolucionar su producto o servicio.

En el Perú los negocios cada vez aumentan más esto debido a la situación económica actual y a la gran demanda de competencia que se vive en el mercado, es por ellos que muchos emprendedores logran afrontar las circunstancias creando su propio negocio innovando en diferentes rubros tales como: venta de comida, en tecnología, moda entre otros. En el 2019 la pandemia nos afectó tanto en la salud como en lo económico, en el mercado muchos negocios se vieron perjudicados al no poder mantener sus altos costos dificultando su permanencia en el mercado y muchos de ellos viéndose obligados a quebrar.

En la región Piura los trabajos remotos, las clases virtuales, las conferencias y sustentaciones, trabajos grupales por video llamada fueron los nuevos métodos usados para la situación que se estaba viviendo y actualmente son métodos que se siguen aplicando. Existe una gran cantidad de personas que no tiene donde realizar sus proyectos o actividades y no tiene un espacio tranquilo y cómodo para trabajar de manera virtual o un lugar apropiado para reunirse de forma presencial; debido a ello se han consideraron muchas alternativas de negocio. Nuestro equipo propuso una idea de negocio para la problemática antes mencionada. A

continuación, presentaremos el proyecto y analizaremos las variables y viabilidades para su ejecución.

- COWORKING

El Coworking es un modelo de trabajo que se ha implementado en otros países con la intención de romper los esquemas tradicionales de un trabajo de oficina priorizando el trabajo en equipo entre diferentes grupos de personas no necesariamente pertenecientes al mismo rubro.

Esta propuesta es ofrecer un espacio colaborativo de manera que muchas personas que están emprendiendo o tengan alguna idea de negocio hagan uso de estos lugares. El coworking son espacios colaborativos compuesto por trabajadores de diferentes puestos o áreas de trabajo, aquí los clientes hacen uso de los recursos disponibles como conocimientos, tecnología, la información, ideas etc.

### 1.1.2 CRITERIOS DE SELECCIÓN DEL PROBLEMA

Muchas personas que se iniciaron como pequeños emprendimientos se han incorporado en el mercado de una forma rápida promoviendo así un gran crecimiento. Hoy en día para lograr el éxito todo emprendedor debe adaptarse a los cambios del mercado y un punto fundamental es el factor humano de manera que ellos son los que se encargan de crear equipos de trabajo.

Nuestro proyecto tiene como título Coworking en Piura y se hace referencia a una modalidad de trabajo colaborativo. Según (Mejía Cabrera & Dueñas Flor, 2020)El coworking son espacios de trabajo creados para reunir a varios profesionales para compartir experiencias y brindar un acompañamiento principalmente a emprendedores y profesionales independientes. El

Coworking es muy atractivo para generaciones nuevas y para los nuevos emprendedores, pues estos lugares brindan a las personas compañerismo, la sinergia y la promoción de la creatividad.

Los principales criterios de selección de coworking son el espacio, el contexto, las áreas, la iluminación entre otros lo cual se va a diferenciar de otros.

Un espacio de coworking es un lugar que está diseñado para las personas que tienen un gran desempeño laboral y en él se genera un ambiente que promueve a ser más productivos y sacar un mayor rendimiento. Según (Mosso, 2020).El espacio será la ubicación del cliente y la tarea que va a realizar les va a generar muchas facilidades de acceso a la información obtenida dentro de la empresa. En el espacio se va a realizar una atención personalizada, actividades, capacitaciones, las ocurrencias, talleres y además tendrán acceso a las redes, momentos de tranquilidad, facilidad de los recursos y algunos espacios estarán equipados con tecnología creando un ambiente cómodo.

Las áreas están compuestas por las mesas, sillas, muebles y macetas aquí se va a realizar las actividades laborales de forma individual y también grupal.

La iluminación permitirá que una gran comodidad a los usuarios es importante que la luz llegue a cada rincón. Además, para mantener el aire fresco se deben abrir las ventanas.

### 1.1.3 ÁRBOL DE PROBLEMAS

El árbol de problemas es un método nos ayuda a identificar los efectos y causas de nuestro proyecto. A Continuación, se detalla los puntos principales.

#### **Efectos:**

Poca interacción en los equipos de trabajo de emprendedores, no cuentan con un área destinada para realizar trabajo en equipo pues muchas veces no cuentan con oficinas físicas ni un local.

Alto costo para alquilar un lugar donde trabajar: Las empresas que están iniciando en los mercados tienden limitaciones para alquilar un espacio que les permita iniciar sus actividades debido a los altos costos de alquiler que son difícil de mantener en largos periodos.

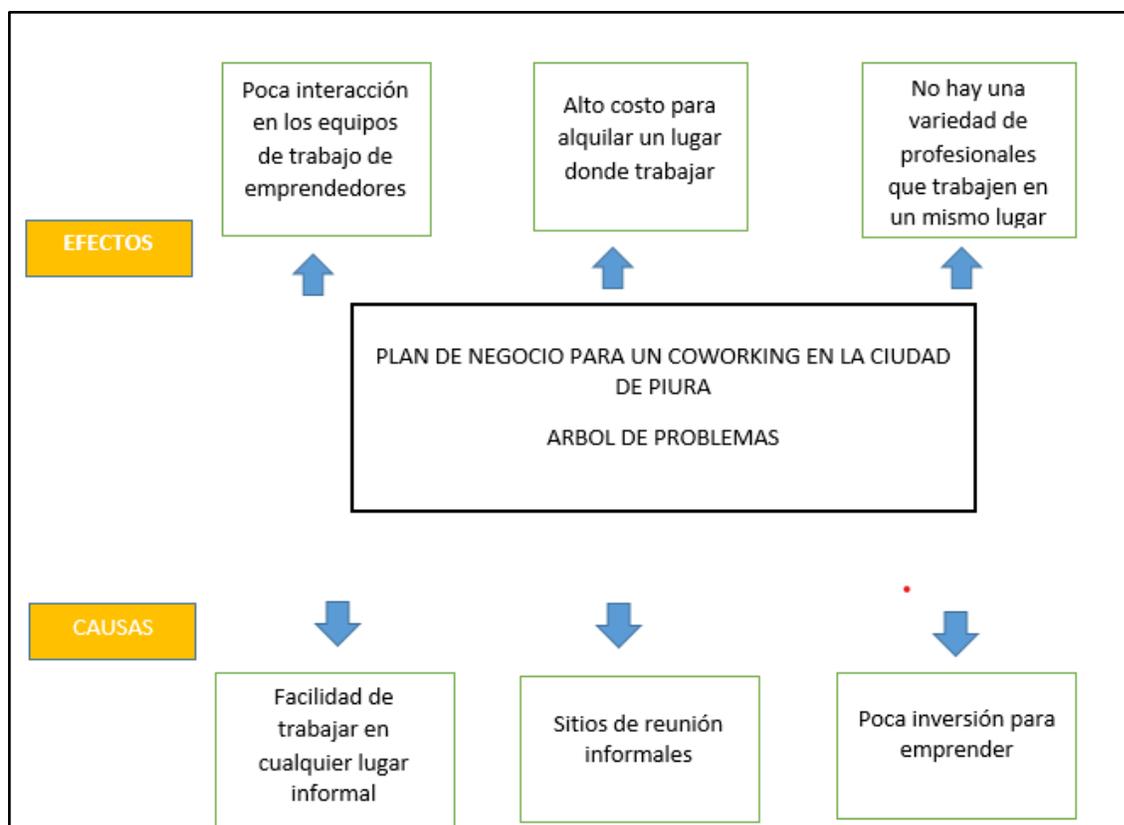
No hay variedad de lugares en donde los profesionales o emprendedores puedan compartir mientras trabajan entre si donde a su vez compartan ideas

### **Causas:**

Facilidad de trabajar en cualquier lugar informal: Al alquilar en cualquier lugar muchas veces no verificamos si ese lugar tiene licencia o sus documentaciones en regla o la ubicación adecuada, pero muchas veces no se cuentan con lugares propios por lo opta alquilar por las tradiciones alquileres de oficina.

Sitios de reuniones informales: Existen muchos sitios informales en donde acuden miembros de empresas para hacer reuniones.

Poca inversión para emprender: El recurso clave para una empresa es el capital y es una de las causas principales para muchas personas que limitan a muchos emprendedores que están iniciando un negocio.



*Ilustración 1* Árbol de problemas

*Nota. Elaboración propia.*

## 1.2 VALIDACIÓN DEL PROBLEMA

El Coworking se puede definir de varias formas, pero tienen algo en común que es trabajar en un lugar donde se comparten los recursos y que tienen un ambiente apropiado para hacerlo. Según (SANTANA, 2016).

Es un trabajo colaborativo entre profesionales, emprendedores e independientes que comparten un espacio de trabajo para desarrollar sus actividades generando la interacción entre ellos de manera colaborativa. Esta técnica de coworking favorece a la productividad en los

negocios pues facilita intercambiar ideas, información, conocimientos, experiencias y establecer una red de muchos contactos.

Nuestro proyecto se va a enfocar en desarrollar un área para grupos de empresarios, emprendedores y profesionales con iniciativa de crear un negocio exitoso y que genere rentabilidad.

El principal problema para aquellas personas que desean emprender es el capital de inversión, el lugar donde llevarán a cabo sus actividades entre otros factores que afectan el desarrollo de su negocio y la toma de decisiones, por eso nuestro proyecto va a ofrecer en un lugar moderno con las comodidades necesarias para que las personas puedan desarrollar sus ideas de negocio o proyectos en mente y puedan tener a disposición el tiempo que requieran.

Por otro lado, nuestro proyecto va a permitir a nuestros clientes ahorrarse en los gastos de alquiler para implementar sus ideas de negocio, pues van a contar con un lugar moderno a su disposición, donde cada persona va a decidir su tiempo de permanencia en nuestras instalaciones

### 1.3 DESCRIPCION DEL CLIENTE

Nuestros clientes serán jóvenes y adultos, emprendedores emergentes, universitarios, profesionales, empresarios con trabajadores a su cargo comprometidos con su trabajo, que viven y trabajan en algún lugar de la ciudad de Piura y que buscan un espacio tranquilo y perfecto para desarrollar sus actividades.

Variables	Descripción	Descripción
Lugar (país/provincia)	Región	Piura

Geográfica	Edad Sexo	21 - 65 Hombres y Mujeres
Demográfica	Nivel de ingreso  Ocupación	A, B, C Emprendedores Profesionales con perfiles diferentes (administradores, ingenieros, contadores, profesores) Universitarios de los últimos ciclos. Empresarios
Psicológica	Estilo de vida	Moderno

*Tabla 1 Descripción del cliente*

CLIENTES	Descripción
Emprendedores Profesionales y/o Universitarios Empresarios	<p>Los clientes potenciales se ubican en el segmento de profesionales tales como: administradores, contadores, profesores, comunicadores, diseñadores, empresarios que tienen a cargo un equipo de trabajo y deseen realizar sus ideas en un lugar tranquilo. Además, se va a enfocar en el segmento de los emprendedores ya que ellos desarrollan nuevas ideas de negocio y necesitan un espacio donde puedan realizar sus actividades.</p> <p>Estos clientes potenciales son los que van a adquirir nuestros servicios realizando reservaciones de los espacios de Coworking ubicados en la región Piura. Está orientado a hombres y mujeres con un nivel socioeconómico A, B y C.</p>

ARQUETIPO DE CLIENTE	
<b>Nombre:</b> Eduardo Rodríguez	<b>Edad:</b> 30
<b>Estatus marital:</b> Soltero	<b>N° de hijos:</b> 0
<b>Ubicación:</b> Piura, Piura	<b>Ocupación:</b> Administración
<b>Puesto de trabajo:</b> Independiente	<b>Ingreso mensual:</b> 5,000
<b>Frase:</b> Necesito un espacio para trabajar	
<b>METAS Y VALORES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Metas ¿Qué quiere lograr?           <ul style="list-style-type: none"> <li>- Optimizar su tiempo y dinero</li> <li>- Hacer crecer su idea de negocio</li> <li>- Flexibilidad de trabajo</li> <li>- Trabajo en equipo</li> </ul> </li> <li>• Valores ¿Con que está comprometido?           <ul style="list-style-type: none"> <li>- Su negocio</li> <li>- Su equipo de trabajo</li> <li>- Su carrera profesional</li> </ul> </li> </ul>	<b>RETOS Y DOLORES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Retos           <ul style="list-style-type: none"> <li>- Poco capital y/o financiamiento para alquiler de oficinas</li> <li>- Desarrollar su creatividad</li> <li>- Tiempo limitado</li> </ul> </li> <li>• Dolores           <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estancamiento del éxito su negocio</li> <li>- Miedo al fracaso</li> <li>- Falta de recursos</li> </ul> </li> </ul>
<b>FUENTES DE INFORMACION</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Redes sociales</li> <li>- Páginas web, blogs.</li> <li>- Diarios digitales</li> <li>- Libros de negocios</li> </ul>	<b>OBJECIONES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No tengo espacio adecuado para trabajar</li> <li>- No tengo donde reunir a todo mi equipo de trabajo</li> <li>- Mis recursos son limitados</li> <li>- Mi negocio necesita innovar</li> </ul>

*Ilustración 2 Arquetipo de producto*

## 1.4 Análisis interno

### 1.4.1 Misión y Visión

#### **Misión:**

“Brindar el mejor espacio para que los clientes desarrollen nuevas ideas de negocio en una sala innovadora”

#### **Visión:**

“Convertirse en el mejor espacio de negocios en la ciudad de Piura”

#### **Valores:**

**Responsabilidad:** Cumplir todas las expectativas del cliente para que se sienta a gusto.

Vocación de servicio: dar el trato de amabilidad a los clientes.

Trabajo en equipo: desarrollar estrategias de manera grupal.

#### 1.4.2 Matriz FODA

La matriz FODA nos va a permitir conocer nuestras fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades a la vez estar preparados frente a cualquier cambio en los mercados, y de esta manera generar estrategias de marketing.

<b>Matriz FODA de COWORKING en Piura</b>	
<b>Fortalezas</b> Ubicación en un punto estratégico Horarios flexibles Ambientes modernos y seguros Variedad de salas con diseños originales novedosos Servicios de calidad	<b>Debilidades</b> Falta de financiamiento Poca experiencia en estos tipos de espacios Falta de posicionamiento en el mercado Costos elevados Escasez de recursos
<b>Oportunidades</b> Gran crecimiento de emprendedores Crecimiento de espacios colaborativos Mercado nuevo Establecer alianzas estratégicas	<b>Amenazas</b> Inseguridad ciudadana. Probable ingreso de competidores. Demora en el crecimiento del mercado Crisis económica Inestabilidad política Desastres naturales

*Tabla 2 Matriz FODA*

***Nota. Elaboración propia***

#### 1.4.3 Estructura de organización

Nuestro equipo de trabajo va a representar responsabilidad, honestidad y sobre todo transparencia, y para que el proyecto inicie operaciones y se desarrolle de manera exitosa, se manejara la siguiente estructura organizacional.

**Gerente:**

El será el jefe encargado de monitorear y revisar cualquier información referente a la empresa, así como de plantear y guiar las estrategias organizacionales. Además, estará en contacto con las todas las áreas de la empresa. Planificara y supervisa las finanzas y contabilidad del negocio, capacita a los colaboradores.

**Jefe de Marketing:**

Encargado de apoyar en la parte administrativa, enviar correos y recibir informes. Encargado de realizar la publicidad de nuestro negocio, las funciones principales de personal de marketing serán plantear estrategias de posicionamiento y visibilidad a la empresa, así como promocionar el servicio a través de las redes sociales, centros o instituciones educativas y realizar estrategias de ventas.

**Recepcionista / Asistente:**

Encargada de la atención y primer filtro en el coworking, ella será el principal canal de los clientes, va a recibir y responder llamadas de los clientes, agendar reuniones o algunas citas con algún socio o cliente, mantendrá una correcta actitud hacia ellos, se encargará de las ventas y el registro diario de clientes, además va a recepcionar documentos y encargarse del material.

Será el responsable de apoyar en estrategias de ventas utilizando herramientas y medios tecnológicos.

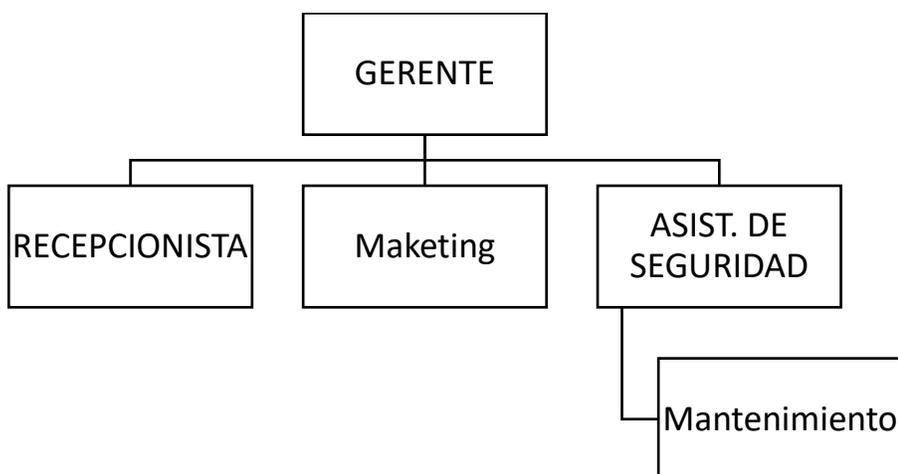
Además, se encargará de realizar los inventarios mensuales. Supervisar las asistencias del personal, gestionar los pagos a proveedores y personal.

**Encargado de mantenimiento:**

Encargado de mantener en buenas condiciones las áreas de trabajo, se encargará de limpiar los espacios ocupados por los clientes y demás áreas, cuidando la buena presentación de cada ambiente.

**Asistente de seguridad:**

Responsable de dar la bienvenida a los clientes, así como monitorear el control en ingreso y salida de los clientes. Apoyar en orientar a los clientes los espacios brindados de seguridad, realizar rondas externas e internas.



## **CAPÍTULO II. DISEÑO DEL PRODUCTO O SERVICIO INNOVADOR**

### **2.1 Aplicación de la Metodología Design Thinking**

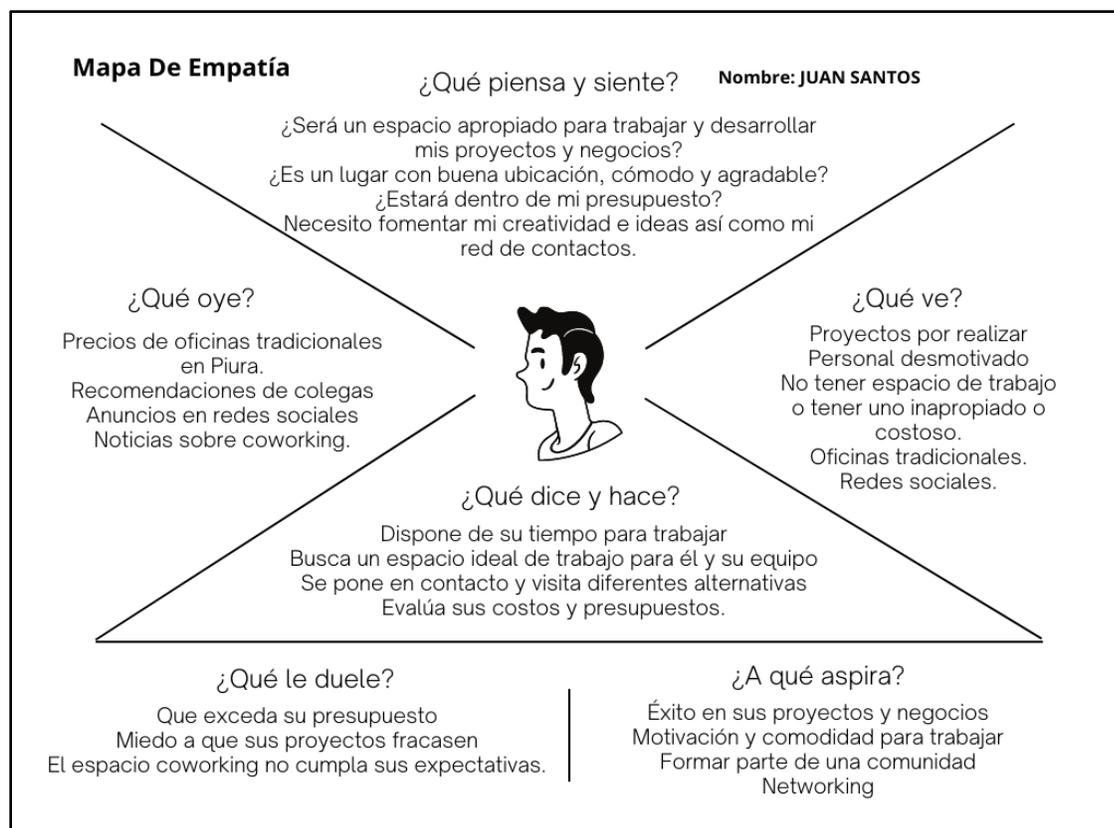
El Design Thinking es una herramienta centrada en la necesidad del usuario, del cliente, desarrollando un trabajo colaborativo pues se va a elaborar gracias al aporte de todos los integrantes del equipo de trabajo, aportando cada uno diferentes ideas y puntos de vista. Según (Lau Carrillo, 2018)

Ofrecer una oficina de calidad compuesta por equipos necesarios para convertir la tradicional oficina en un espacio donde exista una lluvia de ideas innovadoras. Un puesto de trabajo no funciona el 100%, si no existe la energía del capital humano para plantear estrategias competitivas que permitan llevar a cabo las actividades necesarias para beneficio de un proyecto o emprendimiento; la diversidad de grupos a su vez enriquece el espacio Coworking para beneficio común.

Mediante los espacios complementarios en un ambiente de trabajo se fomenta la motivación, la comodidad y el buen clima laboral. Coworking Piura creará el espacio ideal con los implementos necesarios en donde cada individuo o grupo pueda desarrollar sus actividades y proyectos.

De acuerdo con la investigación la metodología a realizar es cuantitativa debido a que vamos a recolectar datos para resolver nuestras preguntas de investigación y mediante la encuesta se va a determinar la necesidad que tendrán las personas para usar nuestro servicio COWORKING los cuales van a hacer nuestros clientes potenciales.

**Empatizar: Mapa de empatía**



*Ilustración 3 Mapa de empatía*

**Nota. Elaboración propia.**

**Definir:**

Para resolver el problema de aquellas personas que no tienen un espacio donde realizar sus actividades o muchas veces las realizan en un lugar donde la bulla e incomodidad son los primeros factores que impiden que estas personas progresen y afecte las primeras decisiones tomadas.

Para ello se va a realizar un buen servicio Coworking nosotros, como equipos trabajaremos para brindar un espacio de trabajo apropiado con oficinas privadas, salas de reuniones, ambientes comunes, entre otros ambientes, para emprendedores, startups, o pequeñas empresas y con participación en el mercado, siguiendo la modalidad del concepto de coworking, en donde se prioriza la innovación y creatividad en el espacio laboral.

El alquiler del servicio dependerá de las necesidades del cliente y sus requerimientos, dándoles total libertad y flexibilidad de elección en cuanto al tiempo y tipo de servicio a contratar, a comparación de la tradicional modalidad de alquileres anuales de oficinas que ya existe.

Nuestro servicio se considera completo pues incluimos los servicios comúnmente para la empresa como: limpieza, seguridad, mantenimiento, mobiliario, equipos, entre otros. Y adicional a ello, se busca formar una comunidad en donde varios tipos de negocios y emprendedores convivan en un mismo ambiente desarrollando diferentes actividades en los distintos rubros, formando así una amplia Red de Networking o Red de contactos laborales.

### **Idear:**

Después de analizar nuestros problemas ahora nos vamos a enfocar en moldearlo es decir en ponerle una mayor creatividad a cada espacio.

Para nuestro proyecto vamos a conectarnos con el cliente mediante plataformas digitales siendo la principal nuestra página web, medio por la cual van a poder comunicarse directamente con el Coworking, consultando la disponibilidad y adquiriendo el servicio.

Además, usaremos diseño moderno de las instalaciones y mobiliario ergonómico, buscando siempre la comodidad e integración de personas, fomentando el surgimiento de nuevas ideas e innovación. Se busca sobre todo romper con lo tradicional evitando cualquier esquema de las oficinas tradicionales.

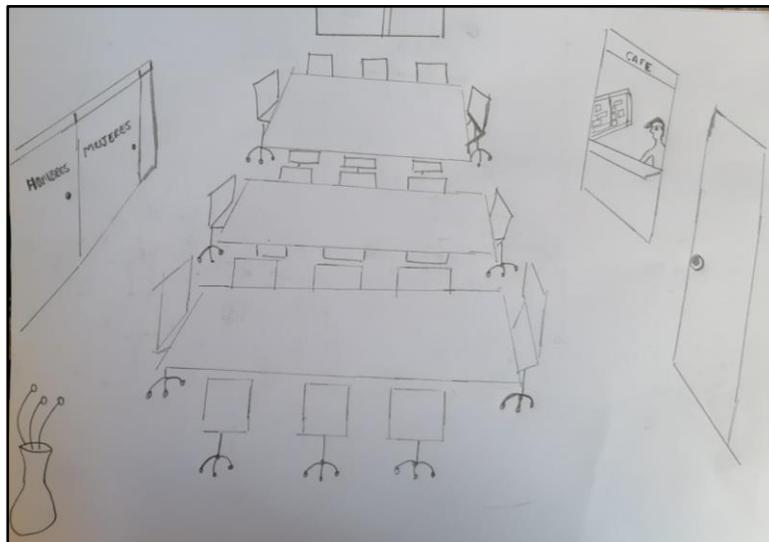
La ubicación del coworking debe ser un punto estratégica, ubicada en la zona céntrica de la ciudad de Piura, contando con fácil acceso a ella.

Nuestro coworking ofrece múltiples beneficios a cada usuario, además del acceso completo a sus ambientes, y los beneficios corporativos por alianzas, se coordinará e implementará diferentes eventos, asesorías y activaciones para promover los emprendimientos y negocios de las empresas que trabajan en el mismo coworking, así como la integración entre los clientes.

### **Prototipar:**

Según (Alban Llerena, 2019) Prototipo es cuando construimos un modelo sencillo, rápido, que nos pueda ayudar a dar mejor forma a la idea planteada anteriormente. Por otro lado, el prototipo nos ayuda a tener una mayor conexión con el producto o el servicio.

Por ser una empresa que va a brindar servicios, se realizara un logo, presentaremos un primer boceto realizado con las ideas propuestas, analizando la problemática y utilizando propuestas de mejoras en cuanto a las instalaciones de Coworking. El prototipo por realizar sería el siguiente como se visualiza en el siguiente boceto.



*Ilustración 4 Primer boceto*

**Nota. Elaboración propia.**

**Diseño de logo:**

El logo de nuestro proyecto tendrá como parte principal la interpretación la palabra **COWORKING PIURA** hemos creído conveniente colocar toda la palabra porque se va a entender mejor y a identificar nuestro negocio; las letras del logo estarán alrededor de la imagen y en el contorno irán figuras relacionadas con los implementos necesarios de una oficina como por ejemplo los útiles de escritorio lo cual le dan un aspecto formal y en el fondo una sala grande referente a nuestras instalaciones proyectadas y el color morado señala creatividad, una visión más formal.



*Ilustración 5 Logo*

*Nota. Elaboración propia.*

### **Evaluar:**

Para obtener más información se va a utilizar el método de la encuesta con la cual recopilaremos los datos más importantes sobre la preferencia, estilo de trabajo de emprendedores profesionales, empresarios y si tienen conocimiento del COWORKING, si han escuchado hablar del tema entre otras preguntas claves para llevar a cabo nuestro proyecto.

Analizaremos la información obtenida para orientar el proyecto de la forma más adecuada hacia nuestro público y se ayudara a determinar la demanda de nuestro servicio.

#### 2.1.3 Población

La población que se va analizar son las personas de la ciudad de Piura, para el cálculo de la muestra lo primero a considerar es identificar si la población es finita o infinita para poder usar la formula correcta y conociendo la cantidad total de nuestra población 799321 Según (INEI, 2018) corresponde la fórmula finita.

##### 2.1.3.1 Muestra

Los usuarios entrevistados serán emprendedores, profesionales, empresarios para ello se va a encuestar a 196 personas y con la información obtenida se llegará a una conclusión sobre la implementación de Coworking en la ciudad de Piura.

$$Z=96\%=1.96$$

$$p= 0.5$$

$$q= 0.5$$

$e = 7\%$

$n = 196$

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

$$n = \frac{0.5 * 0.5 * 799321 * 1.96^2}{(799321 - 1) * 0.07^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 195.9$$

*Nota. Elaboración propia.*

## 2.2 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO INNOVADOR VALIDADO

Después de aplicar el método Design Thinking hemos decidido conocer la opinión de nuestro público objetivo para ello hemos creído conveniente realizar una encuesta. El proyecto está dirigido a toda persona que desee emprender o tiene un proyecto en curso y que necesite un ambiente de trabajo donde pueda llegar en cualquier momento y realizar sus actividades de forma apropiada.

### 2.2.1 ENCUESTA

El instrumento que se va a implementar es la encuesta, la hemos compuesto por diez preguntas relacionadas a coworking. Los resultados de estas encuestas nos van a permitir obtener una conclusión sobre el comportamiento de nuestros potenciales clientes.

#### Encuesta

Esta encuesta tiene como finalidad conocer qué tan aceptable y viable puede ser implementar el Coworking en la ciudad de Piura. A continuación, se presenta una serie de

preguntas, apelamos a su sinceridad y le pedimos por favor marca con una x (o según las indicaciones específicas) la opción que más considere:

1. ¿Qué edad tiene?
  - 21 a 30
  - 30 a 40
  - 40 a 50
  - 50 a 65
  
2. ¿A qué tipo de clasificación pertenece?
  - Emprendedor
  - Profesional
  - Universitario
  - Empresario
  
3. ¿Dónde realiza sus proyectos o actividades?
  - En casa
  - En una oficina
  - En un lugar alquilado
  - En la casa de un amigo
  
4. ¿Cuántas horas pasas en la computadora analizando tu propuesta de negocio o realizando nuevas ideas?
  - 30 min
  - 1 hora
  - 2 horas
  - 3 horas a más
  
5. ¿Tiene los recursos necesarios para desarrollar sus proyectos o ideas de negocio?
  - Si
  - No
  
6. ¿Tiene conocimiento de lo que es un COWORKING?
  - Si
  - No
  
7. ¿Cuál de estas definiciones usted está más de acuerdo con la palabra COWORKING?
  - Como un espacio colaborativo
  - Un espacio donde existen diferentes áreas de trabajo
  - Un espacio donde se generan muchas oportunidades
  - Un lugar donde hay muchas sinergias

8. ¿El COWORKING es un buen mecanismo para realizar un trabajo
  - Si
  - No
  - Tal vez
  
9. ¿Has formado parte de estos espacios llamados COWORKING?
  - Si
  - No
  
10. ¿De qué fuente informativa has escuchado hablar de COWORKING?
  - Páginas web
  - Periódicos o revistas
  - Libros
  - No escuchado hablar

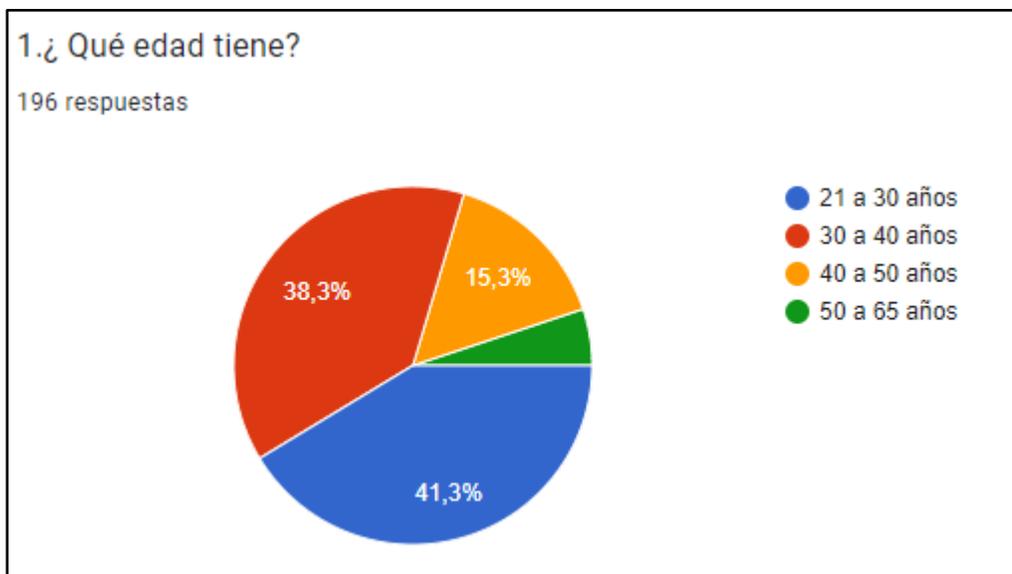
## **RESULTADOS**

Luego de la recolección de datos a través de la encuesta realizada a 196 personas se procedió a analizar los resultados obtenidos.

A continuación, se detalla cada resultado obtenido de la encuesta:

### **Edad de usuarios:**

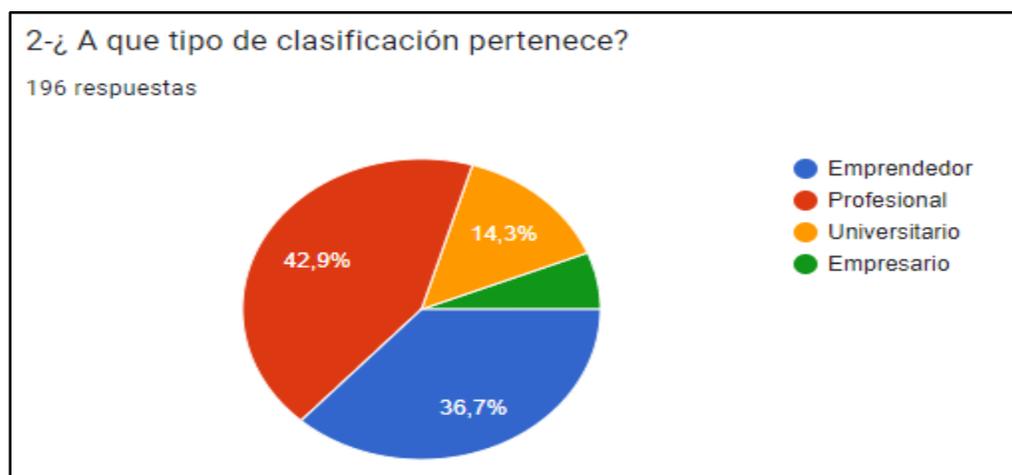
Según las respuestas obtenidas los encuestados el 41.3% tiene una edad de 21 y 30 años, seguido de 38.3% con una edad de 30 a 40 años ,15.3% entre 40 a 50 años y 5.1% era con edad de 50 a 65 años es decir las personas jóvenes ocupan el mayor porcentaje de nuestro público objetivo.



*Ilustración 6 Resultado de encuesta: Edad*

### **Profesión:**

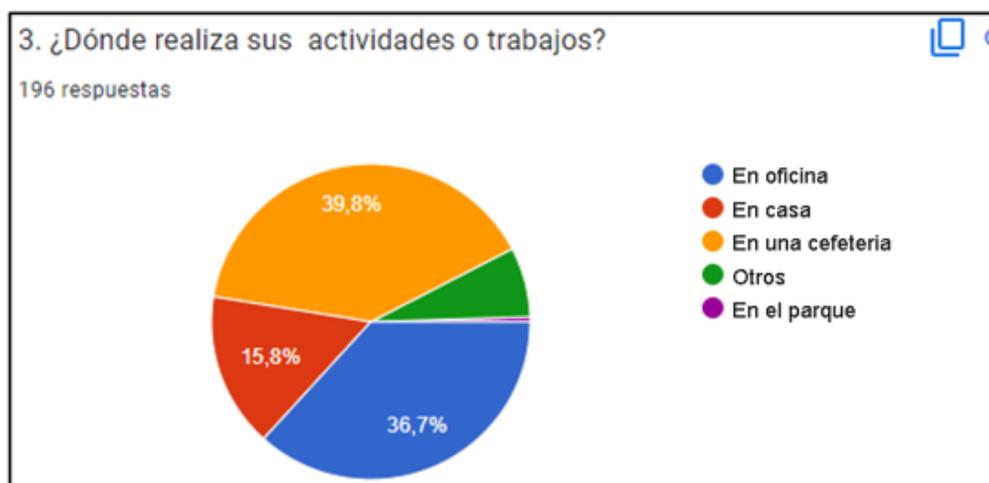
Según las respuestas extraídas el 42.9% son personas profesionales que cuentan con título o han terminado sus estudios superiores, seguido del 36.7 % de personas emprendedores que tengan o no tengan una profesión. Estos 2 grupos ocupan gran mayoría de nuestro público.



*Ilustración 7 Resultado de encuesta: Profesión*

### **Área:**

Según las respuestas arrojadas, la mayor parte de personas con un 39.8% realiza sus actividades en una cafetería seguido de un 36.7% que lo realiza en oficinas de trabajo y el 15.8% que realiza sus actividades en casa.



*Ilustración 8 Resultado de encuesta; Área*

### **Tiempo:**

Según las respuestas obtenidas el 43.9% realiza sus actividades de ideas de negocio como máximo 2 horas, el 20.9% estas 3 horas a más, el 26% solo pasa una hora y el 9.2% de personas solo entra a una computadora por 30 minutos, esto quiere decir que las personas con una idea propuesta pasan un promedio de 2 horas aproximadamente en una computadora analizando nuevas ideas de negocio.



*Ilustración 9 Resultado de encuesta: Tiempo*

#### **Recursos:**

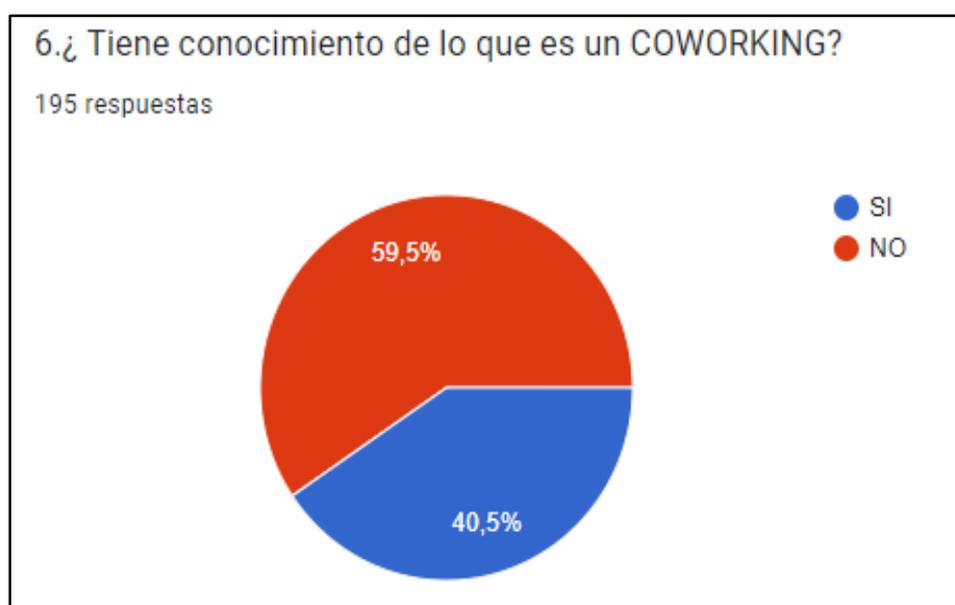
Según las respuestas de los encuestados, La mayor parte de personas no cuenta con los recursos necesarios para llevar a cabo sus proyectos, es por ellos que recurren a préstamos y el 30.6% cuenta con algún capital o dinero guardado para empezar a llevar a cabo sus propuestas de negocios.



*Ilustración 10 Resultado de encuesta: Recursos*

**Definición de Coworking:**

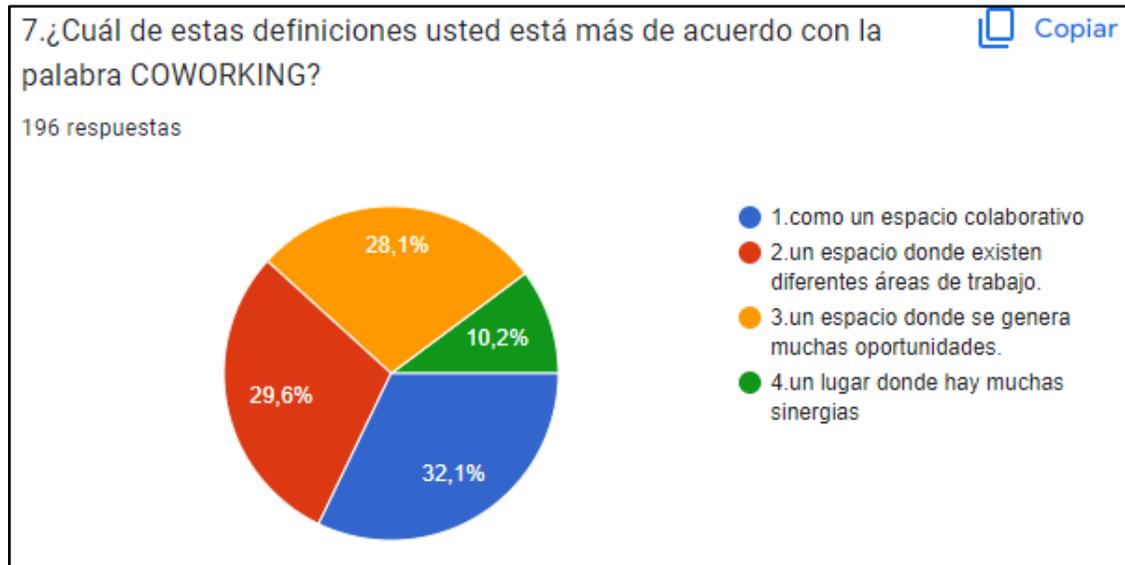
Según las respuestas obtenidas el 59.5% de los encuestados no conoce la palabra Coworking debido a que este término es muy poco conocido aquí en la ciudad de Piura y estos proyectos se han realizado en otros lugares del Perú y otros países y en algunos. Asimismo, el 40.5% conocen el término Coworking.



*Ilustración 11 Resultado de encuesta: Definición*

**Definición más acorde a la palabra Coworking:**

Según las respuestas obtenidas el 32.1% piensan que el coworking es un espacio colaborativo, el 29.6% se visualizan a coworking como un lugar de diferentes áreas de trabajo, seguido de 28.1% lo define como un espacio donde se genera muchas oportunidades de trabajo y el 10.2% los encuestados definen la palabra Coworking con lugar donde hay varias sinergias, esto quiere decir que la mayoría de personas relaciona el termino Coworking con un espacio compartido con diferentes áreas.



*Ilustración 12 Resultado de encuesta: Definición de Coworking*

### **Coworking como mecanismo:**

Según las respuestas obtenidas de la encuesta el 52.6% decían que tal vez el coworking sea un buen mecanismo es decir que existe un grado de inseguridad por desconocimiento por este mecanismo de trabajo, seguido de un 46.4% que opinaba que trabajar en los ambientes de Coworking es un buen mecanismo.



*Ilustración 13 Resultado de encuesta: Mecanismo de Coworking*

#### **Espacios de Coworking:**

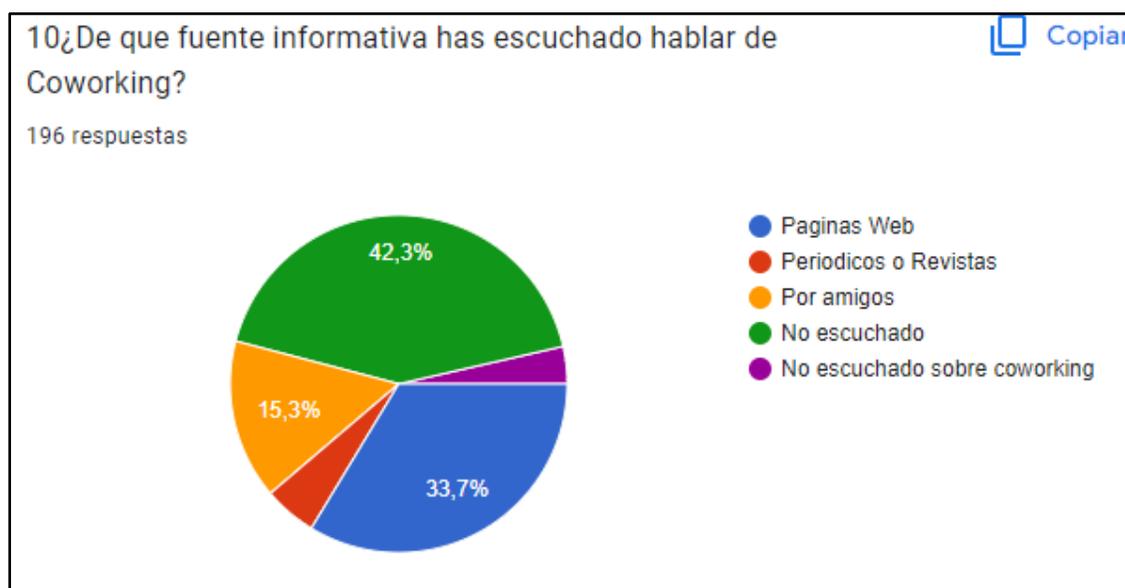
Según las respuestas obtenidas el 77.6% no ha pertenecido o asistido a estos espacios y el 22.4% entre ellos los profesionales que han visto o han sido parte de estos espacios de manera virtual o en otros lugares.



*Ilustración 14 Resultado de encuesta: Espacios de coworking*

**Fuente informativa:**

Según las respuestas el 42.3% no ha escuchado sobre el termino coworking, seguido de 33.7% de personas que revisan en las redes sociales y ven lo que sucede en el mundo y están conectados con el mundo digital.



*Ilustración 15 Resultado d encuesta: Páginas Web*

## CAPÍTULO III. ELABORACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

### 3.1 Definición de la Propuesta de Valor del Negocio.

La propuesta de nuestro proyecto es analizar un punto base o estratégico en la ciudad de Piura y ofrecer espacios compartidos entre emprendedores, profesionales y empresarios con las condiciones y equipos necesarios para desarrollar sus actividades con espacios acondicionados para generar un aporte emocional, colaborativo y tener vinculo de compañerismo. Además, se implementarán talleres y se desarrollará una estrategia competitiva.



Ilustración 16 Lienzo de propuesta de valor

Nota. Elaboración propia.

### 3.2 ELABORACIÓN DEL LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO.

Este modelo nos va permitir conocer cuáles son los puntos claves de nuestro proyecto.

**Socios claves:** En esta parte se va a detallar quiénes serán nuestros proveedores estratégicos.

**Actividades claves:** Aquí se detalla sobre cómo vamos a ofrecer nuestro servicio a los clientes.

**Propuesta de valor:** será la solución al problema de nuestro proyecto para satisfacer una necesidad.

**Relación con los clientes:** Aquí se define como va hacer nuestra relación con los clientes en este caso será un trato directo.

**Segmento de clientes:** se detalla quienes serán nuestros usuarios, su edad y el nivel socioeconómico de cada uno de los clientes.

**Estructura de costos:** se detalla los principales costos que tendremos para la operatividad del negocio.

**Flujo de ingresos:** las principales operaciones que serán la fuente de ingreso monetario a la empresa.

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON LOS CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
Proveedores estratégicos  Para la tecnología nuestro proveedor será La Curacao.  Agencias Publicitarias como páginas web.	Brindar un servicio de calidad. Realizar talleres y compartir con los participantes.  <b>RECURSOS CLAVES</b> Humano: Personal con experiencia. Tecnológico: páginas virtual  Infraestructura: Local ubicado en la ciudad de Piura	Ofrecer espacios compartidos que permite que las personas de distintos sectores entre emprendedores ,profesionales y empresarios compartan un mismo espacio de trabajo y desarrollar proyectos de manera independiente con las condiciones como espacios acondicionados ,café, snack y generar el compañerismo	La relación que tendremos con el cliente es a través de las redes sociales ofreciendo espacios de calidad  <b>CANALES DE DISTRIBUCION</b> Whatsapp Facebook Instagram	Nuestro servicio está dirigido a hombres y mujeres de 21 a 65 años del nivel socioeconómico A,B y C
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> Alquiler de nuestro local. Mantenimiento del local Pago de servicios Costos de Publicidad			<b>FLUJO DE INGRESOS</b> Cobro por el servicio adquirido Venta de café ,snack	

*Ilustración 17.Lienzo del modelo del negocio*

*Nota. Elaboración propia.*

### 3.3 DESCRIPCIÓN DEL PROTOTIPO DE LANZAMIENTO.

#### 3.3.1 Descripción del Servicio

Nuestro proyecto ofrecerá un servicio diferente, basándonos en la innovación a lo tradicional de las oficinas en Piura. El Coworking estará dirigido a emprendedores, profesionales, startup, mypes y empresarios, de optan por utilizar nuestro servicio implementado en la ciudad de Piura, cada espacio contará con todos los implementos

necesarios para que nuestros clientes puedan desarrollar sus actividades laborales, y planificar sus próximos proyectos.

Dentro de nuestras instalaciones se fomenta el compartir ideas y diferentes puntos de vista, creando así una comunidad diversa en la cual todos los actores interactúan entre sí. Dentro de este Coworking nuestros clientes van a tener la posibilidad de hacer Networking, es decir, encontrar una red de contactos, apoyo, creatividad y oportunidades profesionales.

Se desarrollará una página web de Coworking por lo cual se podrá acceder a nuestro servicio, y les permitirá a los clientes de diferentes sectores de Piura tener acceso a la información acerca de nuestra empresa y la disponibilidad de nuestro servicio. Nuestras instalaciones se componen por espacios y oficinas de trabajo correctamente equipadas e implementadas, con una infraestructura completa, con la tecnología adecuada, nuestros clientes también podrán gozar de cursos y asesorías que aportarán a su nivel de competitividad. A Continuación, se detallarán algunos principales beneficios con los que contará nuestro servicio:

#### Beneficios del servicio Coworking - Piura:

- Alquiler de espacios de trabajo: espacios equipados con escritorios y sillas de trabajo modernas y cómodas, con todos los servicios incluidos.
- Mobiliario de calidad: Contamos con armarios, estantes y percheros hechos a medida de los espacios.
- Internet de fibra óptica: Una red Wifi de alta velocidad 300 MB.
- Sistema de climatización: Aire acondicionado en todos los ambientes.

- Servicio de impresión: Equipos como Impresora, fotocopidora y escáner, a disposición del cliente.
- Sala de reuniones: Con mesa y sillas modernas, equipada con pizarras, proyector, pantalla blanca y televisión smart.
- Cafetería; Cocineta equipada con bebidas e infusiones, menaje, frigorífico, microondas y cafetera.
- Servicios higiénicos: Se tendrá a disposición un baño para mujeres, en donde tendremos 4 inodoros y 4 lavamanos y un baño para hombres donde tendremos 2 urinarios, 2 inodoros y 4 lavamanos.
- Servicios de limpieza: Todas las instalaciones limpias y sanitizadas de forma diaria.
- Recepción; Amplio Horario de atención de lunes a sábado, de 8:00 a 20:00 horas.
- Página web para gestión de servicios: Nuestra página web desarrollada permitirá a nuestros clientes, acceder a información, noticias, reservar salas, oficinas, consultar correspondencia, entre otros.
- Espacios libres: Ambientes comunes con instalaciones de calidad, en donde pueden fluir ideas y crear.
- Publicidad en la página web del Coworking.

- Asesorías y charlas: Tendremos alianzas estratégicas con estudios contables y legales, con las cuales programaremos asesorías y charlas que permitirá resolver algunas consultas o dudas de nuestros clientes.
- Formar parte de la red de contactos: pertenecer a la comunidad coworking en donde encontrarás variedades de empresas y rubros, con grandes oportunidades.
- Beneficios para usuarios: programa de beneficios a usuarios, descuentos con aliados y ofertas especiales.

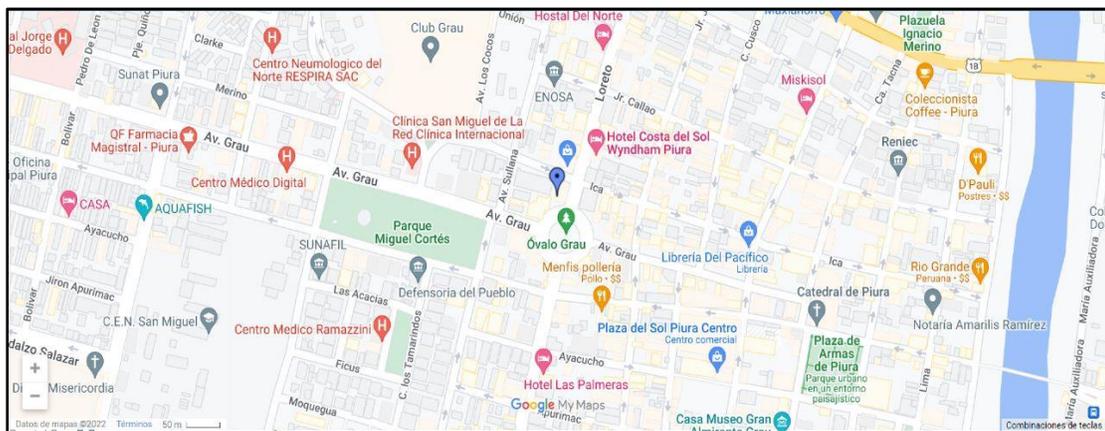
Buscamos que los emprendedores, startup, mypes y empresas con una gran presencia en el mercado opten por trabajar en un coworking, permitiéndoles enfocarse en su core business y evitar invertir en recursos para gestionar actividades no relacionadas directamente con estrategia empresarial, como son: recepción, limpieza, seguridad, mantenimientos, mobiliarios, servicios generales, entre otros. Nuestros clientes contarán con grandes beneficios tanto económicos como sociales, pues van a pertenecer a una red de Networking y trabajar en un coworking que fomenta la creatividad y la innovación.

La distribución del servicio de Coworking en Piura hacia los potenciales clientes será de forma directa, pues seremos los encargados de recibir consultas o sugerencias de estos mediante nuestras instalaciones, página web y redes sociales, lo que genera una ventaja competitiva, al tener trato directo con el cliente sin intermediarios que puedan tergiversar la información.

### 3.3.2 Localización

En cuanto a la ubicación geográfica del Coworking, se tiene claro que la ubicación de éste debe estar situado en la zona central de la ciudad de Piura, debido a que los usuarios buscan una zona de acceso rápido, con afluencia, además de ser un punto estratégico de reuniones, este se debe encontrar en un punto medio de la ciudad.

El punto estratégico será ubicado en la zona centro de Piura cerca por el Ovalo Grau debido a que hay una mayor influencia de personas emprendedoras



*Ilustración 18. Ubicación en Google maps*



*Ilustración 19. Collage*

***Nota. Elaboración propia.***

- Diseño de prototipos

Para comenzar a realizar nuestro prototipo de COWORKING hemos realizado un boceto en un papel con las primeras imágenes propuestas por nosotros mismos y a la vez nos imaginamos como estará implementado nuestro negocio. Nuestro proyecto estará compuesto por una oficina con el diseño de cuatro espacios de oficinas compartidas, con un espacio abierto de uso común y un área de cocina, una sala de reuniones compuesta por mesas, oficina compartidas y privadas, cada mesa con 10 sillas alrededor y estará dividida por una pared a prueba de sonido, cada sala con una capacidad haya 10 personas que trabajen al mismo

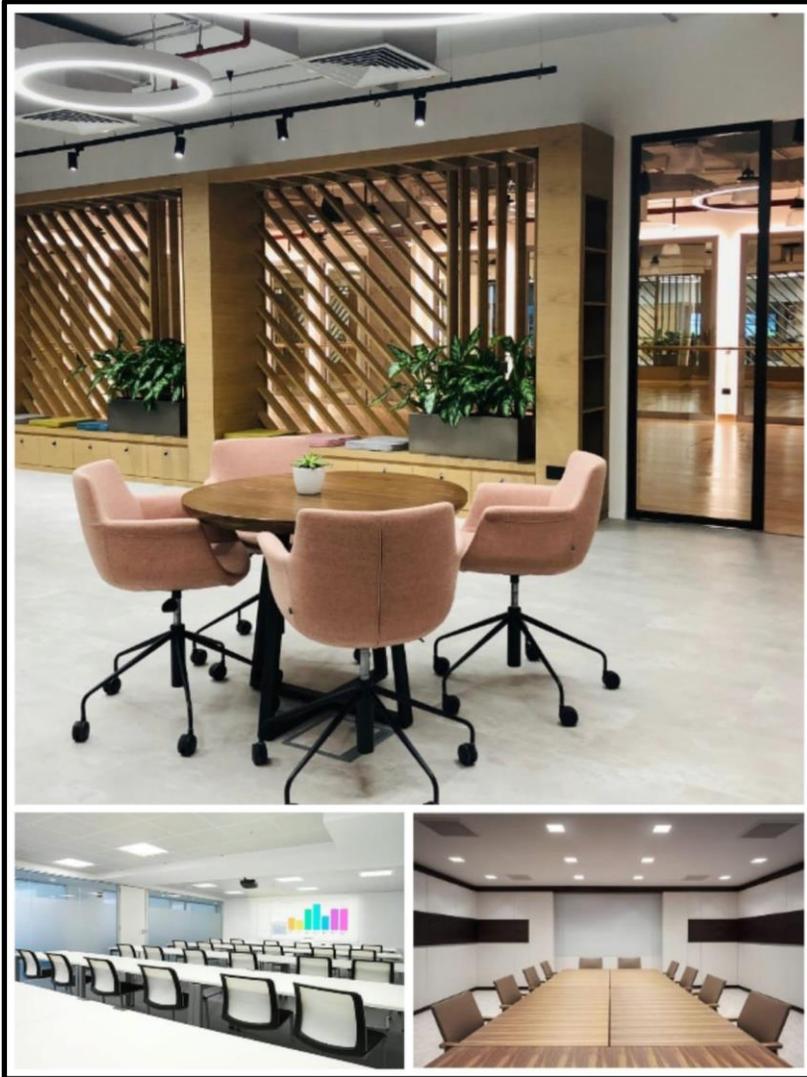
tiempo realizando sus proyectos. En la parte derecha irán los servicios higiénicos. A continuación, se presenta el prototipo lo que serán nuestras oficinas.

Estas imágenes muestran cómo estará distribuida la parte interior de la oficina de Coworking



*Ilustración 20. Segundo boceto*

***Nota. Elaboración propia.***



*Ilustración 21 Decoración de Coworking*

*Nota. Elaboración propia.*

## CAPÍTULO IV. VALIDACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

### 4.1 Aplicación de la Metodología Lean Startup

La metodología de Lean Startup es utilizada por muchas personas emprendedoras para crear un producto o servicio y hacer su negocio rentable. Este método tiene algunos pasos que veremos a continuación:

#### **Medir:**

Después de ofrecer nuestro servicio a nuestros clientes mediremos la forma de cómo llegar y para ello se realizarán encuestas virtuales, entrevistas personales y formularios para medir la satisfacción del servicio, estas encuestas serán enviadas a través de correo electrónico y entregado de forma presencial a los clientes posteriores a la finalización del servicio.

Por otro lado, en la página se publicará los beneficios que tendrán los clientes al adquirir nuestro servicio Coworking como por ejemplo el tipo de pago con el que desea adquirir su espacio, los precios por hora, número de personas, los días de atención y por último se brindara información detallada de la compra de su servicio.

**Aprender:**

Esta etapa explica lo que realmente quieren los clientes y no lo que creemos que ellos quieren. Una gran incertidumbre de Startup es que no se sabe que será valioso para el consumidor por lo que el aprendizaje validado brinda datos obtenidos de consumidores reales. Según (Chujutalli Rengifo, 2018).

Nuestro servicio será un gran espacio multifuncional, para ellos se van a implementar estrategias para superar a las exigencias del mercado, ofrecer un servicio mejorado y hacer realidad esta nueva propuesta para los clientes.

Nos vamos a apoyar de las encuestas de servicios para mejorar y cumplir con las expectativas de nuestros clientes del Coworking.

**Crear:**

En esta fase se considera la creación de una variedad de opciones de servicio. Buscando tener alternativa para cada necesidad y tipo de cliente. Para ello diseñamos la lista de servicio a ofrecer dentro de este Coworking. Con precios tentativos, ya que al contratar alguno de los servicios según su necesidad, el cliente tiene acceso a diferentes áreas comunes dentro de nuestro coworking, así como la oportunidad de formar parte de una comunidad de emprendedores y empresarios.

Servicios:

- Sala de reuniones: 500 soles por 3 horas.

Amplia sala de reuniones con mesa central elegante con 10 cómodas sillas de oficina, equipo de proyección multimedia, televisor Smart, aire acondicionado, hermosa vista panorámica de la ciudad de Piura.

- Pase personal full day 120 soles desde las 8am hasta las 8pm.

Acceso completo a nuestras instalaciones durante todo el día, poder trabajar en cualquier espacio disponible dentro del coworking, cafetería abierta, aire acondicionado todo el día y la mejor conexión de internet.

- Pase personal part 70 soles 8am 1pm / 3pm a 8pm.

Acceso completo a nuestras instalaciones por medio día, según el turno a elección Mañana/Tarde. Poder trabajar en cualquier espacio disponible dentro del coworking, cafetería abierta, aire acondicionado todo el día y la mejor conexión de internet.

- 1 hora de experiencia coworking 50 soles. (puede llevar 1 acompañante)

Visitantes que desean vivir la experiencia coworking, o desean reunirse brevemente en nuestra comunidad, pueden llevar un acompañante. Acceso total a las instalaciones por 1 hora.

- Co-oficina (capacidad máxima 4 personas) 450 soles 8am a 1pm/ 3pm a 8pm.

La alternativa pensada para grupos pequeños de trabajo o emprendimientos, distribuidos en 2 ambientes, tendremos 4 espacios de co- oficinas individuales con escritorio, 4 sillas, para que puedan tener la opción de compartir ideas y hacer networking.

Concepto de Servicio	Precio unitario
Sala de reuniones por 3horas	500.0
Full day personal	120.0
part day personal	70.0
experiencia coworking 1hora	50.0
co-oficina 5horas	450.0

*Ilustración 22 Conceptos de servicios*

*Nota. Elaboración propia.*

#### 4.2 DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO VALIDADO

De acuerdo a las opiniones de los clientes para el desarrollo de nuestra investigación a través de las técnicas de recolección de datos de nuestro proyecto Coworking realizado en la ciudad de Piura y posicionarnos en el mercado, se validó que si existe la necesidad de estos espacios en Piura debido a que constantemente los emprendedores están surgiendo básicamente después de esta pandemia, por tal motivo para ello se ha diseñado algunos espacios adecuados y acondicionados .Por otro lado todas las áreas de nuestro proyecto serán diseñadas con colores bajos neutros una mejor decoración creativa lo cual va ayudar a las personas a concentrarse mejor y también a relacionarse con el ambiente ya que algunos

espacios serán decorados con plantas y para los espacios de capacitación se va implementar algunos talleres dinámicos la cual nos permita escoger a un líder y la participación de todos.

**Socios claves:**

Los socios claves serán aquellos proveedores que van a ser nuestros aliados para satisfacer las necesidades de nuestros clientes con mayor facilidad.

Alianzas de integración con centros de Coworking y/o centros Empresariales.

**Actividades claves:** las actividades que se van a incluir en este proyecto son las siguientes:

Administración de espacios alineado a la realidad actual de Coworking

Promociones por redes sociales como Instagram, Facebook, WhatsApp.

Publicidad por página web

**Propuesta de valor:**

La empresa va a brindar al cliente un espacio más cómodo con diseños únicos para que ellos desarrollen sus proyectos el cual puede ser contratados en páginas web.

**Relación con clientes:**

Atención personalizada: nuestra empresa se mantendrá al tanto de las nuevas expectativas del cliente con una atención directa y personalizada a través de las redes sociales y pagina web. En el momento de la captar al cliente el área de marketing y asistente mantendrán una estrategia alineado y enfocado al Coworking orientada al registro de información de cada cliente.

**Segmento de clientes:**

Esta línea estará dirigida a todos los emprendedores, jóvenes profesionales, empresarios que tienes una idea que promueven el emprendimiento y están interesados en compartir sus ideas en un espacio de trabajo con mayor confort, calidad y cómodo que potencie la creatividad de sus ideas.

**Estructura de costos**

Alquiler del local

Publicidad

Pago de los servicios básicos (luz, agua, internet, etc)

Impuesto (IGV)

Mantenimiento del local

Servicio de limpieza

Personal de asesoramiento

Capacitaciones

Sueldos

Publicidad

**Estructuras de ingresos**

Alquiler de las salas

## 4.2.1 NUEVO LIENZO CANVAS

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
Proveedores estratégicos Promart La Curacao Sodimac Asesores Coach	Alquiler de espacios Coworking Asesorías quincenales para clientes Publicidad (redes sociales, página web, etc)	Alquiler de una variedad de espacios privados y compartidos dentro del mismo ambiente brindando comodidad y las herramientas necesarias para trabajar. Plataforma web mediante la cual se puede adquirir nuestro servicio de forma más rápida.	El compromiso con nuestro cliente es brindar un servicio de calidad. Atención personalizada. Flexibilidad de horarios de acuerdo con su disponibilidad.	El segmento de clientes será hombres y mujeres de 21 a 65 años de nivel socioeconómico A, B Y C.  Emprendedores con ideas que promuevan el emprendimiento
	Recursos claves Humano: Personal calificado Infraestructura: útiles de oficina en cada área Servicio telefónico. Salas compartidas y privadas		Canales de distribución Páginas web Redes sociales (facebook, instagram, whatsapp)	
Estructura de costos Alquiler del local Publicidad Pago de los servicios básicos (luz, agua, internet, etc) Impuesto Mantenimiento del local Servicio de limpieza Personal de asesoramiento			Estructura de ingresos Alquiler de espacios y salas compartidas.	

Tabla 3. Nuevo lienzo

Nota. Elaboración propia.

Flujo del Servicio Coworking

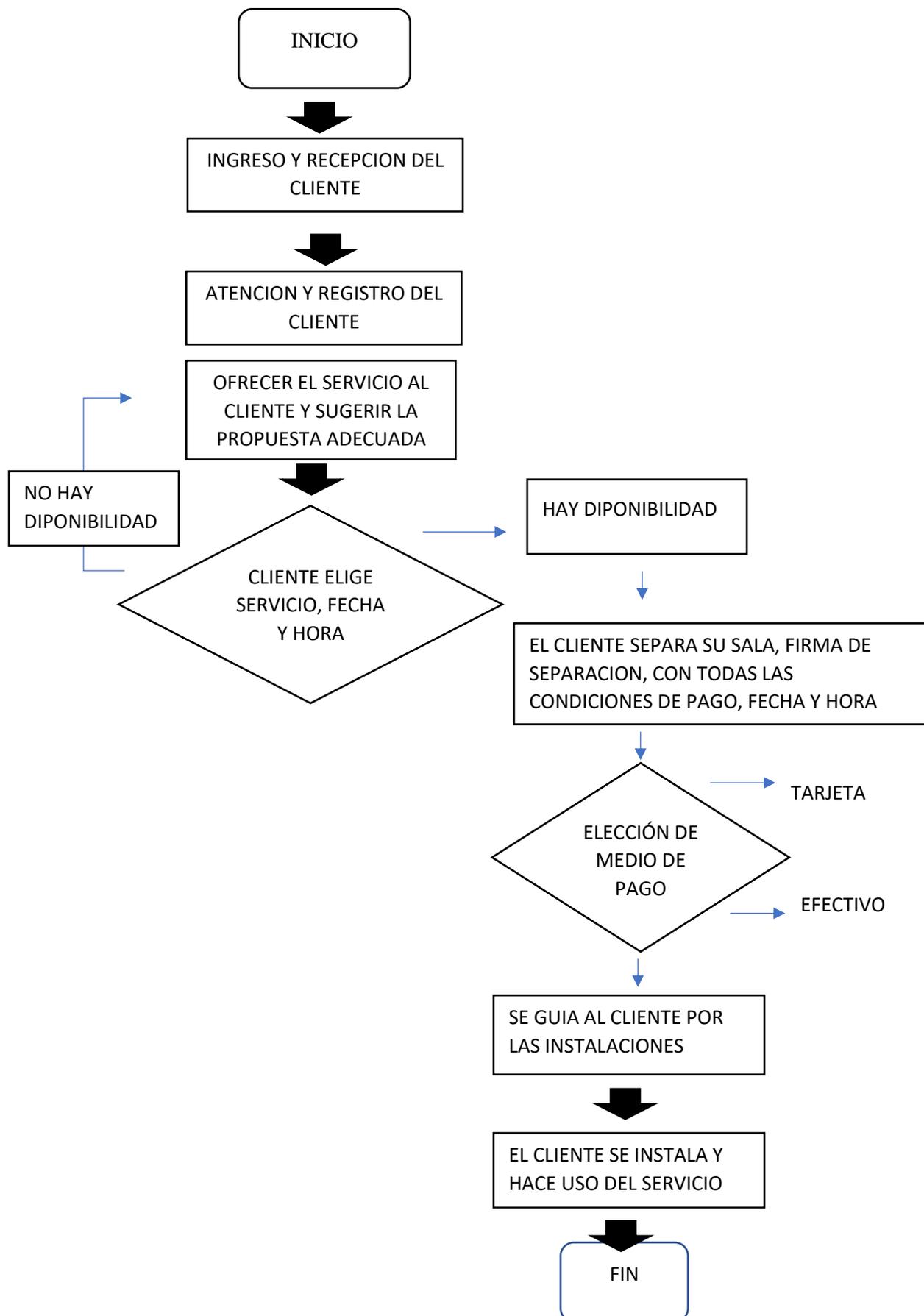
- Flujo proceso servicio al cliente canal tradicional

A continuación, detallamos el proceso de atención tradicional de nuestro servicio coworking:

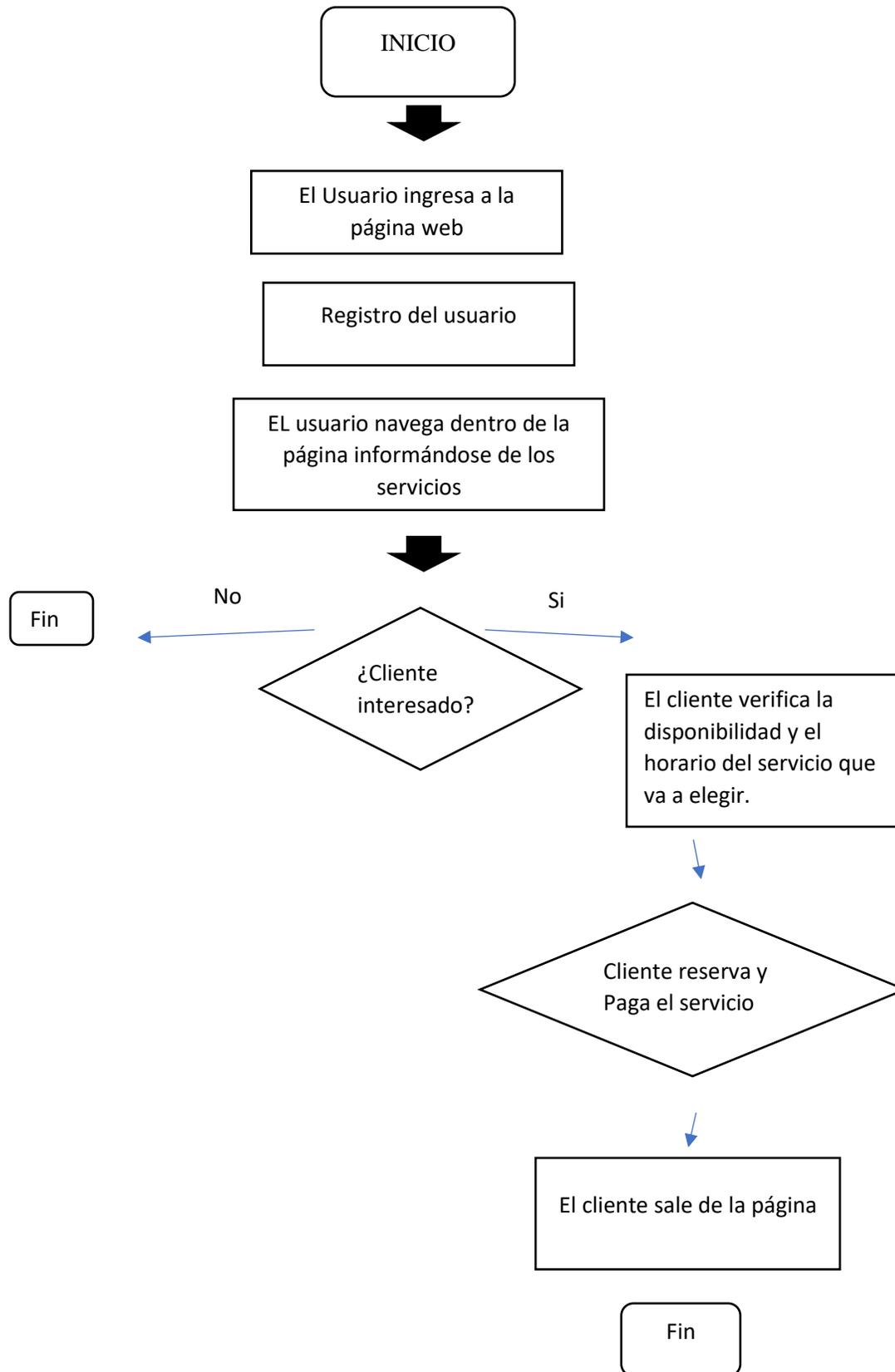
El cliente llega a nuestro Coworking, su ingreso es autorizado por nuestro personal de seguridad, y es atendido en la recepción por el personal capacitado de nuestro equipo de trabajo. Este escucha atentamente y registra los datos del cliente y recopila toda la información posible para así ofrecerle dentro de las diferentes opciones de servicios, la mejor alternativa para el cliente.

Se corrobora la disponibilidad del servicio en la fecha y horario requerido por el cliente, si la respuesta es negativa, se opta por brindarle una opción similar y/o el horario disponible más cercano. Si la respuesta es positiva, se procede a la separación del servicio en la fecha y hora deseada con la firma de su compra.

Se procede a pagar el servicio sea efectivo o en tarjeta, en el caso que el servicio sea contratado para el momento inmediato, se procede a acompañar al cliente al ambiente correspondiente a su compra.



- Flujo proceso servicio al cliente canal web.



## ANÁLISIS V. DE LA RENTABILIDAD

### 5.1 Estimación del Tamaño del Mercado, Demanda Proyectada y Proyección de

#### Ingresos.

- Tamaño de mercado

NIVEL SOCIOECONÓMICO PIURA					
Ciudad	Población Total	NSE A/B	NSE C	NSE D	NSE E
Piura	799,321.00	5.90%	31%	37.10%	25.90%

*Nota. Elaboración propia.*

Zona	Población Total en Miles	NSE A/B	NSE C
Piura	294,949	47,160	247,790
<b>TOTAL</b>	<b>294,949</b>	<b>47,160</b>	<b>247,790</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Población objetivo

POBLACIÓN OBJETIVO	
Población del NSE A, B y C	294,949.45
Población entre 18 y 65 años (%)	69%
<b>Personas entre 18 y 65 años</b>	<b>203,515.12</b>
Personas entre 18 y 65 años	203,515.12
<b>FORMARIA PARTE DE UN COWORKING</b>	<b>22.4%</b>
<b>Dispuesto a optar por un coworking</b>	<b>45,587.39</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Demanda proyectada

Utilizamos como referencia la siguiente pregunta de nuestra investigación para proyectar la demanda del mercado, el 22.4% respondió que sí ha utilizado este servicio alguna vez, es por ello que en base a ese porcentaje obtenido calculamos la demanda de nuestro servicio en la ciudad de Piura.

¿HA FORMADO PARTE DE ESTOS ESPACIOS LLAMADOS COWORKING?	
SI	22.4%
NO	77.6%
TOTAL	100%

*Nota. Elaboración propia.*

- Consumo mensual

Según la data obtenida de nuestra encuesta, las personas respondieron que consumirían una vez cada dos meses nuestro servicio, en base a ese resultado calculamos el consumo mensual.

<b>CONSUMO MENSUAL</b>	
Dispuesto a acudir a un coworking	45,587.39
Cantidad de veces que acudiría por mes	0.50
<b>Consumo posible mensual de servicios</b>	<b>22,793.69</b>

*Nota. Elaboración propia.*

El consumo posible de mercado según nuestros estudios es de 22,794 ventas, lo que sería igual al 100% se plantean tres escenarios según el tipo de servicio, competencia y producto innovador, se toma como referente para la proyección de ventas el concepto moderado.

Concepto	Porcentaje del mercado
Optimista	7.50%
Moderado	5%
Pesimista	2.5%

*Nota. Elaboración propia.*

Para el cálculo del consumo mensual repartimos la participación de cada espacio y/o ambiente dentro del coworking en porcentajes de acuerdo a la cantidad de espacios disponibles para alquilar en cada tipo de servicio.

Concepto	Cantidad	Porcentaje
Sala de reuniones por 3horas	2	5%
Full day personal	12	30%
part day personal	11	28%
experiencia coworking 1hora	11	28%
co-oficina 5horas	4	10%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

*Nota. Elaboración propia.*

Multiplicando dicho porcentaje por la demanda nos da la cantidad mensual de ventas por cada tipo de servicio. Utilizando un nivel de venta moderado de 5% para proyectar las ventas desde la apertura de nuestro negocio.

DEMANDA			VENTA		
Concepto	Porcentaje	Cantidad mensual	Optimista	Moderado	Pesimista
Sala de reuniones por 3horas	5%	1,140	85	57	28
Full day personal	30%	6,838	513	342	171
part day personal	28%	6,268	470	313	157
experiencia coworking 1hora	28%	6,268	470	313	157
co-oficina 5horas	10%	2,279	171	114	57
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>22,794</b>	<b>1,710</b>	<b>1,140</b>	<b>570</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Proyección de ventas por unidades

Se proyectan las ventas moderadas por unidades de servicio alquilado.

DEMANDA:			VENTA:		
Concepto	Porcentaje	Cantidad men	Optimista	Moderado	Pesimista
Sala de reuniones por 3horas	5%	1,140	85	57	28
Full day personal	30%	6,838	513	342	171
part day personal	28%	6,268	470	313	157
experiencia coworking 1hora	28%	6,268	470	313	157
co-oficina 5horas	10%	2,279	171	114	57
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>22,794</b>	<b>1,539</b>	<b>1,026</b>	<b>513</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Proyección de ventas moderada por unidades.

Partiendo desde el mes de lanzamiento del Coworking, con un nivel moderado de 5%, se proyecta un crecimiento del 1% de forma mensual desde el inicio de operaciones.

A continuación, se detalla el cuadro de ventas proyectadas por unidades, refiriéndonos así a cada servicio prestado en cada tipo de espacio o ambiente dentro del coworking.



- Proyección de ventas:

VENTAS MENSUALES AÑO 1 (crecimiento mensual 1%)												
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Sala de reuniones por 3horas	57	58	58	59	59	60	60	61	62	62	63	64
Full day personal	342	345	349	352	356	359	363	367	370	374	378	381
part day personal	313	317	320	323	326	329	333	336	339	343	346	350
experiencia coworking 1hora	313	317	320	323	326	329	333	336	339	343	346	350
co-oficina 5horas	114	115	116	117	119	120	121	122	123	125	126	127

VENTAS MENSUALES AÑO 2 (crecimiento mensual 1%)												
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Sala de reuniones por 3horas	64	65	66	66	67	67	68	69	70	70	71	72
Full day personal	385	389	393	397	401	405	409	413	417	421	426	430
part day personal	353	357	360	364	368	371	375	379	382	386	390	394
experiencia coworking 1hora	353	357	360	364	368	371	375	379	382	386	390	394
co-oficina 5horas	128	130	131	132	134	135	136	138	139	140	142	143

VENTAS MENSUALES AÑO 3 (crecimiento mensual 1%)												
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Sala de reuniones por 3horas	72	73	74	75	75	76	77	78	78	79	80	81
Full day personal	434	438	443	447	452	456	461	465	470	475	480	484
part day personal	398	402	406	410	414	418	422	427	431	435	440	444
experiencia coworking 1hora	398	402	406	410	414	418	422	427	431	435	440	444
co-oficina 5horas	145	146	148	149	151	152	154	155	157	158	160	161

*Nota. Elaboración propia..*

<b>VENTAS MENSUALES AÑO 4 (crecimiento mensual 1%)</b>												
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Sala de reuniones por 3horas	82	82	83	84	85	86	87	87	88	89	90	91
Full day personal	489	494	499	504	509	514	519	524	530	535	540	546
part day personal	448	453	457	462	467	471	476	481	486	490	495	500
experiencia coworking 1hora	448	453	457	462	467	471	476	481	486	490	495	500
co-oficina 5horas	163	165	166	168	170	171	173	175	177	178	180	182

<b>VENTAS MENSUALES AÑO 5 (crecimiento mensual 1%)</b>												
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Sala de reuniones por 3horas	92	93	94	95	96	97	98	98	99	100	101	102
Full day personal	551	557	562	568	574	579	585	591	597	603	609	615
part day personal	505	510	515	521	526	531	536	542	547	553	558	564
experiencia coworking 1hora	505	510	515	521	526	531	536	542	547	553	558	564
co-oficina 5horas	184	186	187	189	191	193	195	197	199	201	203	205

*Nota. Elaboración propia.*

- Proyección de ventas moderado monetario.

**VENTAS MENSUALES AÑO 1 (crecimiento mensual 1%)**

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Sala de reuniones	S/ 28,492.12	S/ 28,777.04	S/ 29,064.81	S/ 29,355.46	S/ 29,649.01	S/ 29,945.50	S/ 30,244.96	S/ 30,547.41	S/ 30,852.88	S/ 31,161.41	S/ 31,473.02	S/ 31,787.75
Full day personal	S/ 41,028.65	S/ 41,438.93	S/ 41,853.32	S/ 42,271.86	S/ 42,694.58	S/ 43,121.52	S/ 43,552.74	S/ 43,988.26	S/ 44,428.15	S/ 44,872.43	S/ 45,321.15	S/ 45,774.36
part day personal	S/ 21,938.93	S/ 22,158.32	S/ 22,379.90	S/ 22,603.70	S/ 22,829.74	S/ 23,058.04	S/ 23,288.62	S/ 23,521.50	S/ 23,756.72	S/ 23,994.28	S/ 24,234.23	S/ 24,476.57
exp. Coworking	S/ 15,670.66	S/ 15,827.37	S/ 15,985.64	S/ 16,145.50	S/ 16,306.96	S/ 16,470.03	S/ 16,634.73	S/ 16,801.07	S/ 16,969.08	S/ 17,138.77	S/ 17,310.16	S/ 17,483.26
co-oficina 5horas	S/ 5,698.42	S/ 5,755.41	S/ 5,812.96	S/ 5,871.09	S/ 5,929.80	S/ 5,989.10	S/ 6,048.99	S/ 6,109.48	S/ 6,170.58	S/ 6,232.28	S/ 6,294.60	S/ 6,357.55
<b>Total</b>	<b>S/ 107,130.36</b>	<b>S/ 108,201.66</b>	<b>S/ 109,283.68</b>	<b>S/ 110,376.52</b>	<b>S/ 111,480.28</b>	<b>S/ 112,595.08</b>	<b>S/ 113,721.03</b>	<b>S/ 114,858.25</b>	<b>S/ 116,006.83</b>	<b>S/ 117,166.90</b>	<b>S/ 118,338.56</b>	<b>S/ 119,521.95</b>

**VENTAS MENSUALES AÑO 2 (crecimiento mensual 1%)**

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Sala de reuniones	S/ 32,105.63	S/ 32,426.69	S/ 32,750.95	S/ 33,078.46	S/ 33,409.25	S/ 33,743.34	S/ 34,080.77	S/ 34,421.58	S/ 34,765.80	S/ 35,113.46	S/ 35,464.59	S/ 35,819.24
Full day personal	S/ 46,232.11	S/ 46,694.43	S/ 47,161.37	S/ 47,632.99	S/ 48,109.32	S/ 48,590.41	S/ 49,076.31	S/ 49,567.08	S/ 50,062.75	S/ 50,563.38	S/ 51,069.01	S/ 51,579.70
part day personal	S/ 24,721.34	S/ 24,968.55	S/ 25,218.23	S/ 25,470.42	S/ 25,725.12	S/ 25,982.37	S/ 26,242.20	S/ 26,504.62	S/ 26,769.66	S/ 27,037.36	S/ 27,307.73	S/ 27,580.81
exp. Coworking	S/ 17,658.10	S/ 17,834.68	S/ 18,013.02	S/ 18,193.15	S/ 18,375.09	S/ 18,558.84	S/ 18,744.43	S/ 18,931.87	S/ 19,121.19	S/ 19,312.40	S/ 19,505.52	S/ 19,700.58
co-oficina 5horas	S/ 6,421.13	S/ 6,485.34	S/ 6,550.19	S/ 6,615.69	S/ 6,681.85	S/ 6,748.67	S/ 6,816.15	S/ 6,884.32	S/ 6,953.16	S/ 7,022.69	S/ 7,092.92	S/ 7,163.85
<b>Total</b>	<b>S/ 120,717.17</b>	<b>S/ 121,924.34</b>	<b>S/ 123,143.59</b>	<b>S/ 124,375.02</b>	<b>S/ 125,618.77</b>	<b>S/ 126,874.96</b>	<b>S/ 128,143.71</b>	<b>S/ 129,425.15</b>	<b>S/ 130,719.40</b>	<b>S/ 132,026.59</b>	<b>S/ 133,346.86</b>	<b>S/ 134,680.33</b>

**VENTAS MENSUALES AÑO 3 (crecimiento mensual 1%)**

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Sala de reuniones	S/ 36,177.43	S/ 36,539.20	S/ 36,904.59	S/ 37,273.64	S/ 37,646.38	S/ 38,022.84	S/ 38,403.07	S/ 38,787.10	S/ 39,174.97	S/ 39,566.72	S/ 39,962.39	S/ 40,362.01
Full day personal	S/ 52,095.50	S/ 52,616.45	S/ 53,142.62	S/ 53,674.04	S/ 54,210.78	S/ 54,752.89	S/ 55,300.42	S/ 55,853.42	S/ 56,411.96	S/ 56,976.08	S/ 57,545.84	S/ 58,121.30
part day personal	S/ 27,856.62	S/ 28,135.19	S/ 28,416.54	S/ 28,700.70	S/ 28,987.71	S/ 29,277.59	S/ 29,570.36	S/ 29,866.07	S/ 30,164.73	S/ 30,466.37	S/ 30,771.04	S/ 31,078.75
exp. Coworking	S/ 19,897.59	S/ 20,096.56	S/ 20,297.53	S/ 20,500.50	S/ 20,705.51	S/ 20,912.56	S/ 21,121.69	S/ 21,332.90	S/ 21,546.23	S/ 21,761.70	S/ 21,979.31	S/ 22,199.11
co-oficina 5horas	S/ 7,235.49	S/ 7,307.84	S/ 7,380.92	S/ 7,454.73	S/ 7,529.28	S/ 7,604.57	S/ 7,680.61	S/ 7,757.42	S/ 7,834.99	S/ 7,913.34	S/ 7,992.48	S/ 8,072.40
<b>Total</b>	<b>S/ 136,027.13</b>	<b>S/ 137,387.40</b>	<b>S/ 138,761.27</b>	<b>S/ 140,148.89</b>	<b>S/ 141,550.38</b>	<b>S/ 142,965.88</b>	<b>S/ 144,395.54</b>	<b>S/ 145,839.49</b>	<b>S/ 147,297.89</b>	<b>S/ 148,770.87</b>	<b>S/ 150,258.58</b>	<b>S/ 151,761.16</b>

*Nota. Elaboración propia.*

**VENTAS MENSUALES AÑO 4 (crecimiento mensual 1%)**

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Sala de reuniones	S/ 40,765.63	S/ 41,173.29	S/ 41,585.02	S/ 42,000.87	S/ 42,420.88	S/ 42,845.09	S/ 43,273.54	S/ 43,706.27	S/ 44,143.34	S/ 44,584.77	S/ 45,030.62	S/ 45,480.92
Full day personal	S/ 58,702.51	S/ 59,289.53	S/ 59,882.43	S/ 60,481.25	S/ 61,086.07	S/ 61,696.93	S/ 62,313.90	S/ 62,937.04	S/ 63,566.41	S/ 64,202.07	S/ 64,844.09	S/ 65,492.53
part day personal	S/ 31,389.54	S/ 31,703.43	S/ 32,020.47	S/ 32,340.67	S/ 32,664.08	S/ 32,990.72	S/ 33,320.63	S/ 33,653.83	S/ 33,990.37	S/ 34,330.27	S/ 34,673.58	S/ 35,020.31
exp. Coworking	S/ 22,421.10	S/ 22,645.31	S/ 22,871.76	S/ 23,100.48	S/ 23,331.48	S/ 23,564.80	S/ 23,800.45	S/ 24,038.45	S/ 24,278.84	S/ 24,521.62	S/ 24,766.84	S/ 25,014.51
co-oficina 5horas	S/ 8,153.13	S/ 8,234.66	S/ 8,317.00	S/ 8,400.17	S/ 8,484.18	S/ 8,569.02	S/ 8,654.71	S/ 8,741.25	S/ 8,828.67	S/ 8,916.95	S/ 9,006.12	S/ 9,096.18
<b>Total</b>	<b>S/ 153,278.77</b>	<b>S/ 154,811.56</b>	<b>S/ 156,359.68</b>	<b>S/ 157,923.27</b>	<b>S/ 159,502.51</b>	<b>S/ 161,097.53</b>	<b>S/ 162,708.51</b>	<b>S/ 164,335.59</b>	<b>S/ 165,978.95</b>	<b>S/ 167,638.74</b>	<b>S/ 169,315.12</b>	<b>S/ 171,008.28</b>

**VENTAS MENSUALES AÑO 5 (crecimiento mensual 1%)**

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Sala de reuniones	S/ 45,935.73	S/ 46,395.09	S/ 46,859.04	S/ 47,327.63	S/ 47,800.91	S/ 48,278.92	S/ 48,761.71	S/ 49,249.32	S/ 49,741.82	S/ 50,239.24	S/ 50,741.63	S/ 51,249.04
Full day personal	S/ 66,147.46	S/ 66,808.93	S/ 67,477.02	S/ 68,151.79	S/ 68,833.31	S/ 69,521.64	S/ 70,216.86	S/ 70,919.03	S/ 71,628.22	S/ 72,344.50	S/ 73,067.94	S/ 73,798.62
part day personal	S/ 35,370.51	S/ 35,724.22	S/ 36,081.46	S/ 36,442.28	S/ 36,806.70	S/ 37,174.77	S/ 37,546.51	S/ 37,921.98	S/ 38,301.20	S/ 38,684.21	S/ 39,071.05	S/ 39,461.76
exp. Coworking	S/ 25,264.65	S/ 25,517.30	S/ 25,772.47	S/ 26,030.20	S/ 26,290.50	S/ 26,553.40	S/ 26,818.94	S/ 27,087.13	S/ 27,358.00	S/ 27,631.58	S/ 27,907.90	S/ 28,186.97
co-oficina 5horas	S/ 9,187.15	S/ 9,279.02	S/ 9,371.81	S/ 9,465.53	S/ 9,560.18	S/ 9,655.78	S/ 9,752.34	S/ 9,849.86	S/ 9,948.36	S/ 10,047.85	S/ 10,148.33	S/ 10,249.81
<b>Total</b>	<b>S/ 172,718.36</b>	<b>S/ 174,445.54</b>	<b>S/ 176,190.00</b>	<b>S/ 177,951.90</b>	<b>S/ 179,731.42</b>	<b>S/ 181,528.73</b>	<b>S/ 183,344.02</b>	<b>S/ 185,177.46</b>	<b>S/ 187,029.23</b>	<b>S/ 188,899.53</b>	<b>S/ 190,788.52</b>	<b>S/ 192,696.41</b>

*Nota. Elaboración propia.*

## 5.2 DETERMINACIÓN DE LAS NECESIDADES DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.

- Activos e inversión

<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
ESTABILIZADORES	80	5	400
LAPTOPS ASUS	3,000	6	18,000
LAPTOPS HP	3,500	3	10,500
SISTEMA DE CAMARAS DE SEGURIDAD	2,500	1	2,500
SISTEMA DE CONTROL DE INGRESOS	3,000	1	3,000
CENTRO DE PRESENTACION MULTIMEDIA	2,000	4	8,000
TELEVISORES	2,000	6	12,000
REFRIGERADORA	1,500	3	4,500
CAFETERA	200	2	400
MICROONDAS	400	1	400
SILLAS OFICINA	150	20	3,000
ESCRITORIO DE GERENCIA	2,500	2	5,000
ESCRITORIOS RECEPCION	1,000	1	1,000
ESCRITORIOS PERSONAL	200	6	1,200
LOCKERS X25	2,500	2	5,000
PIZARRAS DE VIDRIO	800	2	1,600
SILLAS DE GERENCIA	450	2	900
MESAS DE COMEDOR 4 PERSONAS	600	1	600
SILLON DE 2 CUERPOS	1,800	1	1,800
SILLON DE 3 CUERPOS	2,400	1	2,400
AIRE ACONDICIONADO	2,500	2	5,000
SILLAS DE BAR	100	4	400
HERVIDOR	150	1	150
MESAS REDONDA X4 SILLAS	800	2	1,600
SILLA PARA ESCRITORIO PERSONAL	250	6	1,500
MESA DE REUNIONES	2,000	2	4,000
REMODELACION DE INFRAESTRUCTURA Y DISEÑO	80,000	1	80,000
<b>TOTAL</b>			<b>174,850</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Activos tangibles

ACTIVOS TANGIBLES			
Concepto	Valor Unitario	Cantidad	Total
UTENSILIOS DE COCINA	400	1	400
UTILES DE OFICINA	400	2	800
UTENSILIOS DE LIMPIEZA	500	1	500
ESPEJOS	300	4	1200
UNIFORMES	120	5	600
TACHOS DE BASURA	15	6	90
MOUSE	30	9	270
EXTINTORES	100	4	400
<b>TOTAL</b>			<b>4,260</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Inversión en marketing

INVERSION EN MARKETING			
Concepto	Valor Unitario	Cantidad	Total
Inversión en Marketing	250	1	250
Cartel en la puerta	200	4	800
Página WEB y redes sociales	3000	1	3000
Licencia office/windows	90	2	180
Volantes	500	1	500
<b>TOTAL</b>			<b>4,730</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Inversión pre operativa

INVERSION PREOPERATIVA			
Concepto	Valor Unitario	Cantidad	Total
CONSTITUCION DE LA EMPRESA	365	1	365
MARCA Y PATENTES	100	2	200
ALQUILER/GARANTIA	15000	1	15000
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	200	1	200
<b>TOTAL</b>			<b>15,765</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Capital de trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>Costos</b>	<b>Enero</b>
Costo de Alquiler	S/ 15,000.00
Costo de Agua	S/ 600.00
Costo de luz	S/ 1,200.00
Costo de int. fibra optica y tlf.	S/ 1,500.00
Costo de alarma seguridad	S/ 650.00
Costo de fotocopiadora	S/ 1,200.00
Servicios mantenimiento	S/ 2,500.00
Materiales oficina	S/ 150.00
<b>Total costos</b>	<b>S/ 22,800.00</b>
<b>Gastos de administración y Ventas</b>	
Planilla	S/ 9,418.04
Asesorías Legales y Contables	S/ 3,000.00
Limpieza	S/ 400.00
Articulos de oficina y otros	S/ 150.00
<b>Total Gastos administrativos y ventas</b>	<b>S/ 12,968.04</b>
<b>Total</b>	<b>S/ 35,768.04</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Inversión total

<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	
Total Activos Fijos	174,850
Total otros activos	4,260
Inversion preoperativa y de marketing	20,495
Capital de Trabajo	35,768
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>235,373</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Financiamiento

<b>INVERSIÓN</b>	<b>235,373</b>
Capital Accionistas	141,224
Préstamo	94,149

*Nota. Elaboración propia.*

- Elección de entidades financieras

Para la elección de la entidad financiera, se investigó y recopiló información de 2 posibles entidades en la ciudad de Piura con las cuales se ofrece este tipo de financiamiento para capital de trabajo, las cuales son caja Sullana y caja Huancayo. Se detalla la información recopilada.

- Caja Sullana

Requisitos para Personas Jurídicas:

R.U.C

Si es persona jurídica deberá presentar documentos que acrediten la existencia y funcionamiento de la empresa, además de los poderes del representante legal vigentes.

DNI de los representantes legales.

Buena calificación en la central de riesgos.

Contar de preferencia con domicilio estable.

Simulación de préstamo:

<b>Datos del Producto Solicitado</b>	
Tipo de Producto: EMPRESARIAL	Producto: EMPRESARIAL
Moneda: SOLES	Monto Desembolso: S/94,149.00
Número de Cuotas: 24	Valor Cuota: S/6,530.80
Fecha Desembolso: 30/10/2023	Período de Gracia: 2 días
Fecha Próximo Pago: 02/12/2023	Fecha Vencimiento: 03/11/2025
Tipo Cuota: CUOTAS FIJAS	Frecuencia: MENSUAL
TEA FIJA: 68.48 %	TCEA * : 68.48 %
ITF: 0.0050 %	
<b>Totales</b>	
Total Intereses: S/62,582.72	Total Comisión: S/0.00
Total Seguros: S/0.00	Total ITF: S/7.20
Total Monto Capital: S/94,149.00	Total a Pagar: S/156,738.92

***Fuente: Caja Sullana.pe***

- Caja Huancayo

Requisitos para Personas Jurídicas:

- Copia del DNI de los representantes legales.
- Escritura Pública de Constitución.
- Certificado de Vigencia de Poderes.
- Copia de la Ficha de RUC.
- Acreditar domicilio estable, caso contrario debe ser garantizado por una persona que acredite estabilidad domiciliaria.

## Simulación de préstamo:

 Caja Huancayo	Fecha: 30/6/2023
Producto	Empresarial - Credi Vip Mype
Monto Solicitado	94149
Moneda	Soles
T.E.A.(%) Fija, expresada a 360 días	23.14
Número de Cuotas	24
Cuota a Pagar (cuota aprob)	4898.87
Total Intereses a Pagar	22394.53
Total I.T.F.	5.76
Total a Pagar(Inc. ITF)	117572.92
Tasa Costo Efectivo Anual	24.32
Fecha de Desembolso	2023/10/30

**Fuente: Caja Huancayo.com.pe**

Para los criterios de selección de la entidad financiera se tuvo en cuenta: la tasa % de interés, la evaluación de los requisitos, el monto y plazo máximo a financiar.

Se determinó esta última, Caja Huancayo como entidad financiera para este proyecto, por la tasa de interés mucho más baja en comparación a la otra entidad y por los demás criterios antes mencionados. A continuación, se detalla la estructura del financiamiento del préstamo con Caja Huancayo.

<i>Valor del préstamo</i>	94,149
<i>Tasa efectiva anual</i>	23%
<i>Periodicidad de la cuota en meses</i>	12
<i>Tasa periódica</i>	1.74%
<i>Cantidad de cuotas en meses</i>	24

**Nota.Elaboración propia.**

- Préstamo

Nº de cuota	Capital al inicio de período	Amortización	Intereses del período	Saldo Pendiente	Cuota
1	94,149	3,194	1,638	90,955	4,832
2	90,955	3,250	1,583	87,705	4,832
3	87,705	3,306	1,526	84,399	4,832
4	84,399	3,364	1,469	81,035	4,832
5	81,035	3,422	1,410	77,613	4,832
6	77,613	3,482	1,351	74,131	4,832
7	74,131	3,542	1,290	70,589	4,832
8	70,589	3,604	1,228	66,984	4,832
9	66,984	3,667	1,166	63,318	4,832
10	63,318	3,731	1,102	59,587	4,832
11	59,587	3,796	1,037	55,791	4,832
12	55,791	3,862	971	51,930	4,832
13	51,930	3,929	904	48,001	4,832
14	48,001	3,997	835	44,004	4,832
15	44,004	4,067	766	39,937	4,832
16	39,937	4,137	695	35,800	4,832
17	35,800	4,209	623	31,590	4,832
18	31,590	4,283	550	27,307	4,832
19	27,307	4,357	475	22,950	4,832
20	22,950	4,433	399	18,517	4,832
21	18,517	4,510	322	14,007	4,832
22	14,007	4,589	244	9,418	4,832
23	9,418	4,669	164	4,750	4,832
24	4,750	4,750	83	0	4,832

*Elaboración propia.*

### 5.3 ESTIMACIÓN DE COSTOS, CLASIFICACIÓN DE COSTOS EN FIJOS Y VARIABLES.

- Personal régimen pequeña empresa.

CUADRO DE PERSONAL REGIMEN PEQUEÑA EMPRESA								
Posición	Sueldo Bruto Mensual	CTS	Gratificación	Bonificación Gratificación	ESSALUD	Vacaciones	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	2,200	92	183	17	198	92	2,781	33,374
Recepcion/Asistente	1,400	58	117	11	126	58	1,770	21,238
Mantenimiento	1,025	43	85	8	92	43	1,296	15,549
Jefe de Marketing	1,800	75	150	14	162	75	2,276	27,306
Seguridad	1,025	43	85	8	92	43	1,296	15,549
<b>TOTAL</b>							<b>9,418</b>	<b>113,016.50</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Costos fijos

- Gastos fijos

<b>Sueldos del personal</b>	
Gerente	S/ 2,781
Recepcion/Asistente	S/ 1,770
Mantenimiento	S/ 1,296
Jefe de Marketing	S/ 2,276
Seguridad	S/ 1,296
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 9,418</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Costos operativos

<b>COSTOS</b>		
<b>CARGO</b>	<b>IMPORTE MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Costo de Alquiler	S/ 15,000	S/ 180,000
Costo de Agua	S/ 600	S/ 7,200
Costo de luz	S/ 1,200	S/ 14,400
Costo de int. fibra optica y tlf.	S/ 1,500	S/ 18,000
Costo de alarma seguridad	S/ 650	S/ 7,800
Costo de fotocopidora	S/ 1,200	S/ 14,400
Servicios mantenimiento	S/ 2,500.00	S/ 30,000.00
Materiales oficina	S/ 150.00	S/ 1,800
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 22,800</b>	<b>S/ 273,600</b>

*Nota. Elaboración propia.*

- Costos Operativos anuales

COSTOS ANUALES					
CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo de Alquiler	S/ 180,000				
Costo de Agua	S/ 7,200				
Costo de luz	S/ 14,400				
Costo de int. fibra optica y tlf.	S/ 18,000				
Costo de alarma seguridad	S/ 7,800				
Costo de fotocopiadora	S/ 14,400				
Servicios mantenimiento	S/ 30,000				
Materiales oficina	S/ 1,800				
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 273,600</b>				

*Nota. Elaboración propia.*

- Costos variables

Al orientarnos a la prestación de un servicio coworking, no se ofrece un producto físico, como tal, por lo tanto, no hay costos variables.

- Total, costos y gastos
  - Mensual.

COSTOS FIJOS TOTAL/ MES	
Costo de Alquiler	S/ 15,000
Costo de Agua	S/ 600
Costo de luz	S/ 1,200
Costo de int. fibra optica y tlf.	S/ 1,500
Costo de alarma seguridad	S/ 650
Costo de fotocopiadora	S/ 1,200
Servicios mantenimiento	S/ 2,500.00
Materiales oficina	S/ 150.00
Planilla	S/ 9,418.04
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 32,218.04</b>

*Elaboración propia.*

- Anual.

<b>COSTOS FIJOS TOTAL/ANUAL</b>					
<b>CARGO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Costo de Alquiler	S/ 180,000.00				
Costo de Agua	S/ 7,200.00				
Costo de luz	S/ 14,400.00				
Costo de int. Fi. Op. y tlf.	S/ 18,000.00				
Costo de alarma seguridad	S/ 7,800.00				
Costo de fotocopiadora	S/ 14,400.00				
Servicios mantenimiento	S/ 30,000.00				
Materiales oficina	S/ 1,800.00				
Planilla	S/ 113,016.50				
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 386,616.50</b>				

**Nota. Elaboración propia.**

## FLUJO DE CAJA PROYECTADO

- Flujo de caja proyectado mensual

FLUJO DE CAJA MENSUAL	Año 0	AÑO 1											
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Ingresos</b>		<b>107,130</b>	<b>108,202</b>	<b>109,284</b>	<b>110,377</b>	<b>111,480</b>	<b>112,595</b>	<b>113,721</b>	<b>114,858</b>	<b>116,007</b>	<b>117,167</b>	<b>118,339</b>	<b>119,522</b>
(-) Costo de Alquiler		-15,000	-15,000	-15,000	-15,000	-15,000	-15,000	-15,000	-15,000	-15,000	-15,000	-15,000	-15,000
(-) Costo de Agua		-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600	-600
(-) Costo de luz		-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200
(-) Costo de int. fibra optica y tlf.		-1,500	-1,500	-1,500	-1,500	-1,500	-1,500	-1,500	-1,500	-1,500	-1,500	-1,500	-1,500
(-) Costo de alarma seguridad		-650	-650	-650	-650	-650	-650	-650	-650	-650	-650	-650	-650
(-) Costo de fotocopiadora		-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200	-1,200
(-) Costos de mantenimiento		-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500	-2500
(-) Materiales oficina		-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>84,330</b>	<b>85,402</b>	<b>86,484</b>	<b>87,577</b>	<b>88,680</b>	<b>89,795</b>	<b>90,921</b>	<b>92,058</b>	<b>93,207</b>	<b>94,367</b>	<b>95,539</b>	<b>96,722</b>
(-) Planilla		-9,418	-9,418	-9,418	-9,418	-9,418	-9,418	-9,418	-9,418	-9,418	-9,418	-9,418	-9,418
(-) Asesorías Legales y Contables		-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000	-3,000
(-) Articulos de Limpieza		-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400	-400
(-) Articulos de oficina y otros		-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150	-150
<b>Utilidad Operativa (EBITDA)</b>		<b>71,362</b>	<b>72,434</b>	<b>73,516</b>	<b>74,608</b>	<b>75,712</b>	<b>76,827</b>	<b>77,953</b>	<b>79,090</b>	<b>80,239</b>	<b>81,399</b>	<b>82,571</b>	<b>83,754</b>
EBIT													
(-) Impuesto a la Renta (29.5%)		21,052	21,368	21,687	22,009	22,335	22,664	22,996	23,332	23,670	24,013	24,358	24,707
Flujo Neta													
Inversión Inicial	235,373												
Flujo de Caja Económico	-235,373	50,310	51,066	51,829	52,599	53,377	54,163	54,957	55,759	56,568	57,386	58,212	59,047
Préstamo	94,149												
Amortización		3,194	3,250	3,306	3,364	3,422	3,482	3,542	3,604	3,667	3,731	3,796	3,862
Intereses		1,638	1,583	1,526	1,469	1,410	1,351	1,290	1,228	1,166	1,102	1,037	971
Flujo de Caja Financiero	-141,224	45,478	46,233	46,996	47,767	48,545	49,331	50,124	50,926	51,736	52,554	53,380	54,214

*Nota. Elaboración propia.*

- Flujo de caja proyectado anual

FLUJO DE CAJA ANUAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ingresos</b>		<b>1,358,681</b>	<b>1,530,996</b>	<b>1,725,164</b>	<b>1,943,959</b>	<b>2,190,501</b>
(-) Costo de Alquiler		-180,000	-180,000	-180,000	-180,000	-180,000
(-) Costo de Agua		-7,200	-7,200	-7,200	-7,200	-7,200
(-) Costo de luz		-14,400	-14,400	-14,400	-14,400	-14,400
(-) Costo de int. fibra optica y tlf.		-18,000	-18,000	-18,000	-18,000	-18,000
(-) Costo de alarma seguridad		-7,800	-7,800	-7,800	-7,800	-7,800
(-) Costo de fotocopiadora		-14,400	-14,400	-14,400	-14,400	-14,400
(-) Costos de mantenimiento		-30,000	-30,000	-30,000	-30,000	-30,000
(-) Materiales oficina		-1,800	-1,800	-1,800	-1,800	-1,800
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>1,085,081</b>	<b>1,257,396</b>	<b>1,451,564</b>	<b>1,670,359</b>	<b>1,916,901</b>
(-) Planilla		-113,017	-113,017	-113,017	-113,017	-113,017
(-) Asesorías Legales y Contables		-36,000	-36,000	-36,000	-36,000	-36,000
(-) Limpieza		-4,800	-4,800	-4,800	-4,800	-4,800
(-) Articulos de oficina y otros		-1,800	-1,800	-1,800	-1,800	-1,800
<b>Utilidad Operativa (EBITDA)</b>		<b>929,465</b>	<b>1,101,779</b>	<b>1,295,948</b>	<b>1,514,742</b>	<b>1,761,285</b>
EBIT						
(-) Impuesto a la Renta (29.5%)		274,192	325,025	382,305	446,849	519,579
Flujo Neta						
Inversión Inicial	235,373					
<b>Flujo de Caja Económico</b>	<b>-235,373</b>	<b>655,273</b>	<b>776,754</b>	<b>913,643</b>	<b>1,067,893</b>	<b>1,241,706</b>
Préstamo	94,149	-				
Amortización		42,219	51,930	-	-	-
Intereses		15,770	6,059	-	-	-
<b>Flujo de Caja Financiero</b>	<b>-141,224</b>	<b>597,284</b>	<b>718,765</b>	<b>913,643</b>	<b>1,067,893</b>	<b>1,241,706</b>

*Nota. Elaboración propia.*

## PUNTO DE EQUILIBRIO

A continuación, calcularemos el volumen de ventas mensuales que nuestro Coworking Piura, debe realizar para sostener el negocio, sin ganar ni perder dinero. También se podría interpretar como el punto en el cual nuestros ingresos son iguales a nuestros los costos y gastos.

Concepto de Servicio	PPTO VENTAS/ MES	% PARTICIP.	PRECIO	COSTO VAR.	MARGEN DE CONTRIB.	MARGEN PONDERADO	PTO EQUILIBRIO Q	PUNTO DE EQUILIBRIO \$
Sala de reuniones por 3h.	57	5.00%	S/ 500.0	S/ -	S/ 500.00	S/ 25.00	<b>12</b>	S/ 5,794.61
Full day personal	342	30.00%	S/ 120.0	S/ -	S/ 120.00	S/ 36.00	<b>70</b>	S/ 8,344.24
part day personal	313	27.50%	S/ 70.0	S/ -	S/ 70.00	S/ 19.25	<b>64</b>	S/ 4,461.85
experiencia coworking 1h.	313	27.50%	S/ 50.0	S/ -	S/ 50.00	S/ 13.75	<b>64</b>	S/ 3,187.04
co-oficina 5horas	114	10.00%	S/ 450.0	S/ -	S/ 450.00	S/ 45.00	<b>23</b>	S/ 10,430.30
<b>TOTAL</b>	<b>1,140</b>	<b>100.00%</b>			<b>S/ 1,190.00</b>	<b>S/ 139.00</b>		<b>S/ 32,218.04</b>

*Nota. Elaboración propia.*

La empresa Coworking Piura debe vender mensualmente S/ 32, 218.04, para no perder, ni ganar, para sostenerse, y estar en el punto de equilibrio.

## EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA: CÁLCULO DE VAN Y TIR.

### Indicadores de rentabilidad

Para el cálculo utilizaremos nuestro flujo de caja anual el cual hemos calculado restándole a los ingresos anuales de la empresa, los egresos respectivos de cada periodo, para así obtener el flujo de efectivo de cada año.

Utilizaremos la herramienta financiera muy conocida llamada Valor Actual Neto (VAN) ella nos permitirá determinar la viabilidad económica de nuestro proyecto Coworking. El VAN es igual a la evaluación de las posibilidades de inversión para determinar su valor futuro. Utilizando una tasa de interés de 14%.

FLUJO DE CAJA ANUAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo de Caja Económico	-235,373	655,273	776,754	913,643	1,067,893	1,241,706
Préstamo	94,149	-				
Amortización		42,219	51,930	-	-	-
Intereses		15,770	6,059	-	-	-
Flujo de Caja Financiero	-141,224	597,284	718,765	913,643	1,067,893	1,241,706

*Nota: Elaboración propia.*

- Flujo de caja económico. VAN / TIR

Nuestro valor actual neto del flujo económico determina que nuestro negocio es rentable pues el VAN es S/ 165,148.30 y el TIR es 23% lo que significa que es mayor que la inversión.

<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	VAN	S/ 165,148.30
	TIR	23%

*Nota. Elaboración propia.*

- Flujo de caja financiero. VAN / TIR

Nuestro valor actual neto es de S/ 226,267.28 y el TIR de 34% determina que nuestro negocio es rentable pues la tasa interna de retorno que obtienen es mayor a la inversión inicial.

<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	VAN	S/ 226,267.28
	TIR	34%

*Nota. Elaboración propia.*

## **CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 CONCLUSIONES**

El termino Coworking no es muy conocido en la ciudad de Piura, sin embargo, estos espacios en otras regiones del país y fuera de el se encuentran en crecimiento y son utilizados por muchos profesionales y universitarios, este modelo ya se encuentra establecido en Perú y ser pioneros en Piura debido a la gran demanda es una excelente propuesta.

El coworking son espacios colaborativos en los que los profesionales buscan un lugar para desarrollar sus actividades y un ambiente apropiado trae beneficios al desempeño de sus proyectos.

Las personas encuestadas la mayor parte no conocía acerca del término Coworking, debido a que en la ciudad de Piura no hay espacios colaborativos. Pero también gran porcentaje de ellas están interesados a utilizar este servicio.

Utilizar la infraestructura adecuada y mobiliario correcto, asi como la mejor tecnología va a contribuir con la aceptación del Coworking pues trasmite el mensaje de priorizar un estilo de trabajo moderno.

De los resultados obtenidos se muestra que en la evaluación del flujo de caja económico del TIR Y VAN existe una viabilidad, esto quiere decir que el proyecto ejecutado que se va a realizar va a tener un resultado favorable. El VAN y TIR del

flujo económico nos arrojó un S/. 165,148.30 en una evaluación de 5 años lo que hace que nuestro proyecto sea rentable, y el TIR de 23 % que es mayor o igual a nuestra tasa de interés y esto va a significar que los fondos obtenidos se van a reinvertir en un 23% en un año y así sucesivamente. Por otro lado, en el flujo de caja financiero el VAN es de S/. 226,267.28 y el TIR de 34% lo que significa que nuestro ingreso ha ido mayor a nuestros gastos, verificamos que los resultados son positivos y mayores a 0 y hace que nuestro negocio sea rentable.

## 5.2 RECOMENDACIONES

Se recomienda que todos los espacios colaborativos o llamados Coworking utilicen estrategias y políticas de responsabilidad, un diseño pensado en el fomento de la creatividad para un correcto flujo de ideas.

Se recomienda mantener un flujo de comunicación con los clientes del Coworking mediante un correcto registro de clientes frecuentes y contar con una base de datos actualizada para identificar los más frecuentes y poder fidelizarlos así como evaluar el desempeño de todos los trabajadores mediante talleres los cuales son los que van a tener más contacto con los clientes pues debe primar un ambiente ideal.

Implementar en desarrollar actividades, capacitación, asesorías para los clientes de manera que sean atractivas en su visita a nuestro Coworking y haciendo cada cierto tiempo una de estas con ingreso libre para una mejor captación de clientes.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alban Llerena, X. E. (2019). *Memorio del proceso de design Thinking realizado en el modelo de megocios "HOTELMANÍA"*. Obtenido de <http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/bitstream/ucasagrande/1886/1/Tesis2063ALBm.pdf>
- Aquino Gonzales, J. (2020). *Propuesta de Coworking, como aplicacion de trabajo en equipo para mejorar la rentabilidad de la empresa E.GONZALES CH&ABOGADOS SEDE LIMA*. Obtenido de Universidad Señor de Sipan: <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7316>
- Chujutalli Rengifo, W. (2018). *Influencia de la metodologia lean startup en la validacion del modelo de negocio a traves de la herramienta Bussines Model Anvas en los startups de la incubadora metropolitana en el año 2018*. Lima,Peru.
- INEI. (2018). *RESULTADOS DEFINITIVOS*. LIMA.
- Lau Carrillo, L. A. (2018). *EL Design Thinking y la creatividad en los estudiantes del curso taller de diseño III de la carrera de diseño de interiores en una escuela superior tecnica de lima, 2018*. Obtenido de <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/2812>
- Mejia Cabrera, M. A., & Dueñas Flor, M. G. (2020). *Nuevas formas de trabajo para la implementacion de un coworking en la ciudad de quito*. QUITO: <https://repositorio.uisek.edu.ec/handle/123456789/3749>.
- Mosso, M. (2020). *Plan de negocios "ESPACIOS DE COWORKING"*. MENDOZA-ARGENTINA. Obtenido de [https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/15796/mossoplandenegocioespacio-decoworking.pdf](https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/15796/mossoplandenegocioespacio-decoworking.pdf)
- SANTANA, D. H. (2016). *"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CONSTRUIR UN EDIFICIO DE MODALIDAD COWORKING EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL"*. GUAYAQUIL-ECUADOR.
- Stefano, A. D. (2017). *Lean Startup, el camino al modelo de negocio ideal para una startup* . Obtenido de [https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/22/1/TFPP\\_EEYN\\_2017\\_AA-CG.pdf](https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/22/1/TFPP_EEYN_2017_AA-CG.pdf)