



**UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA**

**COPLACE**

**Trabajo de Investigación para optar el Grado Académico de  
Bachiller en las siguientes carreras:**

**LUIS ALBERTO AVILA MIRANDA –  
Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**DORA YULIANA GOÑI VILLENA –  
Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**ERNESTO OSWALDO MORA VASQUEZ –  
Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**CARLOS ALBERTO ULLOQUE ENRIQUEZ –  
Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**CARLOS EULOGIO VALENCIA DEL SOLAR –  
Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**Lima – Perú  
2018**

## Índice General

|                                                                        |    |
|------------------------------------------------------------------------|----|
| Capítulo I: Información general.....                                   | 17 |
| 1.1. Nombre de la Empresa, Horizonte de Evaluación .....               | 17 |
| 1.2. Actividad Económica, Código CIIU, Partida Arancelaria .....       | 17 |
| 1.3. Definición del negocio y Modelo CANVAS: .....                     | 18 |
| 1.3.1. Propuesta de Valor:.....                                        | 18 |
| 1.3.2. Clientes .....                                                  | 31 |
| 1.3.3. Canales.....                                                    | 32 |
| 1.3.4. Relación con los clientes.....                                  | 32 |
| 1.3.5. Ingresos .....                                                  | 32 |
| 1.3.6. Recursos Clave.....                                             | 35 |
| 1.3.7. Socios y Proveedores Clave .....                                | 36 |
| 1.3.8. Actividades Clave.....                                          | 37 |
| 1.3.9. Costos.....                                                     | 37 |
| 1.3.10. Partida Arancelaria .....                                      | 37 |
| 1.4. Descripción del servicio.....                                     | 37 |
| 1.5. Oportunidad de negocio. ....                                      | 38 |
| 1.6. Estrategia genérica de la empresa. ....                           | 46 |
| Capítulo II: Análisis del entorno .....                                | 47 |
| 2.1. Análisis del Macro Entorno.....                                   | 47 |
| 2.1.1. Del País .....                                                  | 47 |
| 2.1.2. Del Sector (últimos 5 años o último año según corresponda)..... | 56 |
| 2.2. Análisis del Microentorno .....                                   | 65 |
| 2.2.1. Competidores actuales: Nivel de competitividad. ....            | 65 |
| 2.2.2. Fuerza negociadora de los clientes: Alta.....                   | 71 |

|                                       |                                                   |     |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------|-----|
| 2.2.3.                                | Fuerza negociadora de los proveedores: Media..... | 71  |
| 2.2.4.                                | Amenaza de productos sustitutos: Baja.....        | 72  |
| 2.2.5.                                | Competidores potenciales: Media .....             | 72  |
| Capítulo III: Plan estratégico.....   |                                                   | 73  |
| 3.1.                                  | Visión y Misión de la empresa. ....               | 73  |
| 3.2.                                  | Análisis FODA.....                                | 73  |
| 3.3.                                  | Objetivos. ....                                   | 74  |
| Capítulo IV: Estudio de Mercado ..... |                                                   | 75  |
| 4.1.                                  | Investigación de mercado.....                     | 75  |
| 4.1.1.                                | Criterios de Segmentación .....                   | 75  |
| 4.1.2.                                | Marco Muestral .....                              | 77  |
| 4.1.3.                                | Entrevistas a profundidad.....                    | 81  |
| 4.1.4.                                | Focus Group .....                                 | 87  |
| 4.1.5.                                | Encuestas .....                                   | 91  |
| 4.2.                                  | Demanda y oferta.....                             | 108 |
| 4.2.1.                                | Estimación del mercado potencial. ....            | 108 |
| 4.2.2.                                | Estimación del mercado disponible. ....           | 108 |
| 4.2.3.                                | Estimación del mercado efectivo. ....             | 109 |
| 4.2.4.                                | Estimación del mercado objetivo. ....             | 118 |
| 4.2.5.                                | Frecuencia de compra.....                         | 123 |
| 4.2.6.                                | Cuantificación anual de la demanda.....           | 127 |
| 4.2.7.                                | Estacionalidad.....                               | 131 |
| 4.2.8.                                | Programa de Ventas en unidades y valorizado ..... | 134 |
| 4.3.                                  | Mezcla de marketing .....                         | 136 |
| 4.3.1.                                | Producto.....                                     | 136 |
| 4.3.2.                                | Precio.....                                       | 139 |

|                                                  |                                                                |     |
|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-----|
| 4.3.3.                                           | Plaza .....                                                    | 141 |
| 4.3.4.                                           | Promoción .....                                                | 141 |
| Capítulo V : Estudio Legal y Organizacional..... |                                                                | 152 |
| 5.1.                                             | Estudio Legal .....                                            | 152 |
| 5.1.1.                                           | Forma Societaria.....                                          | 152 |
| 5.1.2.                                           | Registro de marcas y patentes.....                             | 153 |
| 5.1.3.                                           | Licencias y autorizaciones.....                                | 154 |
| 5.1.4.                                           | Legislación Laboral .....                                      | 155 |
| 5.1.5.                                           | Legislación Tributaria .....                                   | 156 |
| 5.2.                                             | Estudio Organizacional .....                                   | 157 |
| 5.2.1.                                           | Organigrama Funcional.....                                     | 157 |
| 5.2.2.                                           | Descripción de Puestos de Trabajo.....                         | 157 |
| 5.2.3.                                           | Descripción de actividades de los servicios tercerizados ..... | 165 |
| 5.2.4.                                           | Aspectos Laborales.....                                        | 165 |
| Capítulo VI : Estudio Técnico .....              |                                                                | 167 |
| 6.1.                                             | Tamaño del Proyecto .....                                      | 167 |
| 6.1.1.                                           | Capacidad instalada.....                                       | 167 |
| 6.1.2.                                           | Capacidad utilizada.....                                       | 168 |
| 6.2.                                             | Procesos .....                                                 | 173 |
| 6.2.1.                                           | Diagrama de flujo de proceso de producción.....                | 173 |
| 6.2.2.                                           | Plan de servicios .....                                        | 179 |
| 6.2.3.                                           | Necesidad de material Directo e Indirecto .....                | 180 |
| 6.2.4.                                           | Programa de compras de materias primas e insumos.....          | 181 |
| 6.2.5.                                           | Requerimiento de mano de obra .....                            | 182 |
| 6.3.                                             | Tecnología para el proceso .....                               | 183 |
| 6.3.1.                                           | Maquinarias .....                                              | 183 |

|                                                    |                                                                                                                                                    |     |
|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 6.3.2.                                             | Equipos .....                                                                                                                                      | 183 |
| 6.3.3.                                             | Herramientas para soporte técnico.....                                                                                                             | 185 |
| 6.3.4.                                             | Utensilios .....                                                                                                                                   | 185 |
| 6.3.5.                                             | Mobiliario.....                                                                                                                                    | 186 |
| 6.3.6.                                             | Útiles de oficina.....                                                                                                                             | 186 |
| 6.3.7.                                             | Programa de mantenimiento de equipos anual .....                                                                                                   | 187 |
| 6.3.8.                                             | Programa de reposición de útiles de oficina .....                                                                                                  | 188 |
| 6.3.9.                                             | Programa de compras posteriores (durante los años de operación) de equipos,<br>herramientas, utensilios, mobiliario por incremento de ventas ..... | 189 |
| 6.4.                                               | Localización .....                                                                                                                                 | 189 |
| 6.4.1.                                             | Macro localización.....                                                                                                                            | 189 |
| 6.4.2.                                             | Micro localización .....                                                                                                                           | 191 |
| 6.4.3.                                             | Gastos de adecuación.....                                                                                                                          | 193 |
| 6.4.4.                                             | Gastos de servicios.....                                                                                                                           | 195 |
| 6.4.5.                                             | Plano del centro de operaciones. ....                                                                                                              | 195 |
| 6.4.6.                                             | Descripción del centro de operaciones.....                                                                                                         | 200 |
| 6.5.                                               | Responsabilidad social frente al entorno .....                                                                                                     | 200 |
| 6.5.1.                                             | Impacto ambiental.....                                                                                                                             | 202 |
| 6.5.2.                                             | Con los trabajadores. ....                                                                                                                         | 203 |
| 6.5.3.                                             | Con la comunidad. ....                                                                                                                             | 204 |
| Capítulo VII: Estudio Económico y Financiero ..... |                                                                                                                                                    | 205 |
| 7.1.                                               | Inversiones.....                                                                                                                                   | 205 |
| 7.1.1.                                             | Inversión en Activo Fijo Depreciable .....                                                                                                         | 205 |
| 7.1.2.                                             | Inversión en Activo Intangible.....                                                                                                                | 205 |
| 7.1.3.                                             | Inversión en Gastos Pre-Operativos.....                                                                                                            | 206 |
| 7.1.4.                                             | Inversión en Inventarios Iniciales.....                                                                                                            | 210 |
| 7.1.5.                                             | Inversión en Capital de Trabajo (Método Déficit Acumulado) .....                                                                                   | 211 |

|                                                      |                                                                             |     |
|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-----|
| 7.1.6.                                               | Liquidación del IGV .....                                                   | 212 |
| 7.1.7.                                               | Resumen de Estructura de Inversiones.....                                   | 213 |
| 7.2.                                                 | Financiamiento .....                                                        | 214 |
| 7.2.1.                                               | Estructura de Financiamiento.....                                           | 214 |
| 7.2.2.                                               | Financiamiento del Activo Fijo.....                                         | 215 |
| 7.2.3.                                               | Financiamiento del Capital de Trabajo .....                                 | 216 |
| 7.3.                                                 | Ingresos Anuales .....                                                      | 218 |
| 7.3.1.                                               | Ingresos por Ventas .....                                                   | 218 |
| 7.3.2.                                               | Recuperación de Capital de Trabajo .....                                    | 219 |
| 7.4.                                                 | Costos y Gastos Anuales .....                                               | 219 |
| 7.4.1.                                               | Egresos Desembolsables.....                                                 | 219 |
| Capítulo VIII: Estados Financieros Proyectados ..... |                                                                             | 222 |
| 8.1.                                                 | Premisas del Estado de Ganancias y Pérdidas y del Flujo de Caja.....        | 222 |
| 8.2.                                                 | Estado de Ganancias y Pérdidas Sin Gastos Financieros.....                  | 222 |
| 8.3.                                                 | Estado de Ganancias y Pérdidas Con Gastos Financieros y Escudo Fiscal ..... | 223 |
| 8.4.                                                 | Flujo de Caja Operativo.....                                                | 223 |
| 8.5.                                                 | Flujo de Capital y Flujo de Caja Económico .....                            | 224 |
| 8.6.                                                 | Flujo del Servicio de la Deuda y Flujo de Caja Financiero .....             | 224 |
| Capítulo IX: Evaluación Económico Financiera .....   |                                                                             | 225 |
| 9.1.                                                 | Cálculo de la Tasa de Descuento.....                                        | 225 |
| 9.1.1.                                               | Costo de Oportunidad. ....                                                  | 225 |
| 9.1.2.                                               | Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) .....                            | 226 |
| 9.2.                                                 | Evaluación Económica Financiera.....                                        | 226 |
| 9.2.1.                                               | Indicadores de Rentabilidad .....                                           | 227 |
| Capítulo X: Conclusiones Y Recomendaciones.....      |                                                                             | 229 |
| 10.1.                                                | Conclusiones .....                                                          | 229 |
| 10.2.                                                | Recomendaciones .....                                                       | 229 |

|                    |                                         |     |
|--------------------|-----------------------------------------|-----|
| 10.2.1.            | Capítulo I: Información General .....   | 229 |
| 10.2.2.            | Capítulo II: Análisis del entorno ..... | 231 |
| 10.2.3.            | Capítulo III: Plan Estratégico .....    | 232 |
| 10.2.4.            | Capítulo IV: Estudio de Mercado .....   | 232 |
| 10.2.5.            | Recomendaciones Generales.....          | 233 |
| BIBLIOGRAFÍA ..... |                                         | 234 |

## Índice de Ilustraciones

|                                                                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Ilustración 1. Logo de la empresa.....                                                                                  | 17 |
| Ilustración 2. Modelo Canvas de la empresa. ....                                                                        | 18 |
| Ilustración 3. Fachada principal del inmueble. ....                                                                     | 19 |
| Ilustración 4. Plano de distribución del primer piso. ....                                                              | 20 |
| Ilustración 5. Ambiente de recepción, con la temática de Star Wars.....                                                 | 21 |
| Ilustración 6. Sala de estaciones de trabajo 1: temática industrial. ....                                               | 21 |
| Ilustración 7. Comedor del primer piso, con la temática de un parque.....                                               | 22 |
| Ilustración 8. Plano de distribución del segundo piso.....                                                              | 23 |
| Ilustración 9. Sala de estaciones de trabajo 2, con temática náutica. ....                                              | 24 |
| Ilustración 10. Sala de estaciones de trabajo 3, con estilo vanguardista, inspirado en Google.<br>.....                 | 24 |
| Ilustración 11. Sala de eventos, con estilo moderno.....                                                                | 25 |
| Ilustración 12. Plano de distribución del tercer piso. ....                                                             | 26 |
| Ilustración 13: Sala de Estaciones de trabajo 4, con estilo pop. ....                                                   | 27 |
| Ilustración 14. Sala de estaciones de trabajo 5 al estilo de biblioteca con cubículos. ....                             | 27 |
| Ilustración 15. Plano de distribución del cuarto piso (azotea). ....                                                    | 28 |
| Ilustración 16. Zona de esparcimiento, sala de billar con temática Star Wars.....                                       | 29 |
| Ilustración 17. Zona de esparcimiento, sala de ejercicios. ....                                                         | 29 |
| Ilustración 18. Zona de esparcimiento, sala de juegos. ....                                                             | 30 |
| Ilustración 19. Zona de esparcimiento, parrilla – comedor.....                                                          | 30 |
| Ilustración 20. Segmentación de clientes.....                                                                           | 31 |
| Ilustración 21. Carta de servicios para el Turno Diurno. ....                                                           | 33 |
| Ilustración 22. Carta de servicios del Turno Nocturno.....                                                              | 34 |
| Ilustración 23. Ubicación del inmueble. ....                                                                            | 36 |
| Ilustración 24. Cantidad de Locaciones de Coworking inauguradas en Lima Metropolitana<br>por año entre 2011 y 2017..... | 39 |
| Ilustración 25. Distribución de Locaciones de coworking por Zona de Lima Metropolitana. ....                            | 39 |
| Ilustración 26. Densidad empresarial al 2014. ....                                                                      | 40 |
| Ilustración 27. Freelance: Una Nueva forma de Trabajar.....                                                             | 41 |
| Ilustración 28. Surge la oportunidad de Negocio. ....                                                                   | 41 |
| Ilustración 29. Freelancers en el Mundo. ....                                                                           | 42 |
| Ilustración 30. Global Number of Coworking Spaces 2016 Forecast. ....                                                   | 43 |
| Ilustración 31. Number of Global Coworking Members 2016 Forecast. ....                                                  | 44 |
| Ilustración 32. Posicionamiento de Coworking en el Mundo. ....                                                          | 44 |



|                                                                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Ilustración 33. Posicionamiento de Coworking en el Perú. ....                                                           | 45 |
| Ilustración 34. Principales Indicadores del Perú. ....                                                                  | 48 |
| Ilustración 35. Distribución de la Población estimada al 2018 en Lima y en los departamentos de mayor crecimiento.....  | 48 |
| Ilustración 36. Proyección de la Población Estimada al 2018 en Lima y en los departamentos de mayor crecimiento.....    | 49 |
| Ilustración 37. Indicadores Macroeconómicos de los departamentos de mayor crecimiento. ....                             | 49 |
| Ilustración 38. Tasa de crecimiento de la población de Lima y de los departamentos de mayor crecimiento. ....           | 50 |
| Ilustración 39. Balanza comercial .....                                                                                 | 51 |
| Ilustración 40. Tasa de Inflación .....                                                                                 | 53 |
| Ilustración 41. Tipo de Cambio .....                                                                                    | 54 |
| Ilustración 42: Proyecciones de Tipo de Cambio en el Perú.....                                                          | 54 |
| Ilustración 43. Evolución del Riesgo País.....                                                                          | 55 |
| <i>Ilustración 44: Panorama del Trabajador en el Perú.....</i>                                                          | 60 |
| <i>Ilustración 45. Concentración de UI por distrito de Lima.....</i>                                                    | 61 |
| Ilustración 46. Oferta de m2 de oficinas en los principales distritos de Lima – 2016.....                               | 64 |
| Ilustración 47. Evolución de los 4 principales sub-mercados de oficinas de Lima.....                                    | 65 |
| Ilustración 48. Logo Ascendio.....                                                                                      | 68 |
| Ilustración 49. Logo de Starscamp. ....                                                                                 | 68 |
| Ilustración 50. Logo de Sinergia Perú.....                                                                              | 70 |
| <i>Ilustración 51. Foda.....</i>                                                                                        | 73 |
| Ilustración 52. Estrategias .....                                                                                       | 74 |
| Ilustración 53. Ubicación de los distritos de la zona 6.....                                                            | 75 |
| Ilustración 54. Distribución de la población en el Perú por rango de edad y sexo.....                                   | 76 |
| Ilustración 55. Criterio de Segmentación .....                                                                          | 77 |
| Ilustración 56. Población en Edad de Trabajar (PET) y Población Económicamente Activa (PEA), en miles de personas ..... | 78 |
| Ilustración 57. Población según Estado de Ocupación (miles de personas) .....                                           | 78 |
| Ilustración 58. Población según Nivel de Ocupación (en miles de personas) .....                                         | 78 |
| Ilustración 59. Población Adecuadamente empleada, según actividad (en miles de personas) .....                          | 78 |
| Ilustración 60. Población Adecuadamente empleada, según categoría de ocupación (en miles de personas) .....             | 79 |

|                                                                                                                                |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Ilustración 61. Evaluación Población PET y PEA (en miles de personas).....                                                     | 79  |
| Ilustración 62. Población por Distrito, por Grupos Quinquenales de Edad (30 de junio, 2015)<br>(en número de personas) .....   | 80  |
| Ilustración 63. Porcentaje de ingresos por distrito, que corresponde al Estrato Alto (ingresos<br>mayores a S/ 2,190.20) ..... | 80  |
| Ilustración 64. Proyección anual de la población (en número de personas).....                                                  | 81  |
| Ilustración 65. Proyección anual de la población Año 0 (en número de personas) .....                                           | 81  |
| Ilustración 66. Ficha Técnica.....                                                                                             | 87  |
| Ilustración 67. Focus Group.....                                                                                               | 88  |
| Ilustración 68: Reunión de Focus Group.....                                                                                    | 89  |
| Ilustración 69. Lista de Decisiones .....                                                                                      | 91  |
| Ilustración 70. Distribución del Rango de Edades de los encuestados. ....                                                      | 101 |
| Ilustración 71. Distribución del domicilio de los encuestados.....                                                             | 102 |
| Ilustración 72. Ingresos Mensuales de los encuestados. ....                                                                    | 102 |
| Ilustración 73. Distribución de Estaciones con más Afluencia.....                                                              | 105 |
| Ilustración 74. Distribución de Estaciones más Solicitadas.....                                                                | 106 |
| Ilustración 75. Distribución de Paquetes.....                                                                                  | 106 |
| Ilustración 76. Distribución de los distritos donde nuestros encuestados alquilarían. ....                                     | 107 |
| Ilustración 77. Medios para Realizar el contrato. ....                                                                         | 107 |
| Ilustración 78. Mercado Potencial por distrito por Año (en número de personas) .....                                           | 108 |
| Ilustración 79. Respuesta de la pregunta 11.....                                                                               | 108 |
| Ilustración 80. Respuesta de la pregunta 12 .....                                                                              | 109 |
| Ilustración 81. Mercado Disponible por distrito 2018-2022 (en número de personas).....                                         | 109 |
| Ilustración 82. Respuesta de Pregunta 18.....                                                                                  | 109 |
| Ilustración 83. Estimación del Turno .....                                                                                     | 110 |
| Ilustración 84. Estimación Paquetes del Turno Diurno:.....                                                                     | 110 |
| Ilustración 85. Estimación del Pago por el Paquete del Turno Diurno-Mensual .....                                              | 110 |
| Ilustración 86. Factor Paquetes del Turno Nocturno .....                                                                       | 111 |
| Ilustración 87. Factor del Pago por el Paquete del Turno Nocturno .....                                                        | 111 |
| Ilustración 88. Factor de Intención de compra y Factor Resultante por Paquete por turno                                        | 111 |
| Ilustración 89. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/ Paquete Diario) .....                                             | 112 |
| Ilustración 90. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Semanal).....                                              | 112 |
| Ilustración 91. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Quincenal).....                                            | 113 |
| Ilustración 92. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Mensual) .....                                             | 113 |
| Ilustración 93. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Diario).....                                             | 114 |

|                                                                                                                         |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Ilustración 94. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Semanal).....                                     | 114 |
| Ilustración 95. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete quincenal).....                                   | 115 |
| Ilustración 96. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Mensual) .....                                    | 115 |
| Ilustración 97. Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Diario) .....                                                    | 116 |
| Ilustración 98. Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Semanal) .....                                                   | 116 |
| Ilustración 99. Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Quincenal) .....                                                 | 117 |
| Ilustración 100. Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Mensual) .....                                                  | 117 |
| Ilustración 101. Mercado Efectivo por Distrito.....                                                                     | 118 |
| Ilustración 102. Mercado Efectivo por Paquete.....                                                                      | 118 |
| Ilustración 103. Factor de Crecimiento Anual .....                                                                      | 118 |
| Ilustración 104. Mercado objetivo anual por distrito (expresado en número de personas)                                  | 119 |
| Ilustración 105. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Diurno-Mensual (expresado en número de personas) .....   | 119 |
| Ilustración 106. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Diurno-Quincenal (expresado en número de personas) ..... | 119 |
| Ilustración 107. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Diurno-Semanal (expresado en número de personas) .....   | 120 |
| Ilustración 108. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Diurno-Diario (expresado en número de personas) .....    | 120 |
| Ilustración 109. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Nocturno-Mensual (expresado en número de personas) ..... | 120 |
| Ilustración 110. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Nocturno-Quincenal (expresado en número de persona.....  | 121 |
| Ilustración 111. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Nocturno-Semanal (expresado en número de personas).....  | 121 |
| Ilustración 112. Mercados objetivo por Distrito .....                                                                   | 122 |
| Ilustración 113. Mercados objetivo por Paquete .....                                                                    | 122 |
| Ilustración 114. Frecuencia de alquilarías espacios de trabajo compartido.....                                          | 123 |
| Ilustración 115. Frecuencia de alquiler – Paquete Diurno-Mensual (en cantidad de veces al año).....                     | 123 |
| Ilustración 116: Frecuencia de alquiler – Paquete Diurno-Quincenal (en cantidad de veces al año).....                   | 124 |
| Ilustración 117. Frecuencia de alquiler – Paquete Diurno-Semanal (en cantidad de veces al año).....                     | 124 |

|                                                                                                         |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Ilustración 118. Frecuencia de alquiler – Paquete Diurno-Diario (en cantidad de veces al año).....      | 125 |
| Ilustración 119. Frecuencia de alquiler – Paquete Nocturno-Mensual (en cantidad de veces al año) .....  | 125 |
| Ilustración 120. Frecuencia de alquiler – Paquete Nocturno-Quincenal (en cantidad de veces al año)..... | 126 |
| Ilustración 121. Frecuencia de alquiler – Paquete Nocturno-Semanal (en cantidad de veces al año) .....  | 126 |
| Ilustración 122. Frecuencia de alquiler por paquete y turno.....                                        | 126 |
| Ilustración 123. Frecuencia de alquiler escenario Moderado 50% .....                                    | 127 |
| Ilustración 124. Demanda por distrito – paquete Mensual .....                                           | 127 |
| Ilustración 125. Demanda Paquete Diurno Quincenal .....                                                 | 128 |
| Ilustración 126. Demanda Paquete Diurno Semanal .....                                                   | 128 |
| Ilustración 127. Demanda Paquete Diurno Diario .....                                                    | 129 |
| Ilustración 128. Demanda Paquete Nocturno Mensual .....                                                 | 129 |
| Ilustración 129. Demanda Paquete Nocturno Quincenal .....                                               | 130 |
| Ilustración 130. Demanda Paquete Nocturno Semanal .....                                                 | 130 |
| Ilustración 131. Resumen Diurno .....                                                                   | 130 |
| Ilustración 132. Resumen Nocturno.....                                                                  | 131 |
| Ilustración 133. Estacionalidad .....                                                                   | 131 |
| Ilustración 134. Demanda por paquete Diurno Diario .....                                                | 132 |
| Ilustración 135. Demanda por paquete Diurno Semanal.....                                                | 132 |
| Ilustración 136. Demanda por paquete Diurno Quincenal.....                                              | 132 |
| Ilustración 137. Demanda por paquete Diurno Mensual .....                                               | 132 |
| Ilustración 138. Demanda por paquete Nocturno Semanal.....                                              | 133 |
| Ilustración 139. Demanda por paquete Nocturno Quincenal.....                                            | 133 |
| Ilustración 140. Demanda por paquete Nocturno Mensual .....                                             | 133 |
| Ilustración 141. Cantidad de Ventas - Turno Diurno Mensual .....                                        | 134 |
| Ilustración 142. Cantidad de Ventas - Turno Diurno Quincenal .....                                      | 134 |
| Ilustración 143. Cantidad de Ventas - Turno Diurno Semanal .....                                        | 134 |
| Ilustración 144. Cantidad de Ventas - Turno Diurno Diario .....                                         | 135 |
| Ilustración 145. Cantidad de Ventas - Turno Nocturno Mensual .....                                      | 135 |
| Ilustración 146. Cantidad de Ventas - Turno Nocturno Quincenal .....                                    | 135 |
| Ilustración 147. Cantidad de Ventas - Turno Nocturno Semanal .....                                      | 136 |
| Ilustración 148. Total de Ventas .....                                                                  | 136 |

|                                                                                                                       |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Ilustración 149. Relación Paquetes del Turno Diurno. ....                                                             | 139 |
| Ilustración 150. Relación de Paquetes del Turno Nocturno. ....                                                        | 140 |
| Ilustración 151. Relación de Medios. ....                                                                             | 142 |
| Ilustración 152. Métricas de Tipos de dispositivos. ....                                                              | 143 |
| Ilustración 153. Lista de Medios. ....                                                                                | 143 |
| Ilustración 154. Flayer Publicitario. ....                                                                            | 144 |
| Ilustración 155. Flayer Publicitario. ....                                                                            | 144 |
| Ilustración 156. Página de Facebook CoPlace. ....                                                                     | 145 |
| Ilustración 157. Promoción en Facebook. ....                                                                          | 146 |
| Ilustración 158. Organigrama Funcional ....                                                                           | 157 |
| Ilustración 159. Ficha Laboral del Administrador ....                                                                 | 159 |
| Ilustración 160. Ficha Laboral del Analista de Marketing y Publicidad ....                                            | 160 |
| <i>Ilustración 161.</i> Ficha Laboral del Practicante de Marketing ....                                               | 161 |
| Ilustración 162. Ficha Laboral del supervisor de Operaciones. ....                                                    | 162 |
| <i>Ilustración 163.</i> Ficha Laboral del Técnico de Soporte ....                                                     | 163 |
| <i>Ilustración 164.</i> Ficha Laboral de la Recepcionista. ....                                                       | 164 |
| <i>Ilustración 165.</i> Ficha Laboral del Auxiliar de Limpieza ....                                                   | 165 |
| Ilustración 166. Capacidad Instalada. ....                                                                            | 167 |
| Ilustración 167. Plan de Servicios 2018. ....                                                                         | 168 |
| Ilustración 168. Plan de Servicios 2018-2022. ....                                                                    | 169 |
| Ilustración 169. Plan de Sampling ....                                                                                | 169 |
| Ilustración 170. Capacidad Máxima. ....                                                                               | 172 |
| Ilustración 171. Diagrama de Flujo de Proceso de Producción. ....                                                     | 173 |
| Ilustración 172. Diagrama de Flujo de Entrega de Información al cliente. ....                                         | 174 |
| <i>Ilustración 173.</i> Diagrama Flujo de Proceso de Recepción. ....                                                  | 175 |
| Ilustración 174. Diagrama de Proceso de Asignación de estación de trabajo, Firma de contrato y pago del paquete. .... | 176 |
| Ilustración 175. Diagrama de Proceso del Coworking y del Soporte Técnico. ....                                        | 177 |
| Ilustración 176. Plan de Servicio ....                                                                                | 179 |
| Ilustración 177. Lista de Material Directo e Indirecto. ....                                                          | 180 |
| Ilustración 178. Ejemplo del Programa de Compras del Material Indirecto: Papel Toalla. ....                           | 181 |
| Ilustración 179. Plan de compras Resumido por Material Directo e Indirecto ....                                       | 182 |
| Ilustración 180. Resumen Anual de Planilla de Mano de Obra Directa. ....                                              | 183 |
| <i>Ilustración 181.</i> Resumen Anual de Planilla de Mano de Obra Indirecta. ....                                     | 183 |
| Ilustración 182. Lista de Equipos. ....                                                                               | 184 |

|                                                                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Ilustración 183. Lista de Herramientas .....                                                                                     | 185 |
| Ilustración 184. Lista de Utensilios .....                                                                                       | 185 |
| Ilustración 185. Listado de Mobiliario.....                                                                                      | 186 |
| Ilustración 186. Lista de Útiles de Oficina.....                                                                                 | 186 |
| Ilustración 187. Programa de Mantenimiento Anual .....                                                                           | 187 |
| Ilustración 188. Programa de Reposición de Útiles de Oficina.....                                                                | 188 |
| Ilustración 189. Programa de compras Posteriores de Equipos.....                                                                 | 189 |
| <i>Ilustración 190.</i> Programa de compras Posteriores de Utensilios .....                                                      | 189 |
| Ilustración 191. Ubicación de Jesús María con límites de San Isidro, Magdalena del Mar y Pueblo Libre. ....                      | 190 |
| Ilustración 192. Ubicación de Magdalena del Mar con límites a Jesús María, San Isidro y Pueblo Libre. ....                       | 190 |
| Ilustración 193. Mapa de la ubicación de Flora Tristán. ....                                                                     | 191 |
| Ilustración 194. Mapa de la ubicación de Jirón Huáscar. ....                                                                     | 192 |
| Ilustración 195. Matriz de Decisión .....                                                                                        | 192 |
| <i>Ilustración 196.</i> Gastos de Adecuación .....                                                                               | 194 |
| Ilustración 197. Gastos de Servicios.....                                                                                        | 195 |
| Ilustración 198. Primer Piso.....                                                                                                | 196 |
| Ilustración 199. Segundo Piso.....                                                                                               | 197 |
| Ilustración 200. Tercer Piso .....                                                                                               | 198 |
| Ilustración 201. Cuarto Piso.....                                                                                                | 199 |
| Ilustración 202. Integración de la Responsabilidad Social, Medioambiental y Económica en el Proyecto de Negocio de CoPlace. .... | 201 |
| Ilustración 203. Inclusión de las expectativas de todos los grupos de interés en el Proyecto de Negocio de CoPlace.....          | 201 |
| Ilustración 204. Identificación de residuos por color acorde a NTP 900.058:2005, según el tipo de residuo.....                   | 202 |
| Ilustración 205. Costo Implementación Política de Reciclaje .....                                                                | 203 |
| Ilustración 206. Costos de Charlas .....                                                                                         | 203 |
| Ilustración 207. Costo de Medición .....                                                                                         | 204 |
| <i>Ilustración 208.</i> Costos del Personal .....                                                                                | 204 |
| Ilustración 209: Resumen de Costos .....                                                                                         | 204 |
| Ilustración 210. Inversión en Activos Fijos Depreciables (Importes expresados en Soles) ..                                       | 205 |
| Ilustración 211. Inversión de Activo Intangible .....                                                                            | 205 |
| Ilustración 212. Gastos Pre Operativos .....                                                                                     | 206 |

|                                                                                                 |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Ilustración 213. Gastos de acondicionamiento de local .....                                     | 207 |
| Ilustración 214. Gastos en Equipos .....                                                        | 207 |
| Ilustración 215. Gastos de Personal .....                                                       | 208 |
| Ilustración 216. Gastos de Mobiliario .....                                                     | 208 |
| Ilustración 217. Gastos de Publicidad .....                                                     | 208 |
| Ilustración 218. Gastos de alquiler y garantía del local .....                                  | 209 |
| Ilustración 219. Gastos en Utensilios .....                                                     | 209 |
| Ilustración 220. Inversión en Inventarios Iniciales .....                                       | 210 |
| Ilustración 221. Inversión en Material Directo .....                                            | 210 |
| Ilustración 222. Inversión en Material Indirecto .....                                          | 211 |
| Ilustración 223. Capital de trabajo del año 2 .....                                             | 211 |
| Ilustración 224. Capital de trabajo requerido para el año 1 .....                               | 212 |
| Ilustración 225. Capital de trabajo de los 5 años .....                                         | 212 |
| Ilustración 226. Liquidación de IGV .....                                                       | 212 |
| Ilustración 227. Liquidación del IGV 2018-2019 .....                                            | 213 |
| Ilustración 228. Estructura de inversiones .....                                                | 213 |
| Ilustración 229. Distribución de la inversión .....                                             | 214 |
| Ilustración 230. Estructura de Financiamiento .....                                             | 214 |
| Ilustración 231. Aporte de socios .....                                                         | 214 |
| Ilustración 232. Estructura de Financiamiento .....                                             | 215 |
| Ilustración 233. Financiamiento por activo fijo .....                                           | 216 |
| Ilustración 234. Financiamiento por capital de trabajo .....                                    | 217 |
| Ilustración 235. Ingresos por Ventas .....                                                      | 218 |
| Ilustración 236. Ventas por turno y paquete .....                                               | 218 |
| Ilustración 237. Recuperación de capital de trabajo .....                                       | 219 |
| Ilustración 238. Material Directo .....                                                         | 219 |
| Ilustración 239. Mano de obra directa .....                                                     | 220 |
| Ilustración 240. Costos indirectos .....                                                        | 220 |
| Ilustración 241. Gastos de administración, gastos de ventas y otros gastos .....                | 221 |
| Ilustración 242. Estado de Ganancias y Pérdidas Sin Gastos Financieros .....                    | 222 |
| Ilustración 243. Estado de Ganancias y Pérdidas con Gastos Financieros y Escudo Fiscal<br>..... | 223 |
| Ilustración 244. Flujo de Caja Operativo .....                                                  | 223 |
| Ilustración 245. Flujo de Caja Económico .....                                                  | 224 |
| Ilustración 246. Flujo de Caja Financiero .....                                                 | 224 |

|                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------|-----|
| Ilustración 247. COK: Modelo CAPM.....                            | 225 |
| Ilustración 248. COK Propio .....                                 | 225 |
| Ilustración 249. Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) ..... | 226 |
| Ilustración 250. Evaluación Económica Financiera.....             | 226 |
| Ilustración 251. Vane y Vanf.....                                 | 227 |
| Ilustración 252. TIRE Y TIRF.....                                 | 227 |
| Ilustración 253. Periodo de Recuperación .....                    | 228 |
| Ilustración 254. Análisis Beneficio / Costo .....                 | 228 |

### **Índice de Cuadros**

|                                                           |     |
|-----------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 1: Empresas competidoras en lima y provincias ..... | 63  |
| Tabla 2: Sala de eventos.....                             | 140 |
| Tabla 3: Sala de reuniones.....                           | 141 |
| Tabla 4: Cronograma Campaña de intriga.....               | 146 |
| Tabla 5: Cronograma campaña de lanzamiento. ....          | 147 |
| Tabla 6: Costos de publicidad. ....                       | 147 |
| Tabla 7: Distribución anual del Sampling diurno .....     | 150 |
| Tabla 8: Distribución anual del sampling nocturno.....    | 151 |
| Tabla 9: Capital social. ....                             | 152 |
| Tabla 10: Lista de actividades. ....                      | 153 |
| Tabla 11: Registro de marcas y patentes. ....             | 153 |
| Tabla 12: Licencias y autorizaciones. ....                | 154 |
| Tabla 13: Legislación laboral.....                        | 155 |
| Tabla 14: Legilación tributaria.....                      | 156 |
| Tabla 15: Servicios de terceros. ....                     | 157 |
| Tabla 16: Modalidades de contratación. ....               | 165 |
| Tabla 17: Distritos alternativos. ....                    | 191 |



## Capítulo I: Información general

### 1.1. Nombre de la Empresa, Horizonte de Evaluación

Razón Social: CoPlace SAC.

Nombre Comercial: CoPlace

Logo de la empresa:



*Ilustración 1.* Logo de la empresa.  
(Fuente: propia)

Horizonte de evaluación: De acuerdo a la vida útil de nuestro servicio y el monto total de la inversión, se establece que el horizonte de evaluación será de 5 años, siendo el año 2017 como Año 0 y el 2018 como Año 1.

### 1.2. Actividad Económica, Código CIIU, Partida Arancelaria

Actividad Económica: CoPlace SAC brindará el servicio de alquiler de estaciones de trabajo a profesionales independientes que brindan servicios.

CIIU: Otras actividades no consideradas.

Partida Arancelaria: No Aplica.

### 1.3. Definición del negocio y Modelo CANVAS:

Modelo Canvas de la empresa:

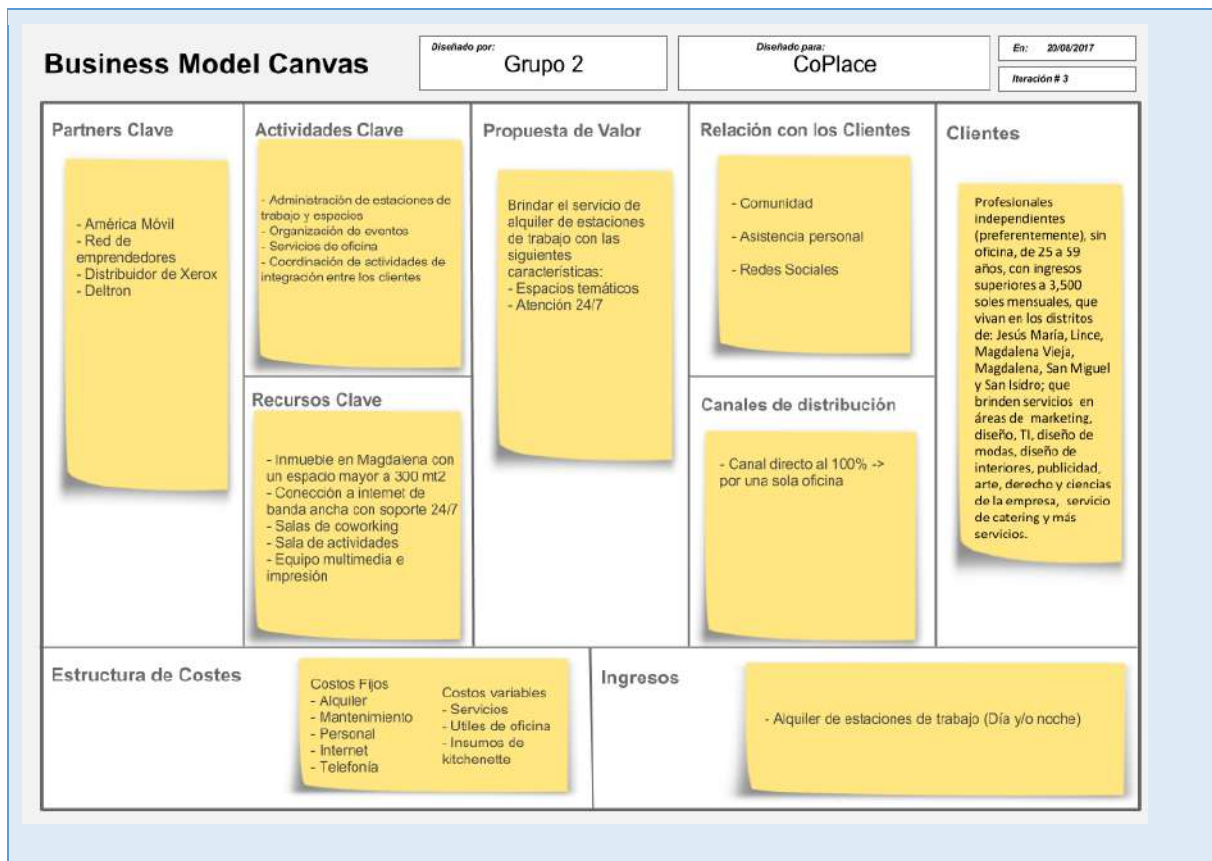


Ilustración 2. Modelo Canvas de la empresa.  
(Fuente: propia)

#### 1.3.1. Propuesta de Valor:

Brindar el servicio de alquiler de estaciones de trabajo con diseños temáticos y atención las 24 horas del día los 7 días de la semana, en dos turnos (Diurno y Nocturno).

Contaremos con el siguiente predio:



*Ilustración 3. Fachada principal del inmueble.*  
(Fuente: propia)

La distribución será la siguiente:

## Primer Piso:

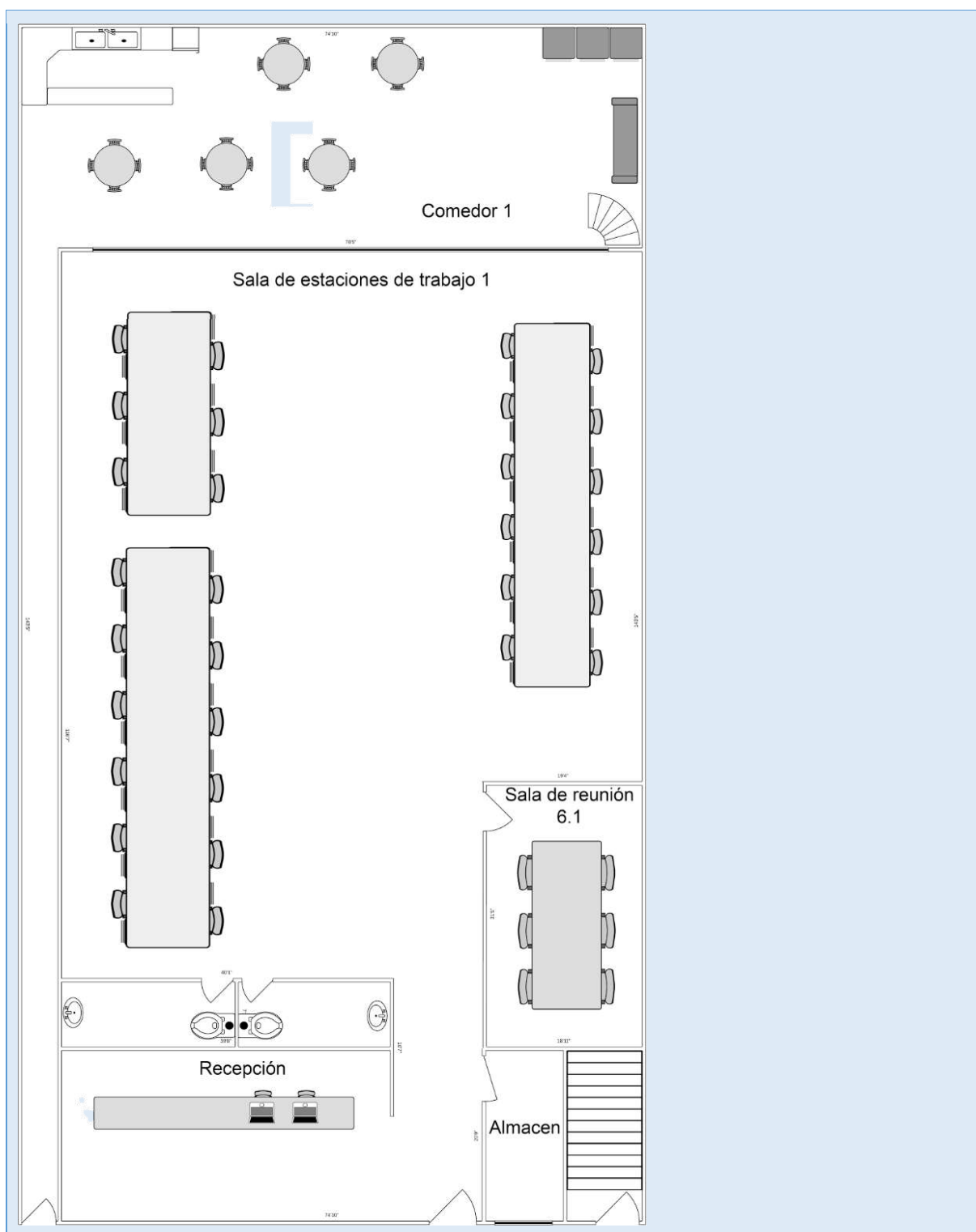


Ilustración 4. Plano de distribución del primer piso.  
(Fuente: propia)

**Recepción:** Al estilo Star Wars, simulará el ingreso a un nuevo mundo, de otra galaxia.



*Ilustración 5.* Ambiente de recepción, con la temática de Star Wars.  
(Fuente: propia)

**Sala de Estaciones de Trabajo 1:** Representará el interior de un edificio industrial, con amplias paredes de ladrillos caravista y grandes columnas.



*Ilustración 6.* Sala de estaciones de trabajo 1: temática industrial.  
(Fuente: propia)



**Comedor 1:** Estará decorado en torno a un ambiente tipo jardín, con mesas y sillas sobre un piso de césped artificial, el mismo que invitará a sentarse en el suelo, a conversar y descansar.



*Ilustración 7.* Comedor del primer piso, con la temática de un parque.  
(Fuente: propia)

## Segundo Piso:

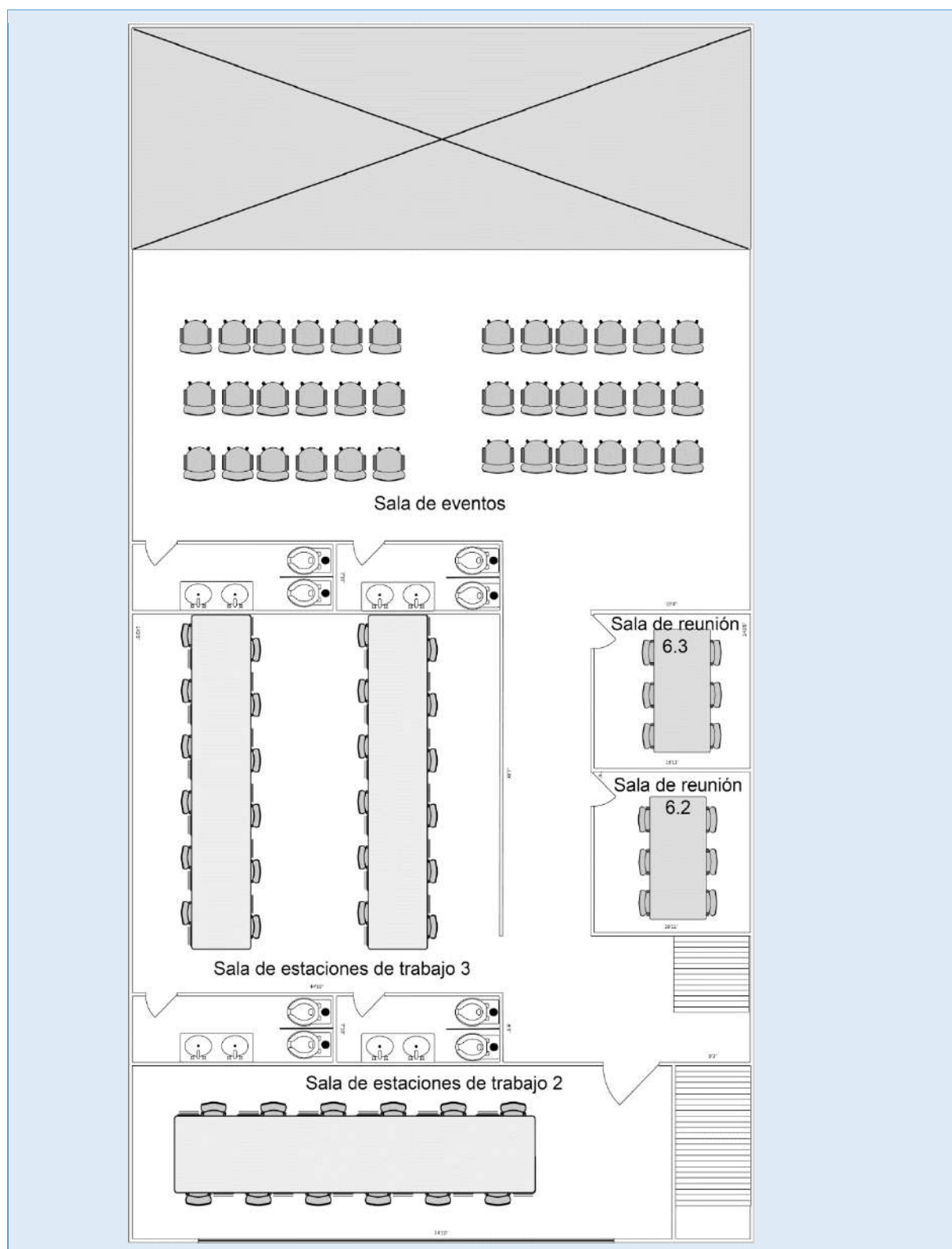
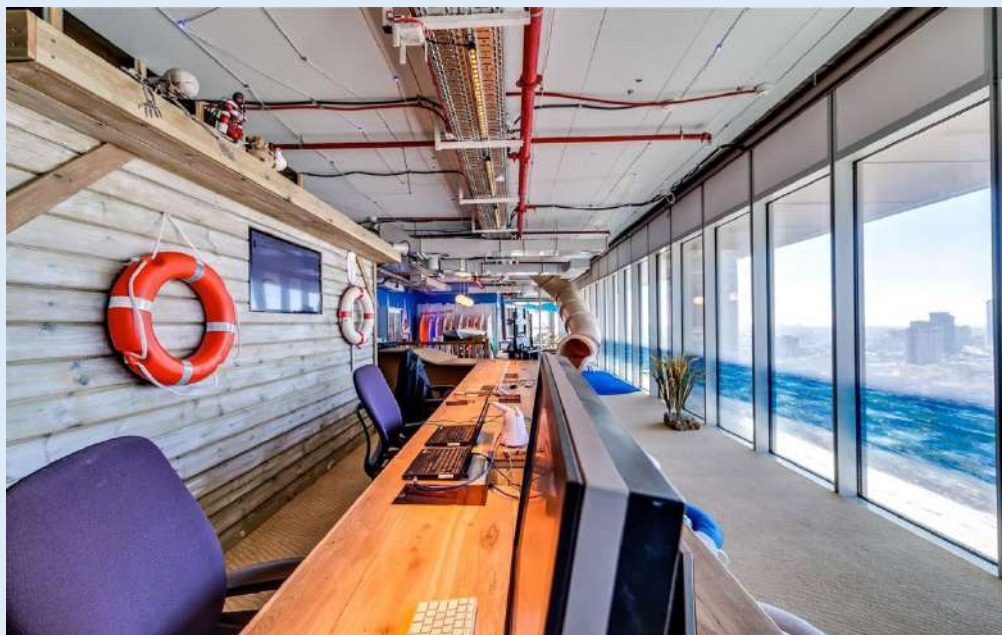


Ilustración 8. Plano de distribución del segundo piso  
(Fuente: propia)

**Sala de Estaciones de Trabajo 2:** Evocará la cubierta de un barco que pasa cerca de una ciudad a orillas del mar.



*Ilustración 9.* Sala de estaciones de trabajo 2, con temática náutica.  
(Fuente: propia)

**Sala de Estaciones de Trabajo 3:** Simulará una sala de trabajo al estilo Google, con muebles y cojines donde sentarse a conversar y trabajar.



*Ilustración 10.* Sala de estaciones de trabajo 3, con estilo vanguardista, inspirado en Google.  
(Fuente: propia)



**Sala de Eventos:** Tendrá una decoración otoñal



*Ilustración 11.* Sala de eventos, con estilo moderno.  
(Fuente: propia)

### Tercer Piso:

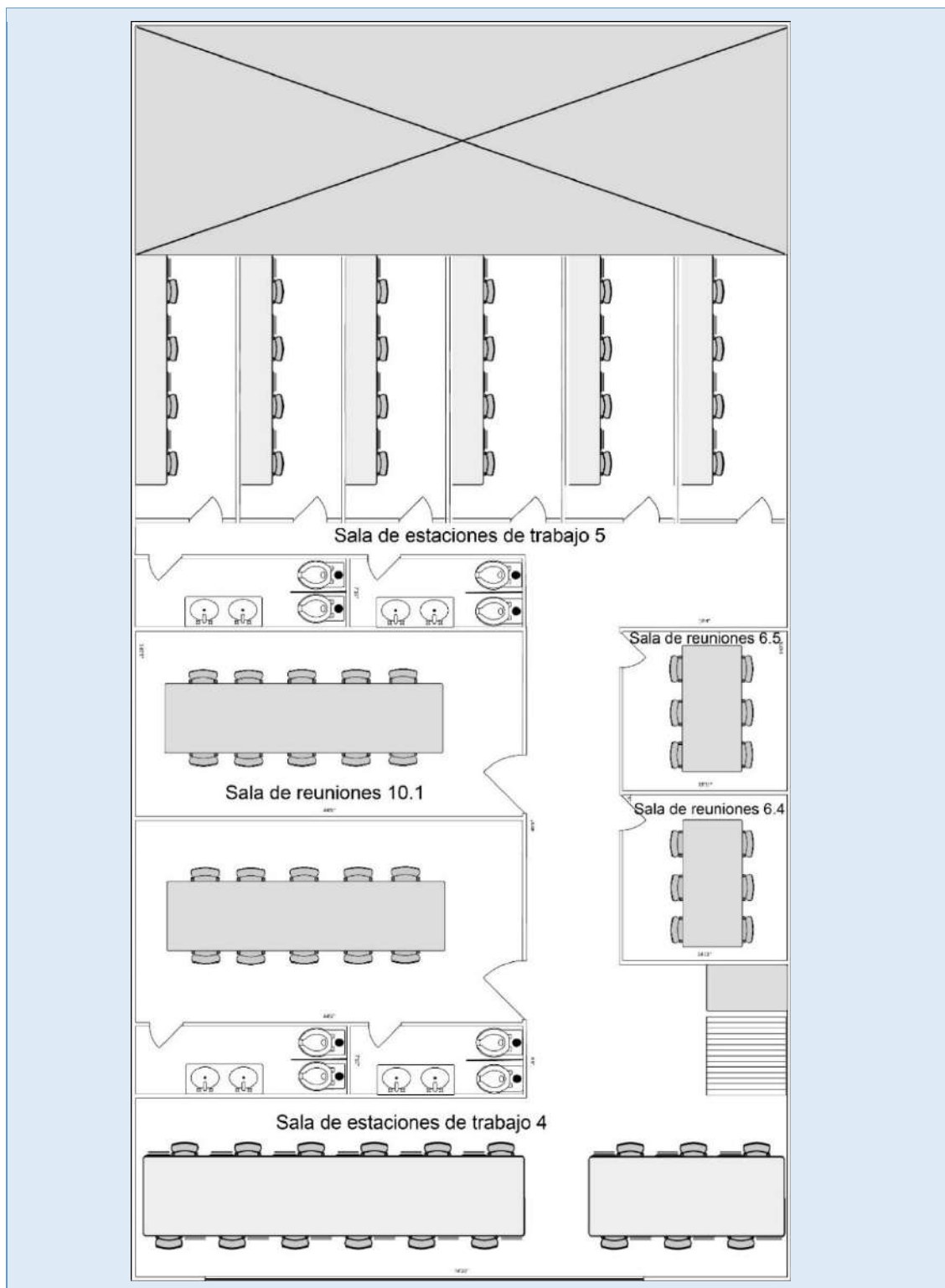


Ilustración 12. Plano de distribución del tercer piso.  
(Fuente: propia)

**Sala de Estaciones de Trabajo 4:** Mostrará un ambiente pop, cuya decoración estará basada en una gran variedad de colores, vivos y alegres.



*Ilustración 13: Sala de Estaciones de trabajo 4, con estilo pop.  
(Fuente: propia)*

**Sala de Estaciones de Trabajo 5:** Tendrán una decoración similar a una biblioteca, transmitiendo una sensación de tranquilidad y privacidad.



*Ilustración 14. Sala de estaciones de trabajo 5 al estilo de biblioteca con cubículos.  
(Fuente: propia)*

**Piso 4:** (azotea) Corresponde al área de recreación.

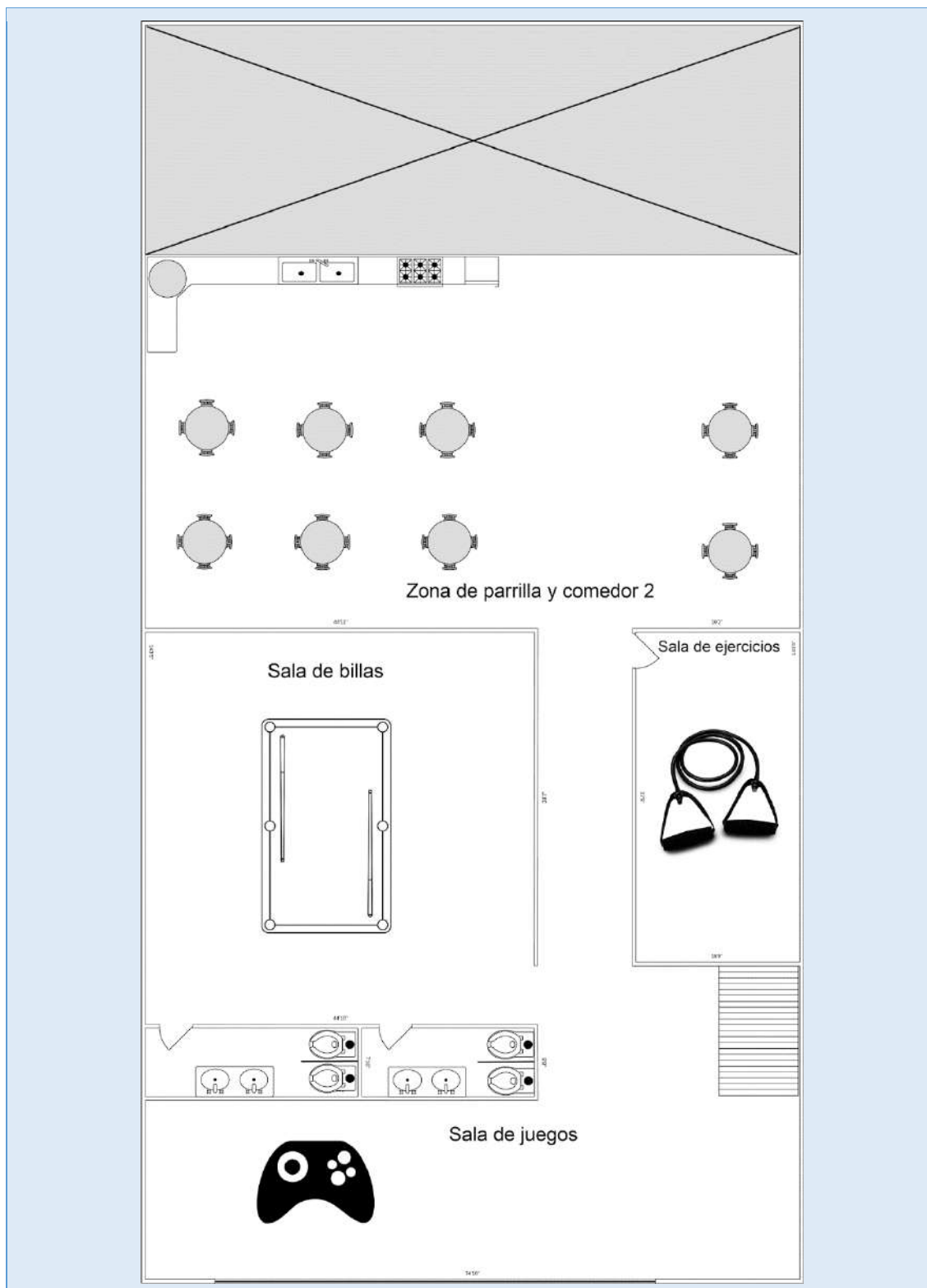
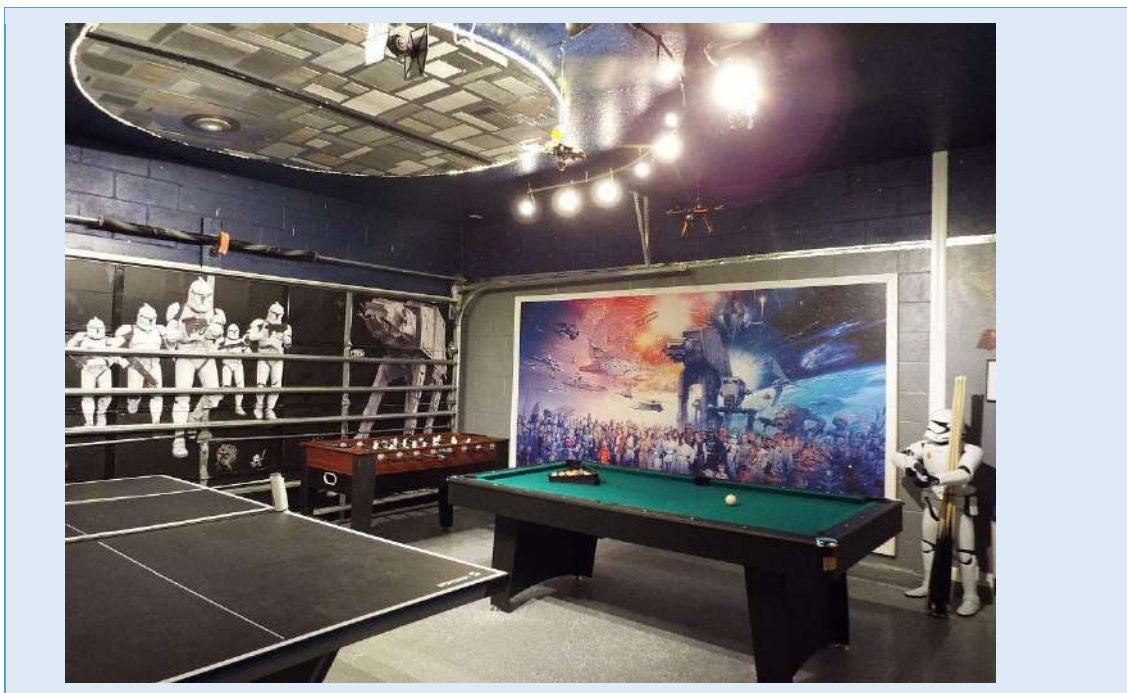


Ilustración 15. Plano de distribución del cuarto piso (azotea).  
(Fuente: propia)

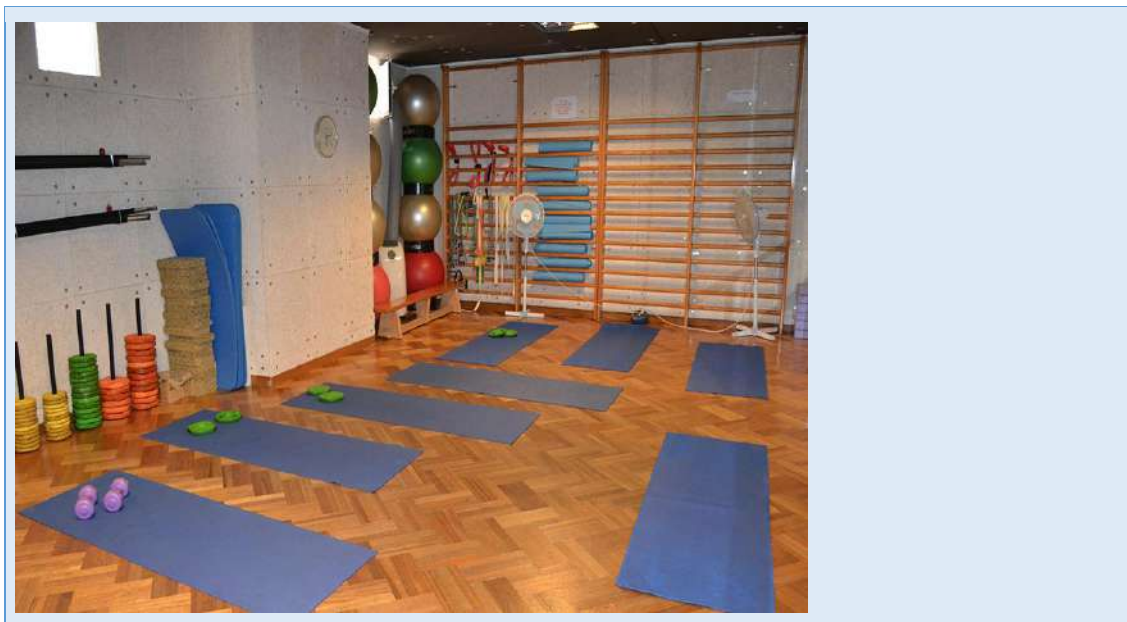


### **Sala de billar:**



*Ilustración 16.* Zona de esparcimiento, sala de billar con temática Star Wars.  
(Fuente: propia)

**Sala de ejercicios:** Se podrá hacer ejercicios con pesas, pilates y aeróbicos.



*Ilustración 17.* Zona de esparcimiento, sala de ejercicios.  
(Fuente: propia)

**Sala de juegos:** Tendrá juegos de tipo arcade, equipados con controles para la simulación de autos, motos, aviones y naves de combate.



*Ilustración 18.* Zona de esparcimiento, sala de juegos.  
(Fuente: propia)

**Parrilla – Comedor:** La zona de comedor será y de parrillas, será muy similar a la del primer piso.



*Ilustración 19.* Zona de esparcimiento, parrilla – comedor.  
(Fuente: propia)

En todos los pisos estará publicado el Reglamento de Uso de los Servicios que ofrece CoPlace.

### 1.3.2. Clientes

Como criterio de segmentación de clientes, aplicaremos la estrategia B2C con las siguientes características:

#### Segmentación de clientes:



Ilustración 20. Segmentación de clientes.  
(Fuente: propia)

### 1.3.3. Canales

CoPlace, se comunicará y distribuirá sus servicios a sus clientes de forma directa al 100%, con una sola oficina que estará ubicada en el distrito de Magdalena del Mar, en la ciudad de Lima.

### 1.3.4. Relación con los clientes

CoPlace se relacionarán con sus clientes a través de:

**Comunidad:** Esta comunidad estará en línea y nos permitirá conocer más las necesidades de nuestros clientes o futuros clientes, también podremos intercambiar conocimiento.

**Asistencia Personal:** Nuestra relación se basa en la interacción humana, es por ello que contaremos con un administrador, una recepcionista y un técnico de soporte quienes apoyarán a los clientes para que puedan desarrollar sus actividades al 100% enfocados en producir.

**Redes Sociales:** Las utilizaremos para la captación de clientes como parte del marketing digital y fidelización de los clientes, para lo cual realizaremos comunicación en línea.

### 1.3.5. Ingresos

Nuestra fuente de ingresos será generada a través de:

**Alquiler de estaciones de trabajo (día y/o noche):** Para el alquiler de estaciones de trabajo contaremos con los siguientes paquetes:



### Paquetes del Turno Diurno:

| Paquete Diurno                                             | Mensual            | Quincenal  | Semanal    | Diario    |
|------------------------------------------------------------|--------------------|------------|------------|-----------|
| Costo del Paquete                                          | S/. 600.00         | S/. 360.00 | S/. 220.00 | S/. 50.00 |
| Cantidad de días                                           | 30                 | 15         | 7          | 1         |
| Horario                                                    | 08:00 am a 07:00pm |            |            |           |
| Servicios Incluidos                                        |                    |            |            |           |
| Horas en Sala de Reuniones y Sala de Eventos               | 8                  | 6          | 4          | 0         |
| Impresiones                                                | Si                 | Si         | Si         | Si        |
| Dirección Postal                                           | Si                 | Si         | Si         | No        |
| Red Inalámbrica (Wifi)                                     | Si                 | Si         | Si         | Si        |
| Servicio de Recepción                                      | Si                 | Si         | No         | No        |
| Casilla Postal                                             | Si                 | Si         | Si         | No        |
| Comedor                                                    | Si                 | Si         | Si         | Si        |
| Sala de Juegos, Sala de Ejercicios y Zona de Esparcimiento | Si                 | Si         | Si         | Si        |
| Mini Cocina                                                | Si                 | Si         | Si         | Si        |

Todos los servicios incluidos, podrán ser utilizados en el horario y vigencia del paquete contratado.

Ilustración 21. Carta de servicios para el Turno Diurno.  
(Fuente: propia)

### Paquetes del Turno Nocturno:

| Paquete Nocturno                                                                                     | Mensual             | Quincenal  | Semanal    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------|------------|
| Costo del Paquete                                                                                    | S/. 400.00          | S/. 250.00 | S/. 150.00 |
| Cantidad de días                                                                                     | 30                  | 15         | 7          |
| Horario                                                                                              | 08:00 pm a 07:00 am |            |            |
| Servicios Incluidos                                                                                  |                     |            |            |
| Horas en Sala de Reuniones y Sala de Eventos                                                         | 8                   | 6          | 4          |
| Impresiones                                                                                          | Si                  | Si         | Si         |
| Dirección Postal                                                                                     | Si                  | Si         | Si         |
| Red Inalámbrica (Wifi)                                                                               | Si                  | Si         | Si         |
| Servicio de Recepción                                                                                | Si                  | Si         | No         |
| Casilla Postal                                                                                       | Si                  | Si         | Si         |
| Comedor                                                                                              | Si                  | Si         | Si         |
| Sala de Juegos, Sala de Ejercicios y Zona de Esparcimiento                                           | Si                  | Si         | Si         |
| Mini Cocina                                                                                          | Si                  | Si         | Si         |
| Todos los servicios incluidos podrán ser utilizados en el horario y vigencia del paquete contratado. |                     |            |            |

Ilustración 22. Carta de servicios del Turno Nocturno.  
(Fuente: propia)

**Alquiler de las salas de reuniones y sala de evento:** La sala de eventos tendrá un aforo de 30 personas, sala dinámica, que contará con proyector, pizarra y asientos como mínimo.

Contaremos con 5 salas de reuniones con aforo de 6 personas y dos salas de reuniones con aforo de 10 personas, con equipo multimedia para presentaciones.

Las salas de reuniones y la sala de eventos, sólo estarán disponibles para las personas que alquilen paquetes mensuales, quincenales y semanales, previa reserva de las mismas y dentro del tiempo de duración de su paquete.

### **1.3.6. Recursos Clave**

Entre nuestros recursos clave tenemos los siguientes:

#### **Recursos Físicos:**

- Inmueble: Contaremos con un inmueble ubicado en Flora Tristán 451 en el distrito de Magdalena, con 392 mt<sup>2</sup> 3 pisos techados y la azotea.
- Conexión a internet de banda ancha 24/7.
- Salas de coworking con temática.
- Sala de eventos, con equipo multimedia.
- Salas de reuniones, con equipo multimedia y paredes de vidrio donde se podrá escribir.
- Salas de entretenimiento.
- Impresiones.

### Ubicación del inmueble:

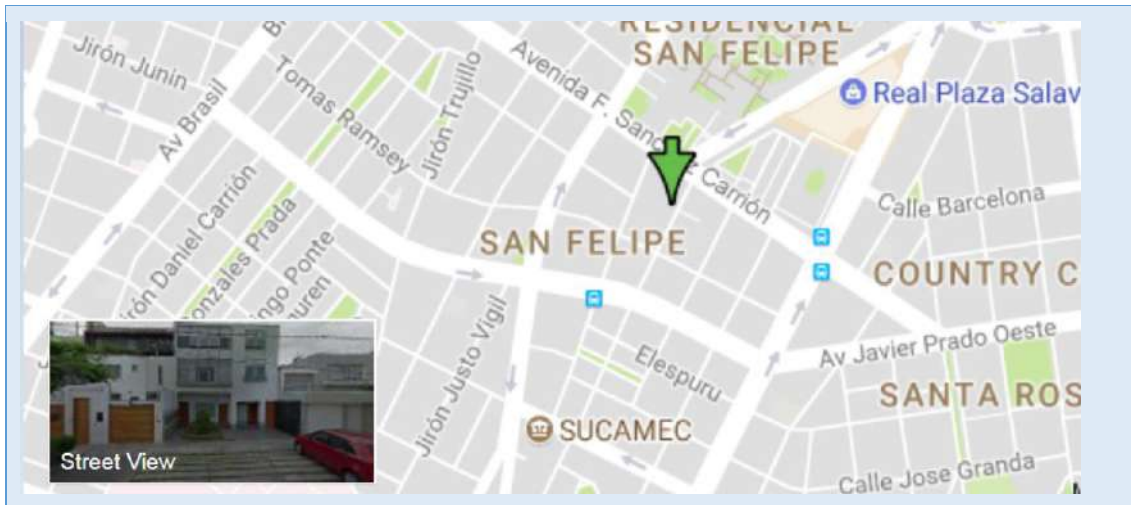


Ilustración 23. Ubicación del inmueble.  
(Fuente: Google Maps)

### Recursos Humanos:

Entre los recursos humanos tenemos los siguientes recursos para la atención de los clientes:

- Soporte técnico de redes inalámbricas (Wifi) 24/7
- Soporte administrativo 24/7
- Recepcionista

#### 1.3.7. Socios y Proveedores Clave

Es necesario asociarnos con varias empresas, estas asociaciones nos ayudarán a prestar mejor servicio, reducir los riesgos y abaratar costos. Entre las asociaciones tenemos las siguientes importantes:

- América Móvil: Internet con banda ancha.
- Red de emprendedores: Captación a los clientes.
- Distribuidores de Xerox: Alquiler de las impresoras.
- Deltron: Compra de dispositivos tecnológicos.

### **1.3.8. Actividades Clave**

Nuestras actividades claves son las siguientes:

- Administración de estaciones de trabajo y espacios.
- Servicios de oficina.

### **1.3.9. Costos**

Los costos están estructurados en lo siguiente:

- Costos Fijos
  - ✓ Alquiler del predio
  - ✓ Mantenimiento / limpieza de la oficina
  - ✓ Personal, el equipo de operaciones
  - ✓ Internet
  - ✓ Telefonía
- Costos Variables
  - ✓ Servicios de agua potable y energía eléctrica.
  - ✓ Útiles de oficina, de limpieza
  - ✓ Insumos de kitchenette

### **1.3.10. Partida Arancelaria**

No Aplica.

## **1.4. Descripción del servicio**

CoPlace SAC, brindará el servicio de alquiler de estaciones de trabajo con espacios temáticos a bajo costo. Se encontrará ubicado en el distrito de Magdalena del Mar, en la

ciudad de Lima. Nuestros clientes podrán desarrollar sus actividades en espacios compartidos que cuentan con la infraestructura y los servicios necesarios para cerrar negocios, reunirse con sus clientes, compartir ideas con otros emprendedores y desarrollar proyectos; esto representará un ahorro para nuestros clientes en hasta un 25% mensual por concepto del alquiler de oficinas.

Adicionalmente, nuestros clientes tendrán acceso a: internet mediante red inalámbrica, casilla postal, domicilio fiscal, recepcionista, salas de reuniones, comedor, cocina,, sala de billar, sala de ejercicios, sala de juegos, zona de parrilla.

### **1.5. Oportunidad de negocio.**

A nivel macro, las condiciones para iniciar este tipo de proyecto de negocio son favorables, debido a que nuestro país goza de una estabilidad económica sostenida y a su vez nos encontramos entre los países con un mejor puntaje de emprendimiento de la región, según el Global Entrepreneurship Monitor en su reporte anual sobre el 2016 (GEM, 2017).

De acuerdo con el índice del GEM (...) Los emprendedores peruanos son 19 veces superiores que sus pares japoneses en cuanto al emprendimiento por oportunidad y 11 veces superiores en cuanto al emprendimiento por necesidad.

(Actualidad Empresarial, 2017).

A nivel local, en Lima Metropolitana, tanto la demanda como la oferta de espacios de trabajo colaborativo ha presentado un crecimiento con una razón geométrica, duplicando año tras año la cantidad de establecimientos que brindan este servicio, sobre todo en las zona 7 y 8 de Lima Metropolitana, que son las que concentra el mayor número de empresa por habitantes, según el INEI.

La tercera zona con mayor densidad de empresas por habitante, es la zona 6 y representa una gran oportunidad, debido a que la demanda en este mercado aún no ha sido cubierta por la oferta actual.

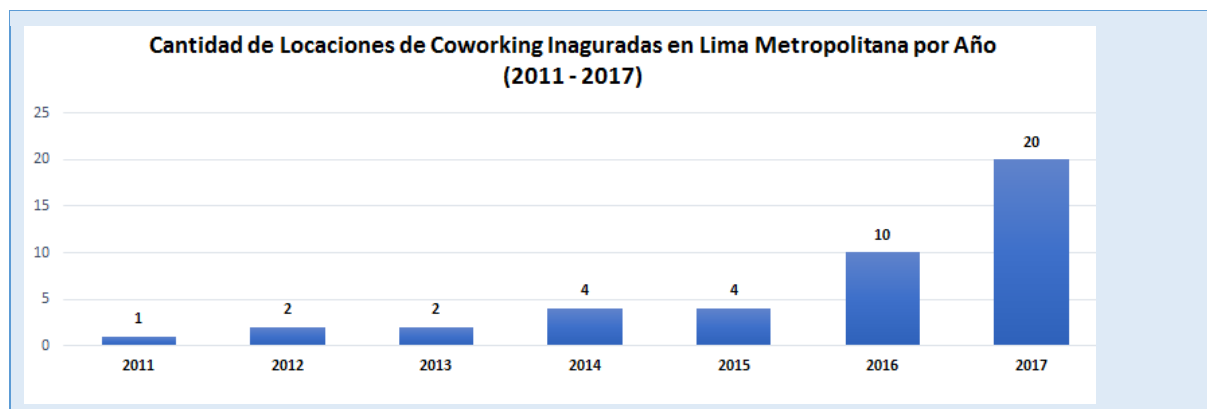


Ilustración 24. Cantidad de Locaciones de Coworking inauguradas en Lima Metropolitana por año entre 2011 y 2017.  
(Fuente: Sunat y LinkedIn).

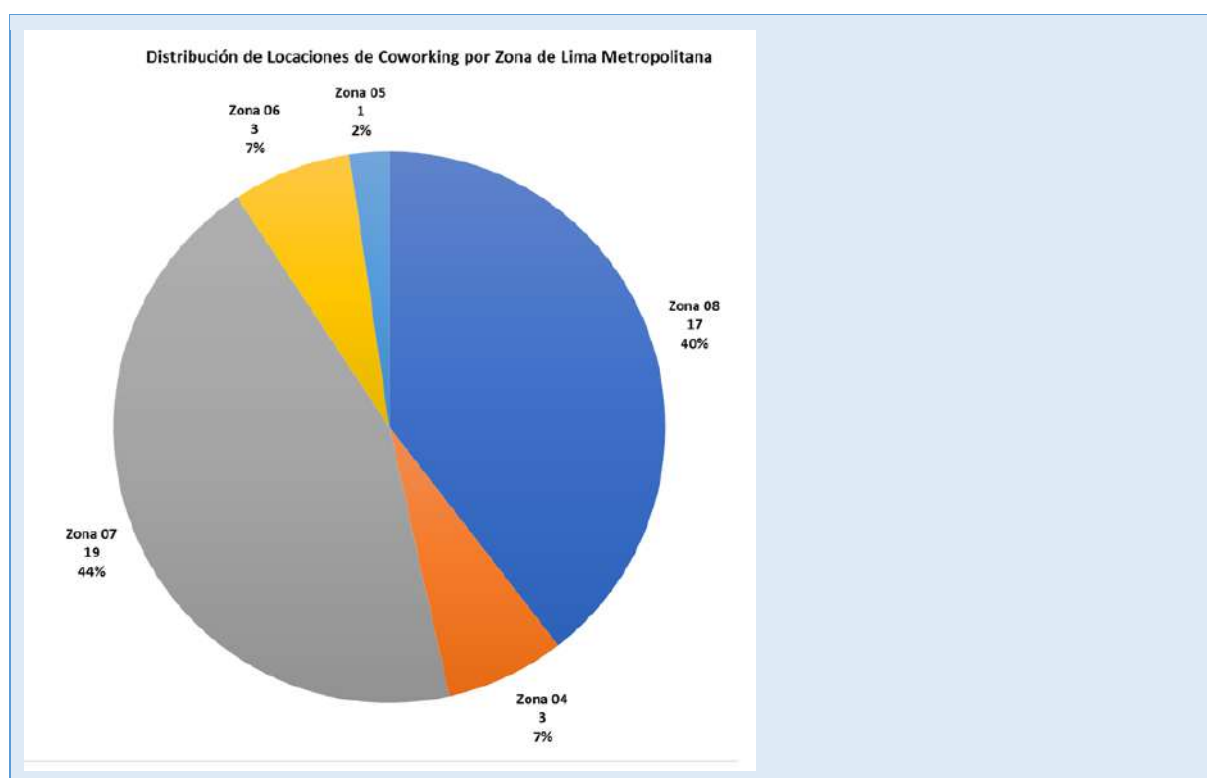
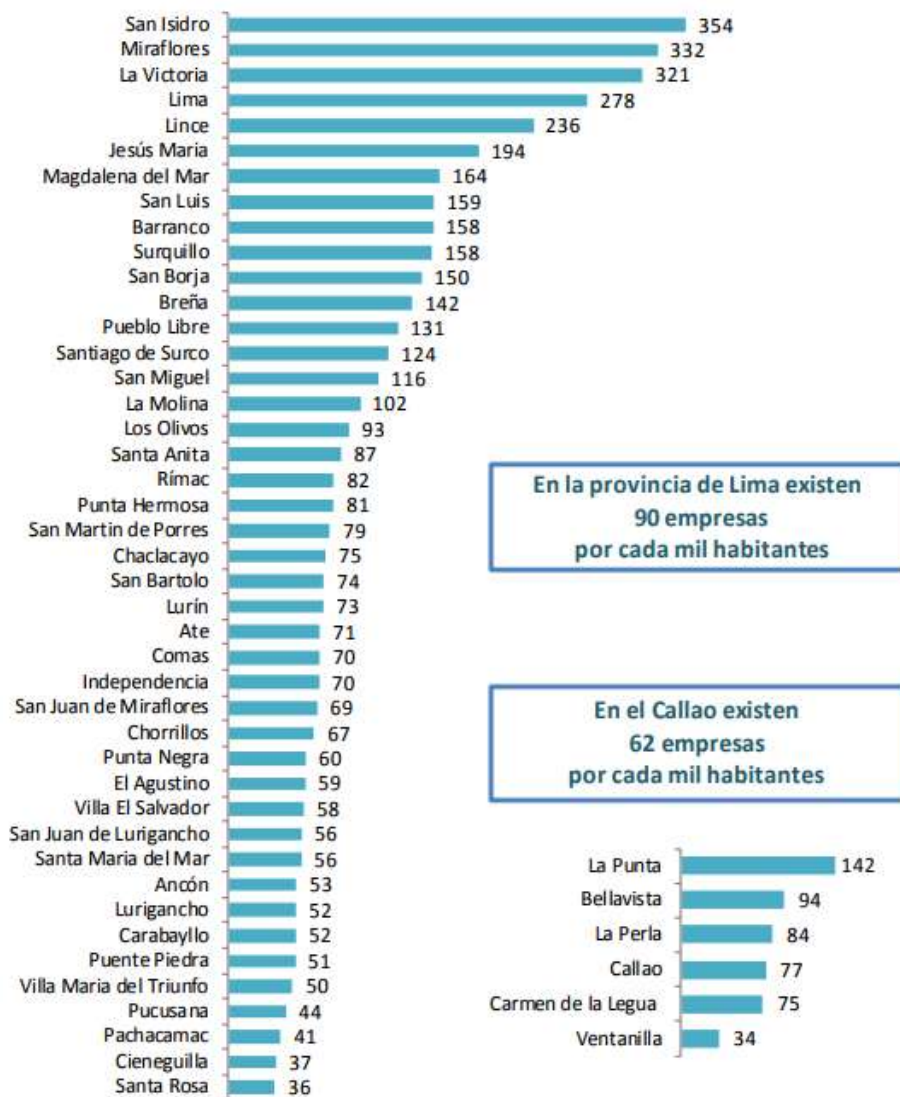


Ilustración 25. Distribución de Locaciones de coworking por Zona de Lima Metropolitana.  
(Fuente: Sunat y LinkedIn).

## Densidad Empresarial, 2014 (Por cada mil habitantes)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos, 2014

Ilustración 26. Densidad empresarial al 2014.  
(Fuente: INEI)



## Del Freelance a la Necesidad del Coworking

Profesionales independientes y jóvenes emprendedores, quienes en un inicio dieron origen al Freelance como un nuevo estilo de trabajo caracterizado por romper con el esquema de la oficina tradicional para desempeñarse desde cualquier sitio, haciendo uso de las nuevas tecnologías de la comunicación. Son ellos, quienes actualmente conforman en gran medida los consumidores del servicio que ofrecemos.

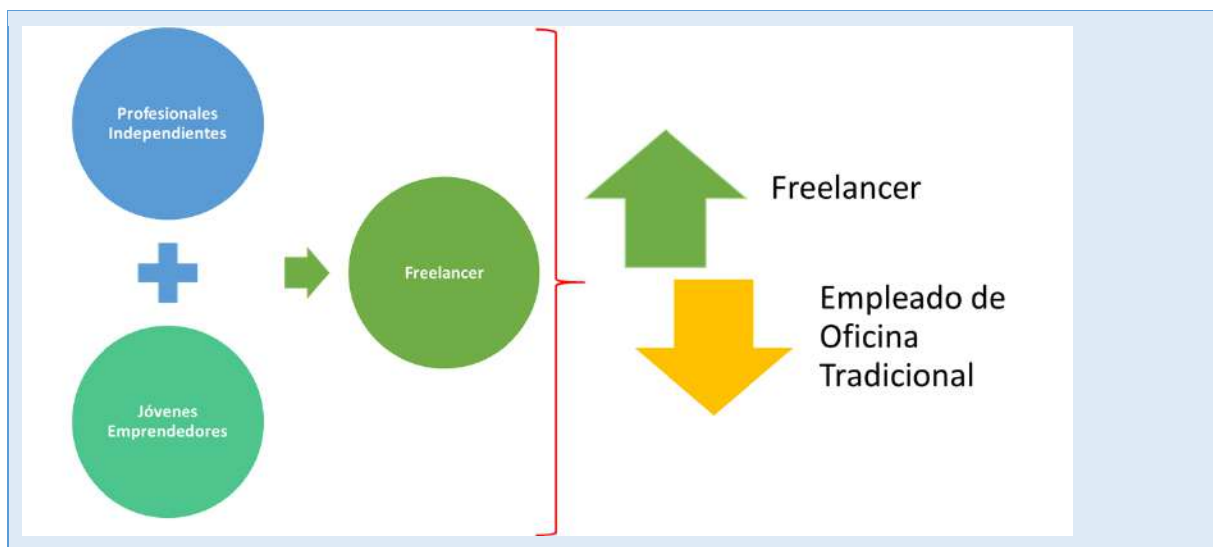


Ilustración 27. Freelance: Una Nueva forma de Trabajar.  
(Fuente: propia)



Ilustración 28. Surge la oportunidad de Negocio.  
(Fuente: propia)

## Freelance en el Mundo

En Estados Unidos, el 34% de la fuerza laboral corresponde a los freelancers, quienes aportan USD 15 mil millones a la economía de ese país.

The American workforce is now 34% freelancer, (...) sort of: 14.3 million of the 53 million freelancers counted in the survey are “moonlighters” (people with full-time jobs doing independent work in their spare time).

(Harvard Business Review, 04/09/2014)

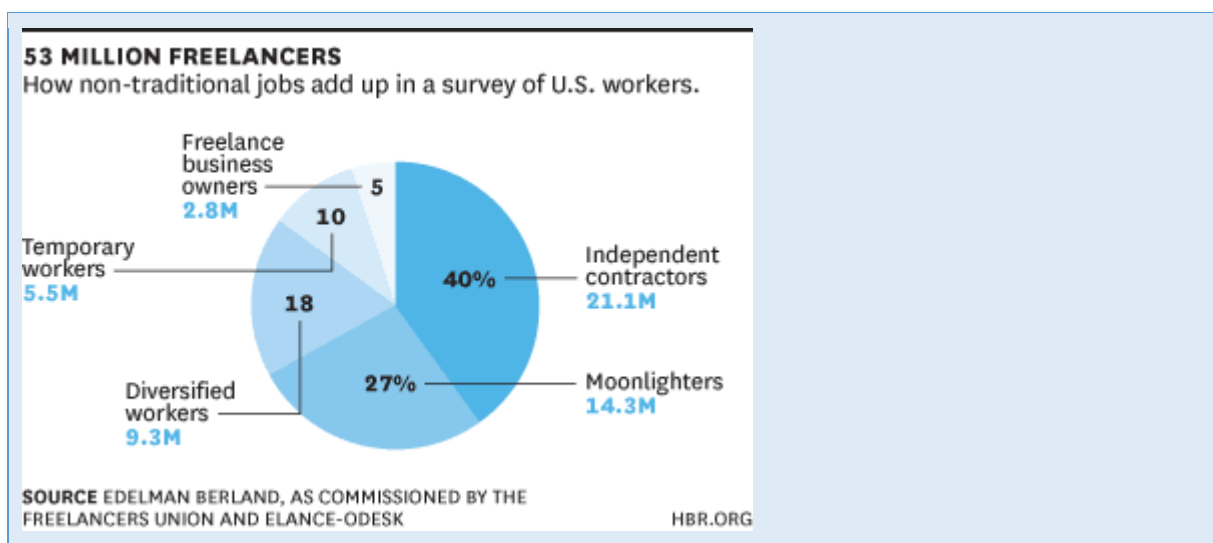


Ilustración 29. Freelancers en el Mundo.

(Fuente: Harvard Business Review. Extraído de <https://hbr.org/2014/09/breaking-down-the-freelance-economy>)

En Europa, cada día es mayor el número de empresas que prefieren contar con los servicios de freelancers, tal es así que por ejemplo en Inglaterra, los freelancers aportan cerca de 21 mil millones de Libras Esterlinas a su economía.

*“Slowly but surely. More and more Fortune 500 giants are starting to migrate towards a flexible, on-demand labor model (...). The trend will continue, at a steady clip, into 2017...”*

(Forbes, 12/12/2016).

## Coworking: Un Mercado en Crecimiento

Las estimaciones indican que la oferta de este servicio se duplicará para finales del 2020 respecto a la cifra actual, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro elaborado por Small Business Labs en 2016:

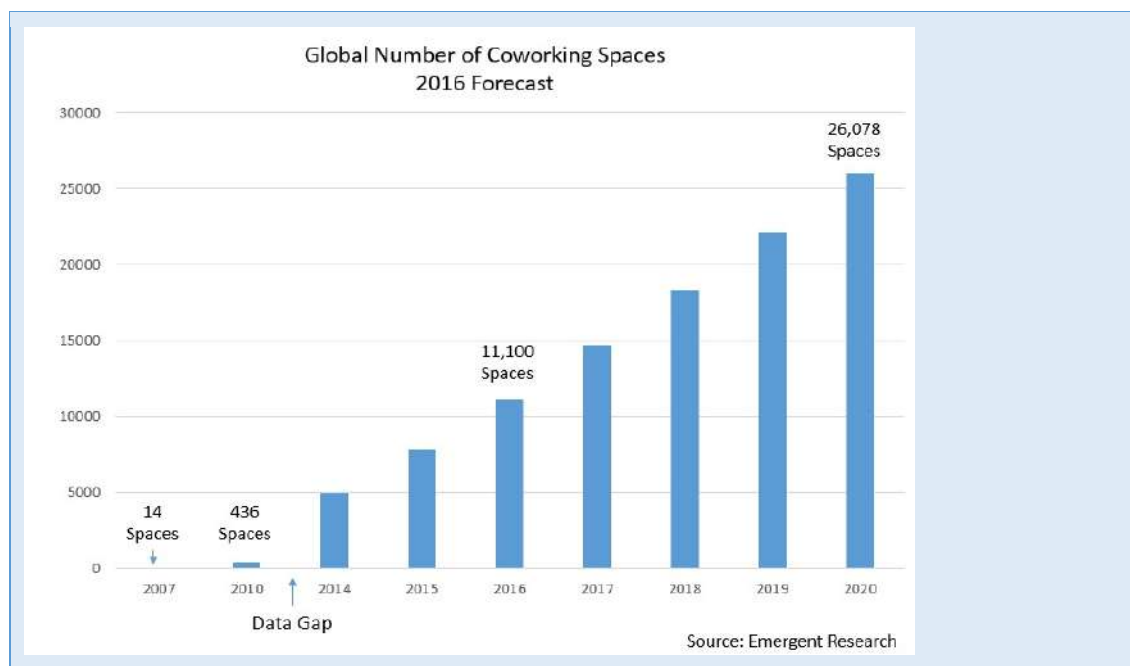


Ilustración 30. Global Number of Coworking Spaces 2016 Forecast.  
(Fuente: Small Business Labs)

La misma tendencia se puede apreciar en la demanda de este servicio:

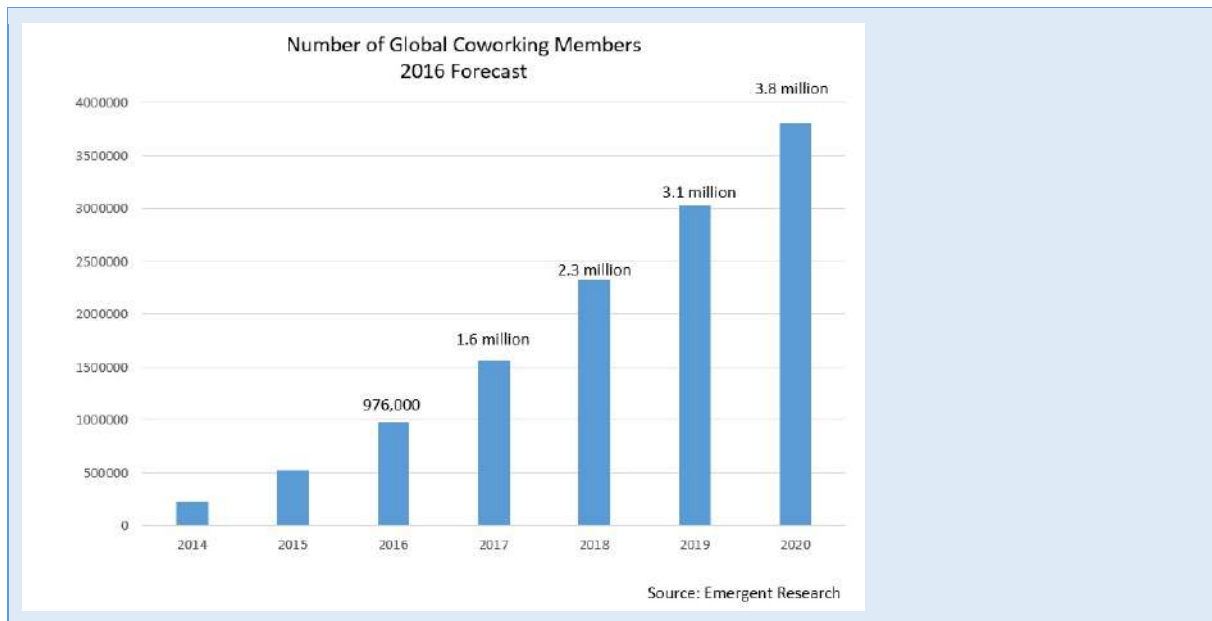


Ilustración 31. Number of Global Coworking Members 2016 Forecast.  
(Fuente: Small Business Labs)

### Coworking: Donde ya se ha posicionado?

La distribución de los servicios de coworking ofrecidos a nivel mundial puede apreciarse en el siguiente mapa:



Ilustración 32. Posicionamiento de Coworking en el Mundo.  
(Fuente: [www.coworkingmap.org](http://www.coworkingmap.org))

El posicionamiento de los negocios de coworking es casi homogéneo en los países de Europa y en la costa oeste de los Estados Unidos, mientras que en América Latina, son Brasil y México, Argentina y Chile los países que lideran la oferta de este servicio.

### Coworking en el Perú:

En nuestro país, servicio de coworking es relativamente nuevo. En Lima, la oferta se concentra en los distritos de Barranco, Miraflores y San Isidro:

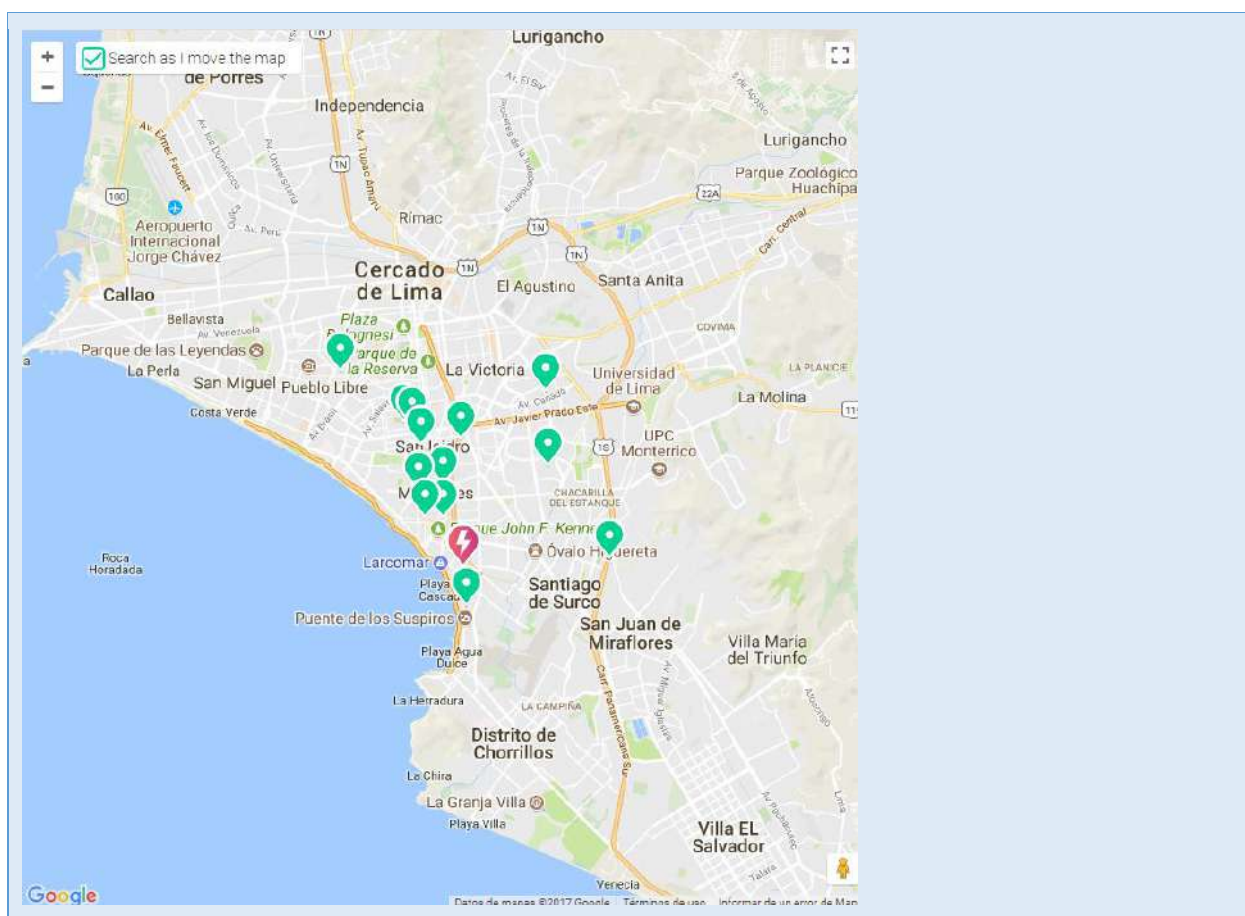


Ilustración 33. Posicionamiento de Coworking en el Perú.  
(Fuente: [www.coworker.com](http://www.coworker.com))

## **1.6. Estrategia genérica de la empresa.**

### **Por Enfoque**

El negocio va a estar dirigido al mercado B2C, hombres y mujeres profesionales independientes sin oficina comprendidos entre los 25 y los 59 años de edad, que vivan en la zona 6 de Lima Metropolitana y el distrito cercano de San Isidro; que cuenten con ingresos superiores a los S/ 3,500.00 y que se desarrollen en actividades de marketing, diseño, TI, diseño de modas, diseño de interiores, publicidad, arte, diseño digital, catering y demás servicios relacionados.

### **Por Diferenciación**

Nuestros espacios de trabajo ambientados temáticamente brindaran una orientación a prepararse exclusivamente para el desarrollo de sus actividades y proyectos a los profesionales independientes que integren esta comunidad en un ambiente de trabajo compartido y enfatizando la calidad del servicio y la experiencia del cliente durante las 24 horas del día, en cualquiera de sus dos turnos.

## Capítulo II: Análisis del entorno

### 2.1. Análisis del Macro Entorno

#### 2.1.1. Del País

##### **Lo que hemos avanzado como país:**

*La pobreza moderada (US\$4 por día con un PPA de 2005) cayó de 45.5 por ciento en el 2005 a 19.3 por ciento en el 2015. Esto equivale a decir que 6.5 millones de personas salieron de la pobreza durante ese periodo. La pobreza extrema (US\$2.5 por día con un PPA del 2005) disminuyó de 27.6 por ciento a 9 por ciento en ese mismo periodo.*

*(Banco Mundial, 17/04/2017)*

##### **La perspectiva hacia el 2021:**

*Del presente al 2021, el Perú registrará una tasa de inflación promedio de 2.6 %, mientras que en el crecimiento económico se espera un índice del 3.7%, lo cual nos posiciona entre la cuarta y séptima mejor posición respectivamente, dentro de la región.*

*(Gestión, 21/04/2016)*

## Resumen de Principales Indicadores Macro Económicos.

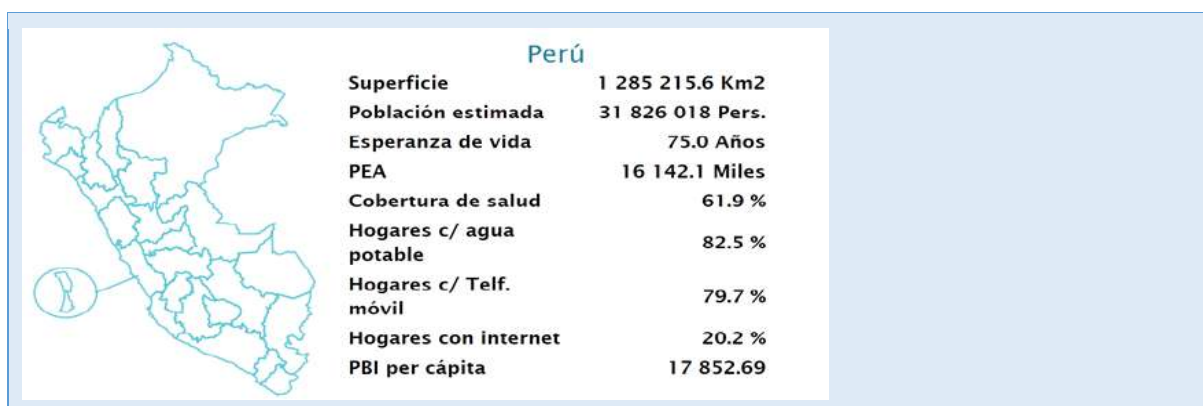


Ilustración 34. Principales Indicadores del Perú.

(Fuente: INEI, extraído de <https://www.inei.gob.pe/> el 25/08/2017).

| DEPARTAMENTO  | 2012              | 2013              | 2014              | 2015              | 2016              | 2017              | 2018              | % Promedio de Crecimiento Anual |
|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------------------|
| AMAZONAS      | 417,508           | 419,404           | 421,122           | 422,629           | 427,205           | 431,673           | 436,347           | 0.695%                          |
| ANCASH        | 1,129,391         | 1,135,962         | 1,142,409         | 1,148,634         | 1,161,071         | 1,173,485         | 1,186,191         | 0.683%                          |
| APURIMAC      | 451,881           | 454,324           | 456,652           | 458,830           | 463,798           | 468,662           | 473,737           | 0.677%                          |
| AREQUIPA      | 1,245,251         | 1,259,162         | 1,273,180         | 1,287,205         | 1,301,143         | 1,315,074         | 1,329,314         | 1.136%                          |
| AYACUCHO      | 666,029           | 673,609           | 681,149           | 688,657           | 696,114           | 703,494           | 711,111           | 1.219%                          |
| CAJAMARCA     | 1,513,892         | 1,519,764         | 1,525,064         | 1,529,755         | 1,546,319         | 1,562,905         | 1,579,828         | 0.655%                          |
| CALLAO        | 969,170           | 982,800           | 999,976           | 1,013,935         | 1,024,914         | 1,035,854         | 1,047,070         | 1.585%                          |
| CUSCO         | 1,292,175         | 1,300,609         | 1,308,806         | 1,316,729         | 1,330,987         | 1,345,241         | 1,359,807         | 0.821%                          |
| HUANCAVELICA  | 483,580           | 487,472           | 491,278           | 494,963           | 500,322           | 505,582           | 511,056           | 0.893%                          |
| HUANUCO       | 840,984           | 847,714           | 854,234           | 860,548           | 869,866           | 879,127           | 888,646           | 0.967%                          |
| ICA           | 763,558           | 771,507           | 779,372           | 787,170           | 795,693           | 804,151           | 812,858           | 1.188%                          |
| JUNIN         | 1,321,407         | 1,331,253         | 1,341,064         | 1,350,783         | 1,365,409         | 1,380,036         | 1,394,979         | 0.848%                          |
| DEPARTAMENTO  | 2012              | 2013              | 2014              | 2015              | 2016              | 2017              | 2018              | % Promedio de Crecimiento Anual |
| LA LIBERTAD   | 1,791,659         | 1,814,276         | 1,836,960         | 1,859,640         | 1,879,776         | 1,899,972         | 1,920,545         | 1.308%                          |
| LAMBAYEQUE    | 1,229,260         | 1,239,882         | 1,250,349         | 1,260,650         | 1,274,300         | 1,287,940         | 1,301,886         | 1.021%                          |
| LIMA          | 9,395,149         | 9,540,996         | 9,685,490         | 9,834,631         | 9,941,120         | 10,048,656        | 10,157,463        | 1.501%                          |
| LORETO        | 1,006,953         | 1,018,160         | 1,028,968         | 1,039,372         | 1,050,626         | 1,061,844         | 1,073,342         | 1.323%                          |
| MADRE DE DIOS | 127,639           | 130,876           | 134,105           | 137,316           | 138,803           | 140,148           | 141,666           | 2.618%                          |
| MOQUEGUA      | 174,859           | 176,736           | 178,612           | 180,477           | 182,431           | 184,249           | 186,244           | 1.130%                          |
| PASCO         | 297,591           | 299,807           | 301,988           | 304,158           | 307,451           | 310,622           | 313,985           | 0.899%                          |
| PIURA         | 1,799,607         | 1,814,622         | 1,829,496         | 1,844,129         | 1,864,097         | 1,884,124         | 1,904,525         | 0.941%                          |
| PUNO          | 1,377,122         | 1,389,684         | 1,402,496         | 1,415,608         | 1,430,936         | 1,446,272         | 1,461,932         | 0.992%                          |
| SAN MARTIN    | 806,452           | 818,061           | 829,520           | 840,790           | 849,894           | 858,939           | 868,240           | 1.518%                          |
| TACNA         | 328,915           | 333,276           | 337,583           | 341,838           | 345,539           | 349,123           | 352,903           | 1.520%                          |
| TUMBES        | 228,227           | 231,480           | 234,638           | 237,685           | 240,259           | 242,703           | 245,331           | 1.585%                          |
| UCAYALI       | 477,616           | 483,708           | 489,664           | 495,511           | 500,876           | 506,142           | 511,622           | 1.516%                          |
| <b>TOTAL</b>  | <b>19,041,049</b> | <b>19,291,564</b> | <b>19,539,869</b> | <b>19,791,805</b> | <b>20,006,108</b> | <b>20,220,734</b> | <b>20,439,684</b> | <b>1.194%</b>                   |

Ilustración 35. Distribución de la Población estimada al 2018 en Lima y en los departamentos de mayor crecimiento.

(Fuente: INEI, extraído de <https://www.inei.gob.pe/> el 25/08/2017).



### 2.1.1.1. Capital, ciudades importantes. Superficie, Número de habitantes.



Ilustración 36. Proyección de la Población Estimada al 2018 en Lima y en los departamentos de mayor crecimiento. (Fuente: INEI, extraído de <https://www.inei.gob.pe/> el 25/08/2017).

| Indicador               | La Libertad     | Lima             | Piura           | Puno            |
|-------------------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|
| Cobertura de salud      | 62.90%          | 58.80%           | 55.10%          | 57.60%          |
| Hogares c/ agua potable | 85.30%          | 91.30%           | 80.70%          | 63.20%          |
| Superficie              | 25 499.9 Km2    | 34 801.6 Km2     | 35 892.5 Km2    | 71 999.0 Km2    |
| PEA                     | 947.8 Miles     | 5 107.0 Miles    | 898.3 Miles     | 783.6 Miles     |
| Población estimada      | 1 905 301 Pers. | 10 143 003 Pers. | 1 873 024 Pers. | 1 442 930 Pers. |
| Esperanza de vida       | 76.5 Años       | 77.9 Años        | 74.9 Años       | 71.4 Años       |
| Hogares c/ Telf. móvil  | 81.50%          | 87.50%           | 72.00%          | 71.70%          |
| Hogares con internet    | 20.10%          | 36.80%           | 13.60%          | 4.70%           |
| PBI per cápita          | 14 150.36       | 25 747.84        | 13 631.04       | 8 248.89        |
| Indicador               | Arequipa        | Cajamarca        | Cusco           | Junín           |
| Cobertura de salud      | 57.90%          | 73.80%           | 70.90%          | 48.30%          |
| Hogares c/ agua potable | 92.90%          | 68.90%           | 84.20%          | 82.30%          |
| Superficie              | 63 345.4 Km2    | 33 317.5 Km2     | 71 986.5 Km2    | 44 326.6 Km2    |
| PEA                     | 660.7 Miles     | 778.4 Miles      | 749.2 Miles     | 695.0 Miles     |
| Población estimada      | 1 315 528 Pers. | 1 537 172 Pers.  | 1 331 758 Pers. | 1 370 274 Pers. |
| Esperanza de vida       | 77.1 Años       | 74.0 Años        | 71.3 Años       | 72.8 Años       |
| Hogares c/ Telf. móvil  | 86.90%          | 67.40%           | 75.90%          | 76.00%          |
| Hogares con internet    | 25.90%          | 4.60%            | 9.60%           | 8.40%           |
| PBI per cápita          | 23 211.84       | 9 564.23         | 13 960.75       | 11 318.84       |

Ilustración 37. Indicadores Macroeconómicos de los departamentos de mayor crecimiento. (Fuente: INEI, extraído de <https://www.inei.gob.pe/> el 25/08/2017)

### 2.1.1.2. Tasa de crecimiento de la población

| Indicadores demográficos                                | Principales Departamento |           |        |         |             |         |         |
|---------------------------------------------------------|--------------------------|-----------|--------|---------|-------------|---------|---------|
|                                                         | Arequipa                 | Cajamarca | Cusco  | Junín   | La Libertad | Lima    | Piura   |
| <b>Fecundidad</b>                                       |                          |           |        |         |             |         |         |
| Nacimientos anuales: B                                  | 21,113                   | 32,116    | 26,139 | 29,559  | 34,827      | 160,431 | 38,276  |
| Tasa bruta de natalidad:<br>b (por mil)                 | 16.85                    | 21.2      | 20.17  | 22.29   | 19.31       | 16.93   | 21.18   |
| Tasa global de fecundidad                               | 2.00                     | 2.67      | 2.58   | 2.89    | 2.34        | 1.95    | 2.66    |
| Tasa bruta de reproducción                              | 0.98                     | 1.30      | 1.26   | 1.41    | 1.14        | 0.95    | 1.30    |
| <b>Mortalidad</b>                                       |                          |           |        |         |             |         |         |
| Muertes anuales: D                                      | 6,930                    | 8,164     | 8,917  | 8,186   | 9,456       | 48,600  | 9,683   |
| Tasa bruta de mortalidad:<br>d (por mil)                | 5.53                     | 5.39      | 6.88   | 6.17    | 5.24        | 5.13    | 5.36    |
| Esperanza de vida al nacer:                             |                          |           |        |         |             |         |         |
| Ambos sexos                                             | 76.27                    | 72.94     | 70.31  | 71.85   | 75.63       | 77.15   | 73.97   |
| Hombres                                                 | 73.69                    | 70.39     | 67.76  | 69.18   | 72.99       | 74.57   | 71.29   |
| Mujeres                                                 | 78.97                    | 75.62     | 72.99  | 74.66   | 78.41       | 79.85   | 76.78   |
| Tasa de mortalidad infantil:<br>(por mil nacidos vivos) | 13.25                    | 17.98     | 29.65  | 18      | 14.38       | 10.33   | 18.82   |
| <b>Crecimiento Natural</b>                              |                          |           |        |         |             |         |         |
| Crecimiento anual: B-D                                  | 14,183                   | 23,952    | 17,222 | 21,373  | 25,371      | 111,831 | 28,593  |
| Tasa de crecimiento natural:<br>b-d (por cien)          | 1.13                     | 1.58      | 1.33   | 1.61    | 1.41        | 1.18    | 1.58    |
| <b>Migración Interna e Internacional*/</b>              |                          |           |        |         |             |         |         |
| Migración neta anual: M                                 | -414                     | -17,815   | -8,786 | -11,470 | -2,778      | 32,476  | -13,571 |
| Tasa de migración neta:<br>m (por mil)                  | -0.33                    | -11.76    | -6.78  | -8.65   | -1.54       | 3.43    | -7.51   |
| <b>Crecimiento Total</b>                                |                          |           |        |         |             |         |         |
| Crecimiento anual: B-D+(-)M                             | 13,769                   | 6,137     | 8,436  | 9,903   | 22,593      | 144,307 | 15,022  |
| Tasa de crecimiento total:<br>b-d+(-)m (por cien)       | 1.10                     | 0.41      | 0.65   | -1.19   | 1.25        | 1.52    | 0.83    |

Ilustración 38. Tasa de crecimiento de la población de Lima y de los departamentos de mayor crecimiento.  
(Fuente: INEI, extraído de <https://www.inei.gob.pe/> el 25/08/2017)

### 2.1.1.3. Balanza comercial: Importaciones y exportaciones.

Para el cierre del año 2017 se prevé un superávit en la Balanza Comercial, a pesar de la desaceleración que se ha experimentado durante el primer semestre.

*“Factores que contribuirán a este resultado son el incremento de la proyección del precio del cobre para el 2017 por parte del Scotiabank, un mayor volumen exportado de harina de pescado y un mejor desempeño de la exportación de productos no tradicionales.”*

*(Gestión, 10/08/2017)*

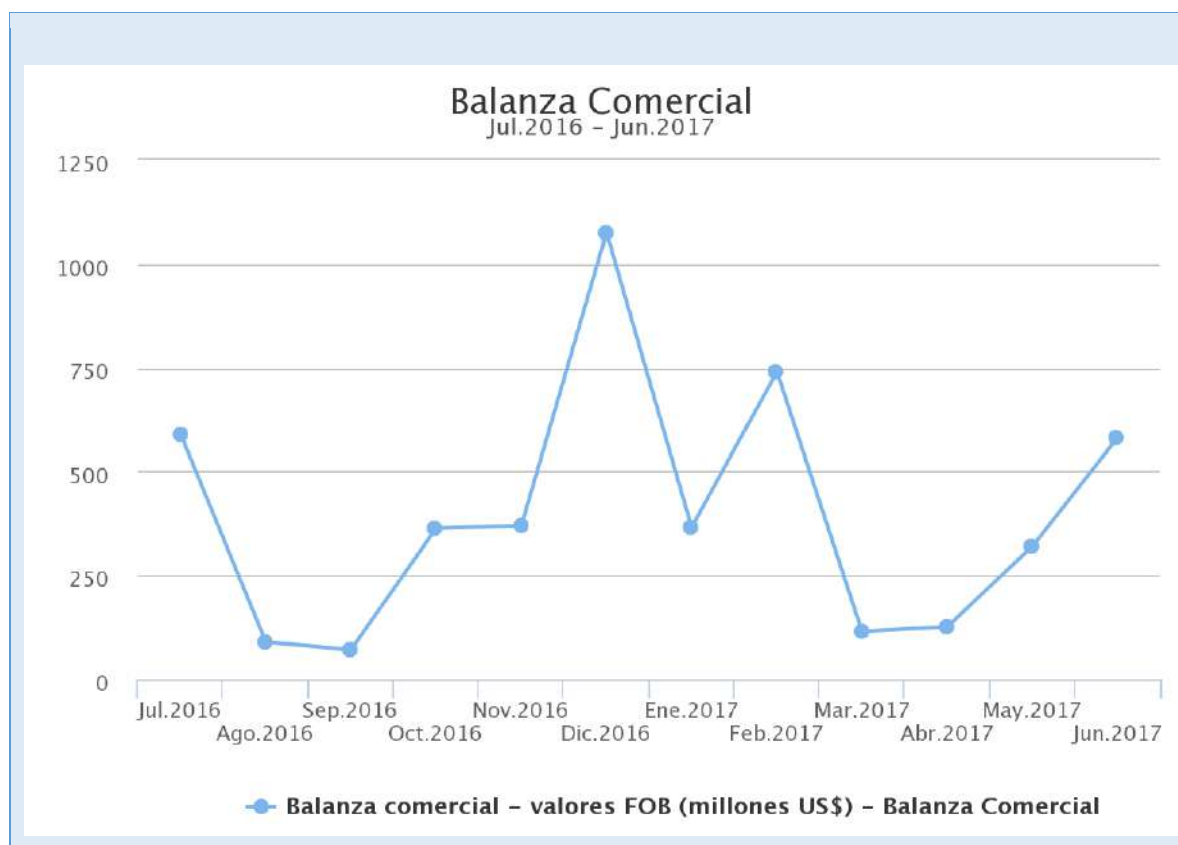


Ilustración 39. Balanza comercial

(Fuente: BCRP, extraído de <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas> el 25/08/2017)

#### 2.1.1.4. PBI, Tasa de inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riesgo país.

| Proyecciones Macroeconómicas               |      | Analistas Económicos | Sistema Financiero | Sistema No Financiero |
|--------------------------------------------|------|----------------------|--------------------|-----------------------|
| Expectativas de Inflación (%)              | 2017 | 2.90                 | 3.00               | 3.00                  |
|                                            | 2018 | 2.50                 | 2.90               | 3.00                  |
| Expectativas de Tipo de cambio (S/ / US\$) | 2017 | 3.43                 | 3.42               | 3.48                  |
|                                            | 2018 | 3.48                 | 3.47               | 3.50                  |
| Expectativas del Crecimiento del PBI (%)   | 2017 | 3.80                 | 3.80               | 4.00                  |
|                                            | 2018 | 4.00                 | 4.00               | 4.20                  |

Fuente: Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del BCRP - enero de 2017

Ilustración 40. Proyecciones Macroeconómicas

(Fuente: Cofide, 24/02/2017)

## PBI

Durante el próximo quinquenio, se espera que el Perú mantenga un crecimiento del 5.4% anual, un valor por encima del promedio de estimado en Sudamérica (3.3%). En tal sentido, se espera un PBI cercano a los US\$ 450 miles de millones.

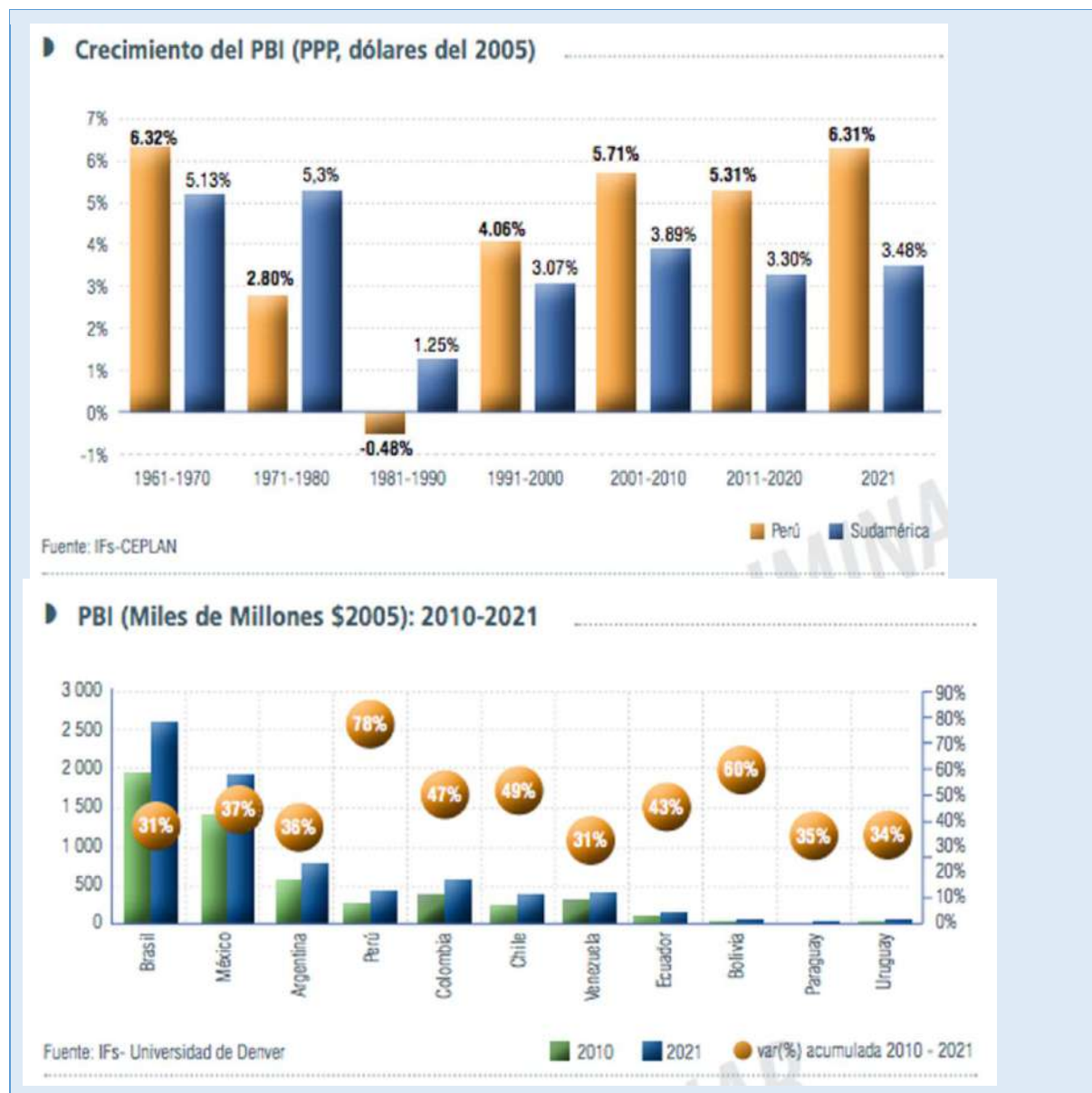


Ilustración 41. PBI, Perú en Latinoamérica  
(Fuente: Gestión, 27/05/2015)

## Tasa de Inflación

Según el BCRP:

*“la meta de inflación contempla un rango entre 1,0 por ciento y 3,0 por ciento, buscando así anclar las expectativas de inflación en un nivel similar al de las economías desarrolladas y establecer un compromiso permanente con la estabilidad de la moneda.”*

*(Banco Central de Reserva del Perú, Junio 2017)*

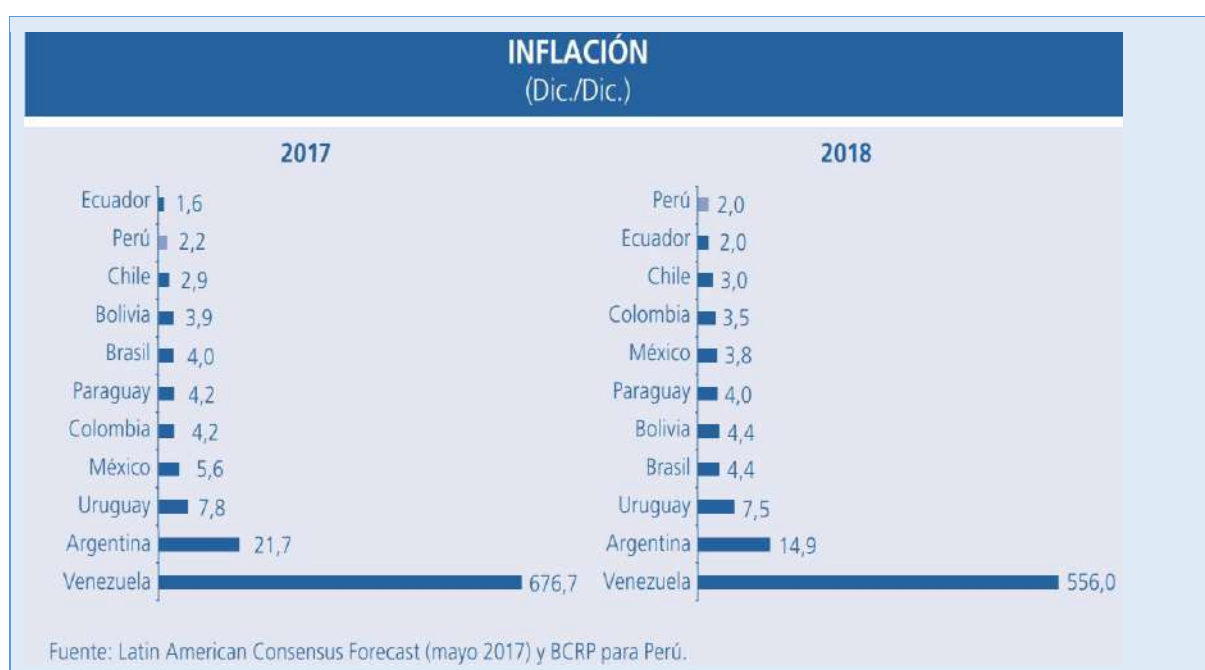


Ilustración 40. Tasa de Inflación  
(Fuente: Banco Central de Reserva del Perú, Junio 2017).

## Tasa de Interés

Desde el 2016 y para el presente año, el BCR ha decidido mantener en 4.25 la tasa de interés *“debido a que las expectativas de inflación siguen mostrando una tendencia decreciente y se mantienen dentro de su rango meta.”* (América Económica, 10/02/2017)

## Tipo de Cambio

Actualmente, a nivel global se está observando una tendencia al alza en las tasas de interés, este factor va a repercutir con un alza en el tipo de cambio, el cual cerrará el 2017 en entre S/.3.40 y S/.3.45.



Ilustración 41. Tipo de Cambio  
(Fuente: Semana Económica, 09/02/2017).

| Proyecciones de Tipo de Cambio (USDPEN) |                      |       |       |       |      |      |
|-----------------------------------------|----------------------|-------|-------|-------|------|------|
|                                         | Fecha de Publicación | T1 17 | T2 17 | T3 17 | 2017 | 2018 |
| Morgan Stanley                          | 23/02/17             | 3.20  | 3.15  | 3.20  | 3.25 | 3.23 |
| Cinkciarz.pl                            | 22/02/17             | 3.25  | 3.35  | 3.45  | 3.30 |      |
| Reel Kapital Securit                    | 20/02/17             | 3.42  | 3.46  | 3.46  | 3.48 | 3.55 |
| BNP Paribas                             | 17/02/17             | 3.29  | 3.25  | 3.35  | 3.40 | 3.45 |
| HSBC Holdings                           | 17/02/17             | 3.40  | 3.45  | 3.42  | 3.40 | 3.40 |
| ING Financial Market                    | 17/02/17             | 3.28  | 3.31  | 3.35  | 3.36 | 3.62 |
| Rabobank                                | 06/02/17             | 3.48  | 3.57  | 3.57  | 3.52 | 3.67 |
| Banco Bilbao Vizcaya Argentaria         | 03/02/17             | 3.30  | 3.35  | 3.39  | 3.44 | 3.54 |
| Silicon Valley Bank                     | 01/02/17             | 3.30  | 3.35  | 3.40  | 3.30 | 3.25 |
| JPMorgan Chase                          | 26/02/17             | 3.44  | 3.44  | 3.42  | 3.40 |      |
| Min                                     |                      | 3.20  | 3.15  | 3.20  | 3.25 | 3.23 |
| Máx                                     |                      | 3.48  | 3.57  | 3.57  | 3.52 | 3.67 |
| Promedio                                |                      | 3.34  | 3.37  | 3.40  | 3.39 | 3.46 |

Fuente: Bloomberg - Pronósticos de divisas.

Ilustración 42: Proyecciones de Tipo de Cambio en el Perú  
(Fuente: Cofide, 24/02/2017)

## Riesgo País

El índice de riesgo país EMBI + Perú se ubicó en 159 puntos básicos al cierre de enero 2017, lo cual ubica al Perú entre los países con los niveles de riesgo país más bajos de la región.

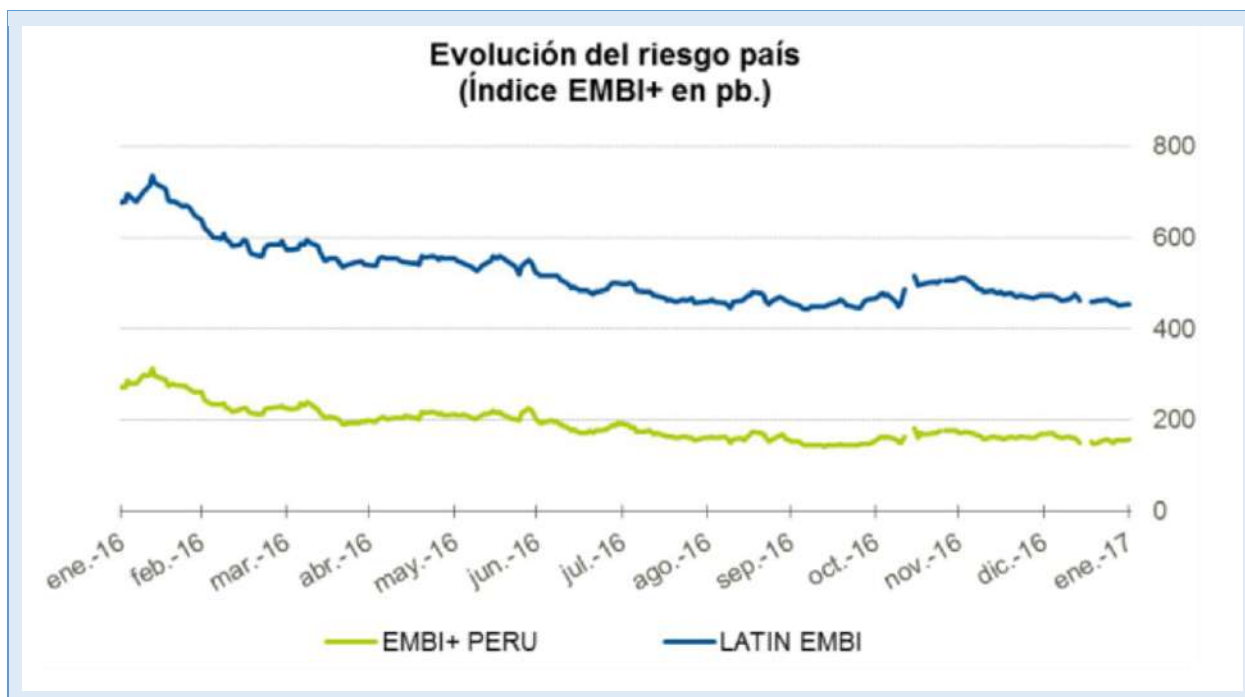


Ilustración 43. Evolución del Riesgo País  
(Fuente: Cofide, 24/02/2017).

#### 2.1.1.5. Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.

Nuestro público objetivo se encuentra dentro del grupo de profesionales que serán beneficiados con la exoneración del IGV cuando brinden servicios al exterior.

El director del Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior (Idexcam) de la CCL, Carlos Posada Ugaz, precisó que los profesionales de diseño gráfico, consultores, asesores de negocios, ingenieros, arquitectos, empresas de call center, estudios de abogados, entre otros, podrán competir en mejores condiciones con sus pares del exterior porque ya no estarán sujetos a pagar el IGV en las facturas que emitan por los servicios que presten.

(Gestión, 22/08/2017)



## **2.1.2. Del Sector (últimos 5 años o último año según corresponda)**

### **2.1.2.1. Mercado internacional.**

El Mercado de Coworking está en crecimiento a nivel Mundial.

Según la Conferencia anual de Coworking Europe, realizada en Milán Italia (2015), se expone los resultados de la encuesta global de coworking, en la cual se evidencia un crecimiento del 49% de los espacios de Coworking en los últimos meses, existiendo alrededor del mundo casi 8,700. La corriente del coworking es innegable y está aquí para quedarse.

La encuesta evidenció que en los dos últimos años el crecimiento en el uso de los espacios coworking es de 46%. A la fecha, alrededor de medio millón de personas están trabajando en espacios de coworking. Otro dato importante es que casi tres cuartas partes de los encuestados trabajan al menos tres (3) días a la semana en espacios de coworking, mientras que en el año anterior, el promedio era de sólo dos (2) días.

Lo que sorprende es que el aumento de los usuarios no ha llevado a un ambiente de trabajo más aislado. Este crecimiento ha hecho que las redes de colaboración, el intercambio de referencias y las sinergias sigan la tendencia ascendente, además se predecía que el crecimiento de los coworkers en un espacio colaborativo disminuye la interacción entre ellos. “Sólo el 17% de todos los espacios de coworking utilizó la entrevista personal o la evaluación positiva, dependiendo de sus intereses y profesión, como vía para aceptar a sus miembros. Aproximadamente el 70% de todos los espacios de coworking están abiertos a todas las personas interesadas.”

Los espacios de coworking, están mejorando sus horarios de atención, llegando a atender a tiempo completo, sin embargo, los coworkers lo utilizan a tiempo parcial, esto se debe a la libertad de horarios que supone esta modalidad de trabajo y la alta efectividad que se alcanza que hace que las jornadas tradicionales de 8 horas queden en desuso.

Tres de cada cuatro coworkers utilizan un espacio de coworking para estar mejor conectados con otras personas.

Un tercio de los coworkers, espera obtener nuevos clientes y proyectos innovadores, el ratio de satisfacción es del 81%, éste índice es alto ya que se trata de una modalidad de trabajo relativamente joven. (Bee Lab Coworking, 22/06/2017)



## **Proyecciones para el 2018**

La encuesta muestra que los espacios de coworking tienen perspectivas muy positivas para el nuevo año. Casi el 80% de los participantes esperan un aumento en el número de miembros, y tres cuartas partes esperan mayores ingresos, además de un vínculo más fuerte con los miembros de su comunidad. En general, casi el 60% están planeando más eventos para el próximo año. Planeando expandir sus espacios de trabajo en el próximo año. Este número ha aumentado desde la encuesta anterior. Un tercio de los espacios en la encuesta quieren abrir un segundo sitio, al igual que en años anteriores, pero ahora es mucho más probable que estén planeando expansiones dentro de los lugares existentes (2015-16: 27%, 2013-14: 21%). En general, las perspectivas siguen siendo muy optimistas.

### **Un vistazo por el Mundo:**

#### **España**

Madrid y Barcelona copan el 78% de los centros de coworking en España. Sólo en Madrid, en el 2016 se incrementó en 8483 el número de personas que accedía a un coworking, lo que indica un crecimiento del 2,25 % respecto al año pasado.

#### **México (datos de la revista “El Financiero”, 04/04/2017)**

Según datos del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem) y del portal para encontrar espacios compartidos de trabajo coworker.com, en México operan actualmente alrededor de 74 espacios de coworking, mientras que a finales de 2015 sólo había 20 lugares, de acuerdo con información del Global Coworking Map.

Del total de los inmuebles dedicados al coworking, 32 se ubican en la Ciudad de México (CDMX), 7 en Monterrey, 7 en Guadalajara y los 28 restantes funcionan en algunas entidades del Bajío y Sureste de México.

“El año pasado se abrieron 10 centros de este tipo (en la CDMX) cuando en años anteriores sólo veíamos intentos de (abrir) uno o dos, entonces se ha quintuplicado su crecimiento. Desde hace un año hay una presencia relevante, sobre todo de una marca importante como lo es WeWork”, explicó Héctor Klerian, director general de JLL en México.

En este país empresas como CowDF, Regus, WeWork, Urban Station, Distrito Central, Numa y Punto Working Space ofrecen el servicio de coworking, las cuales en

conjunto poseen alrededor de 4 mil 500 metros cuadrados de área bruta rentable en diversas colonias de la CDMX, según datos de Softec.

### **Estados Unidos de América**

Existen más de 55 millones de freelancers que trabajan en los Estados Unidos. En el último año el número de freelancers aumentó en 2 millones de personas.

Un profesional freelance pasa en promedio 36 horas a la semana trabajando para su cliente (s), mientras que los trabajadores tradicionales pasan 40 horas (excluyendo el tiempo que se tarda en viajar de ida y vuelta).

Los grandes del Silicon Valey como Facebook y Google, han implementado este tipo de ambientes laborales con éxito.

En Resumen, La Global Coworking Unconference Conference (GCUC), asociación que promueve espacios de reflexión sobre esta forma de trabajo en EEUU y Canadá, estima que para el 2018 habrá 12,000 locales de este tipo a nivel mundial, con más de un millón de miembros activos.

#### **2.1.2.2. Mercado del Consumidor.**

En la entrevista realizada el sábado, 13 de mayo del 2017, al gerente general del holding Swiss Capital, Señor Pierre Giannoni, cuya subsidiaria Swiss Rents implementará oficinas para coworking en Perú, manifiesta que es una tendencia mundial que ha llegado al Perú para quedarse.

“El concepto coworking no es solo en un entorno físico donde profesionales independientes, pequeños emprendedores, se reúnen para trabajar con la finalidad de compartir gastos y romper el aislamiento, sino se trata de pertenecer a una comunidad de individuos que están abiertos a colaborar, intercambiar ideas, proyectos y conocimiento”, señala el ejecutivo.

Resalta que para los miembros de un espacio compartido, la ventaja de trabajar en estos, es que se evitan los altos costos implementación de la oficina y se reducen los costos de alquiler respecto al de una oficina tradicional hasta en un 25%.

## **La Fuerza Laboral en el Perú en Cifras**

Según el diario especializado PERÚ 21, basado en datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), se dio a conocer los siguientes detalles importantes sobre el empleo en el Perú:

1. En el 2014 se registró un total de 15'796,900 trabajadores. De este grupo, el 56.2% son hombres y el 43.8% son mujeres.

2. El informe mencionó además que la fuerza laboral del país está constituida, en su mayoría, por personas de 25 a 44 años de edad (48.3%), seguida por empleados de 45 a 64 años (27.1%) y de 14 a 24 años (19.2%). La población de 65 a más años forma el 5.5% de la población empleada en el país.

3. En referencia a la educación, se indica que 6'724,300 trabajadores (42.5%) cuentan con educación secundaria, mientras que el 30.5% tiene educación superior y el 26.9% tiene educación primaria o menor instrucción.

4. El INEI afirma que a mayor nivel educativo corresponde un mayor ingreso promedio mensual. Así, los que tienen educación universitaria perciben un ingreso promedio de S/.2,278.3; superior no universitaria, S/.1,439.9; educación secundaria S/.1,063 y primaria o menor grado de instrucción perciben un sueldo promedio de S/.636.7.

5. El INEI también señaló que el 35.1% de trabajadores (es decir, 5'548,800 personas) trabajan de manera independiente y el 25.2% es empleado, el 21.5% es obrero, el 11.2% es trabajador familiar no remunerado, el 2,3% es trabajador o trabajadora del hogar y el 4.4% es empleador.

6. En lo que se refiere a la población que cuenta con seguro de salud, el informe señala que el 65.9% de la población empleada cuenta con un seguro de salud. Por otro lado, el 34.1% restante no tiene acceso a este servicio. De igual manera, el INEI reveló que el 34.9% de la población ocupada está afiliada a un sistema de pensiones (ONP o AFP) mientras que el 65.1% no cuenta con este tipo de beneficio.

7. El grueso de los trabajadores (70,8 %) labora en establecimientos de 1 a 10 trabajadores, el 20,4 % en empresas de 51 y más trabajadores y el 7,6 % (1,9 millones) en establecimientos de 11 a 50 trabajadores.



Ilustración 44: Panorama del Trabajador en el Perú  
(Fuente: INEI)

### 2.1.2.3. Mercado de proveedores.

#### El sector inmobiliario

El sector inmobiliario no está teniendo el desempeño que esperaba para el presente año, esto se debe a la incertidumbre política y el bajo crecimiento económico, que afectaron al país en la primera mitad del año.

Según Marco del Río Arrieta, presidente del gremio del Sector inmobiliario, En Julio la venta de viviendas cayó 25% en comparación con el mismo periodo del 2016 — sólo 766 viviendas vendidas—; una caída influenciada por el mensaje presidencial y las expectativas políticas durante el mes patrio, esta información fue difundida por la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios.

(ADI Perú).

ADI Perú compartió con El Comercio la información desagregada de stock y venta de viviendas por distrito, entre los cuales destaca el distrito de Comas, con la mayor cantidad

de viviendas vendidas, en tanto que el stock más grande de viviendas nuevas disponibles se encuentra en Jesús María, con un stock de más de 2.000 en el mercado.

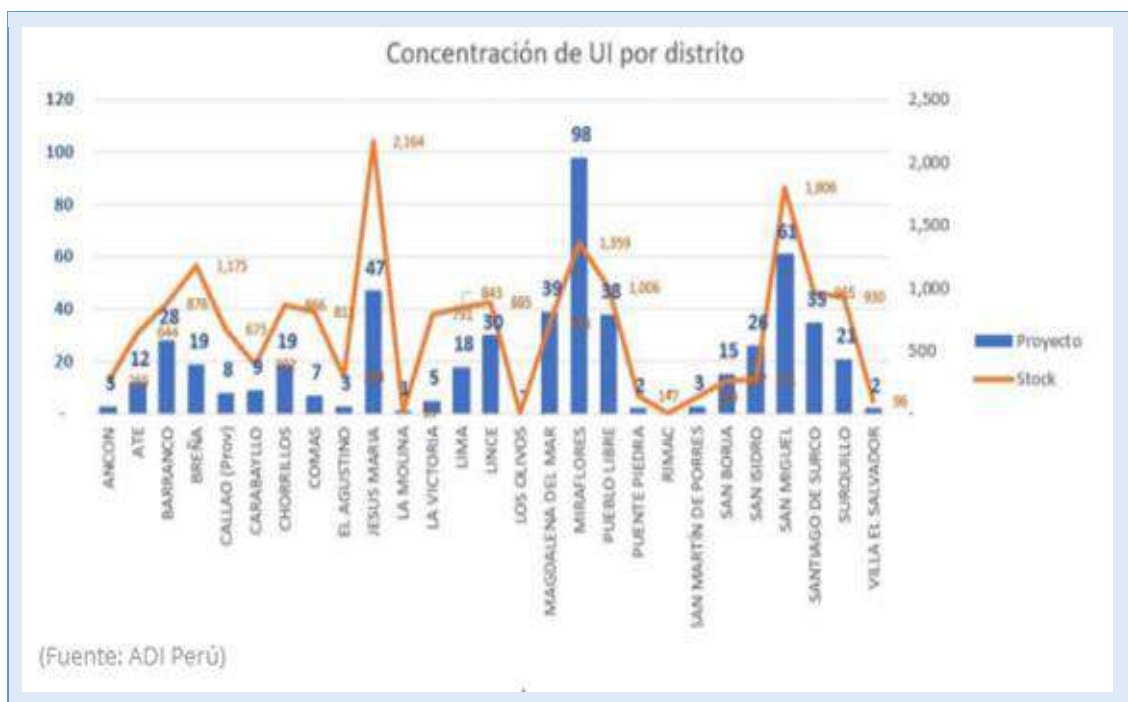


Ilustración 45. Concentración de UI por distrito de Lima.  
(Fuente: ADI Perú)

#### 2.1.2.4. Mercado competidor.

Los espacios compartidos de trabajo se están expandiendo en el Perú, este tipo de servicio se conoce a nivel mundial como coworking y varias empresas han empezado este emprendimiento y actualmente según la página web [www.coworker.com](http://www.coworker.com) aparecen 30 lugares que brindan este servicio. Según la web [colaboremos.com](http://colaboremos.com) en el año 2016 habían empezado 6 iniciativas de coworking:

- Canvas Coworking
- Comunal Coworking
- Stars Camp
- Lima Coworking
- Ascéndio
- Residencia Coworking

Y actualmente buscando en línea se encuentran 11 nuevos espacios de coworking en Lima:

- InnovaZone
- Co-Labora
- Domun Coworking
- I2B Coworking
- Serendipia Coworking
- The Workshop
- Convive Coworking Perú
- COWORK CAFE
- Sinergia Perú Coworking
- Zero B.S. Coworking
- Zona de Mejora

En provincias también se han empezado a surgir estos espacios de trabajo:

- Gen Up Coworking (Cuzco)
- Espacio Casa Abierta Coworking (Arequipa)
- Coworking Innovation Hackspace (Tacna)

Investigando en internet, toda la información disponible observamos que hay 2 marcados rubros en que coinciden estos servicios como las asesorías y la infraestructura.

La asesoría consiste en que el usuario dispone de toda la información posible para el crecimiento de sus emprendimientos que consiste en cursos, talleres, y asesoramiento empresarial.

La infraestructura consiste en los espacios compartidos que usan los clientes para sus trabajos, las oficinas privadas, los espacios comunes y las salas de reuniones.

Dentro de este universo de empresa de coworking destaca sin lugar a dudas Comunal debido a que ya cuenta con 4 locales en los distritos de Miraflores, San Isidro y Barranco y actualmente alberga en sus 4 locales cerca de 700 clientes

Tabla 1.  
Empresas competidoras en Lima y Provincias

| Empresa                              | Dirección                                                            | Costo Mensual S/ |
|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|------------------|
| <b>LIMA</b>                          |                                                                      |                  |
| Canvas Coworking                     | Jr. Isaac Albéniz 491, San Borja, Lima, Perú                         | 450              |
| Comunal Coworking - Colina           | Jr. Colina 107, Barranco 15063, Perú, Lima, Perú                     | 900              |
| Comunal Coworking - Miraflores       | Calle Gral. Recavarren 111, Miraflores 15074, Perú, Lima, Perú       | 850              |
| Comunal Coworking - Orquídeas        | Calle Las Orquídeas 444 , San Isidro, Lima, Perú                     | 950              |
| Comunal Coworking - Benavides        | Av. Benavides 1180 , Lima, Peru                                      | 900              |
| Stars Camp                           | Trinidad Morán 990 - Lince - Lima - Perú, Lima, Perú                 | 620              |
| Lima Coworking                       | Alameda de la Av. Pardo 129 , Miraflores, Lima, Perú                 | 800              |
| Ascendio                             | Las Palmeras 184, Lima, Perú                                         | 300              |
| Residencia Coworking                 | Av. Reducto 1518 , Lima, Miraflores Perú                             | 850              |
| InnovaZone                           | Calle Monterosa 256, Lima, Perú                                      | 400              |
| Co-Labora                            | Av. Andrés Aramburú 878 , Lima, Perú                                 | 750              |
| Domun Coworking                      | Av. Petit Thouars 4653 Of. 401, Lima, Perú                           | 350              |
| I2B Coworking                        | Av. Camino Real 341 , San Isidro, Lima, Perú                         | 600              |
| Serendipia Coworking                 | Av. Paseo de la República 3147, San Isidro, Lima, Perú               | 650              |
| The Workshop                         | Av. Comandante Espinar 860, Miraflores, Lima, Perú                   | 950              |
| Convive Coworking Perú               | José Pardo Av. 601, Suite 1102 - Miraflores, Lima, Perú              | 750              |
| COWORK CAFE                          | Av. Circunvalación 423, Lima, Perú                                   | 500              |
| Sinergia Perú Coworking              | Av. Javier Prado Oeste 757, Magdalena, Lima, Perú                    | 250              |
| Zero B.S. Coworking                  | Raymundo Cárcamo, La Victoria, Lima, Perú                            | 200              |
| Zona de Mejora                       | Calle Alfredo Maldonado 654, Lima, Perú                              | 600              |
| <b>PROVINCIAS</b>                    |                                                                      |                  |
| Gen Up Coworking                     | Av. Fortunato L. Herrera 207, Urb. Magisterio 1ra etapa, Cusco, Perú | 350              |
| Espacio Casa Abierta Coworking       | Calle Villalba 207, cercado, Arequipa, Perú                          | 399              |
| Coworking Innovation Hackspace Tacna | San Martín 491, Tacna, Perú                                          | 200              |

(Fuente <https://www.coworker.com/>)

#### 2.1.2.5. Mercado distribuidor.

La oferta de oficinas aumento en el 2016 según el informe de BINSWANGER PERÚ 2016 (Consultores Inmobiliarios Internacionales 2016) en 795,900 m2 debido al incremento de nuevas oficinas, todas ubicadas en el centro financiero de San Isidro. A esta entrega, se

sumó 48,379 m2 existentes, que hicieron que la demanda efectiva (9,236m2) se viera afectada negativamente y que originó un alza de la vacancia prime. y que dieron como resultado que el precio de alquiler en Lima, salvo Magdalena se fueron a la baja en ese periodo.

### Consultores Inmobiliarios Internacionales (2016)

Los nuevos edificios que se entregaron en el 2016, fueron ocupados en un 13.24% de promedio y además se viene registrando que a partir del 2015, los edificios entregados tardan demasiados meses en conseguir a sus primeros inquilinos.

Analizando el periodo 2011-2015 La ocupación promedio de oficinas prime fue de 76% a 33%. Según Binswanger Perú (Consultores Inmobiliarios Internacionales, 2016).

| ZONA                      | Stock<br>(m <sup>2</sup> ) | Nueva oferta<br>(m <sup>2</sup> ) | Vacancia<br>(m <sup>2</sup> ) | Tasa de<br>Vacancia (%) | Absorción<br>(m <sup>2</sup> ) | Construcción<br>(m <sup>2</sup> ) | P. de alquiler <sup>1</sup><br>(USD/m <sup>2</sup> ) | P. de venta <sup>2</sup><br>(USD/m <sup>2</sup> ) |
|---------------------------|----------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|-------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| 1. San Isidro Financiero  | 326,652                    | 48,379                            | 81,094                        | 24.83%                  | 8,156                          | 94,527                            | \$18.18                                              | \$2,343                                           |
| 2. San Isidro Empresarial | 125,605                    | 0                                 | 3,833                         | 3.05%                   | -3,833                         | 21,529                            | \$21.80                                              | No registra                                       |
| 3. Miraflores             | 118,225                    | 0                                 | 16,477                        | 13.94%                  | 1,684                          | 44,111                            | \$19.64                                              | \$2,367                                           |
| 4. Surco                  | 171,490                    | 0                                 | 53,037                        | 30.93%                  | 3,229                          | 102,890                           | \$16.24                                              | \$2,217                                           |
| 5. San Borja              | 18,924                     | 0                                 | 1,706                         | 9.02%                   | 0                              | 16,355                            | \$18.00                                              | No registra                                       |
| 6. La Molina              | 20,470                     | 0                                 | 7,635                         | 37.30%                  | 0                              | 0                                 | \$16.00                                              | No registra                                       |
| 7. Magdalena              | 14,534                     | 0                                 | 12,558                        | 86.40%                  | 0                              | 87,402                            | \$17.00                                              | \$1,943                                           |
| TOTAL / PROMEDIO          | 795,900                    | 48,379                            | 176,340                       | 22.16%                  | 9,236                          | 366,814                           | \$17.62                                              | \$2,188                                           |

Ilustración 46. Oferta de m2 de oficinas en los principales distritos de Lima – 2016.  
(Fuente: Binswanger Perú)



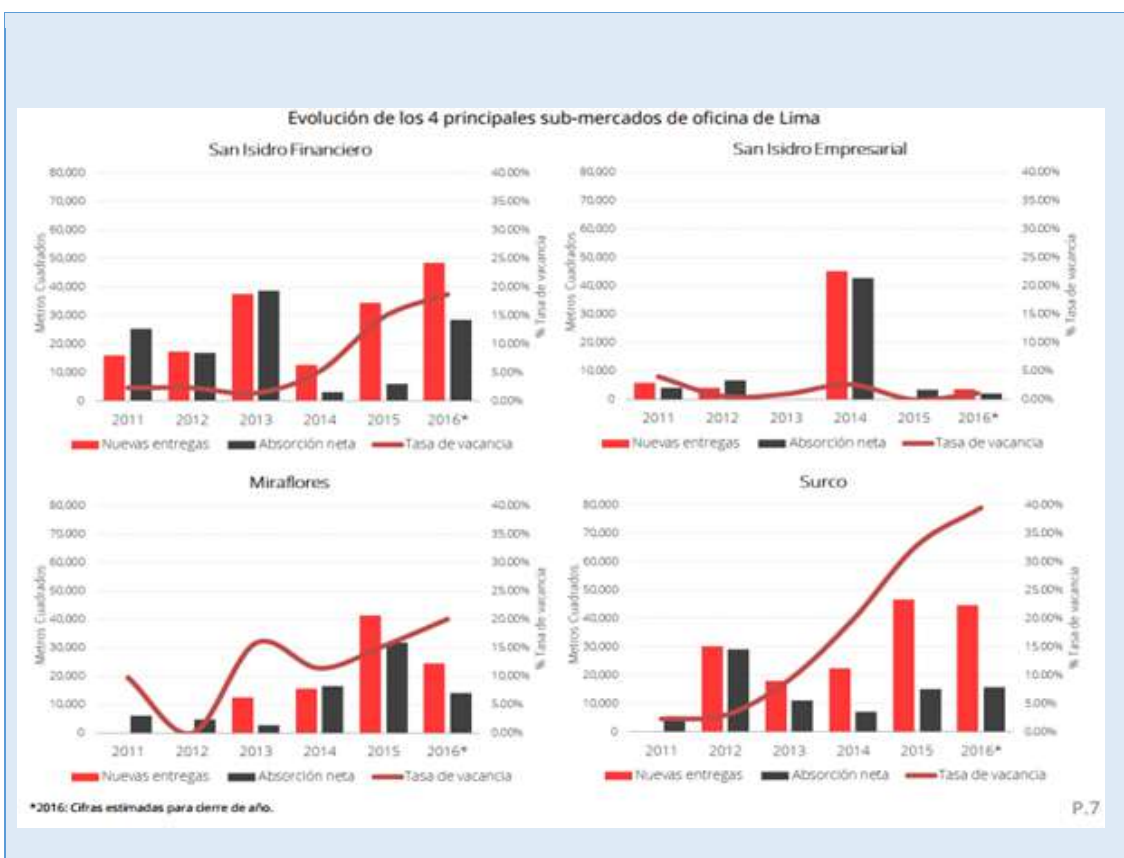


Ilustración 47. Evolución de los 4 principales sub-mercados de oficinas de Lima.  
(Fuente: Binswanger Perú)

## 2.1.2.6. Leyes o reglamentos del sector vinculados al proyecto.

Ley N° 29733 Ley de Protección de Datos Personales: Coplace, garantiza la privacidad del servicio. Solicitará vía e-mail la autorización de los clientes para usar sus datos cuidadosamente a través de cualquier vía con fines comerciales e institucionales.

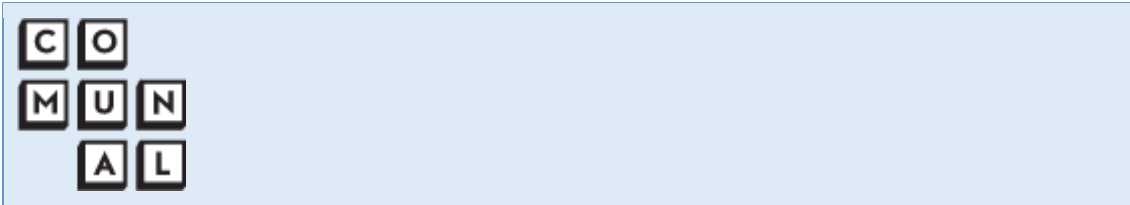
## 2.2. Análisis del Microentorno

### 2.2.1. Competidores actuales: Nivel de competitividad.

#### Competidores actuales en Lima, Perú.

Otras empresas dedicadas al Coworking ubicadas en los distritos de la Zona 6 (Magdalena, San Miguel, Pueblo Libre, Jesús María y Lince), que es nuestra zona de influencia y en San Isidro que es el distrito más cercano.

**Comunal Coworking:** [www.comunal.pe](http://www.comunal.pe)



*Ilustración 50. Logo de Comunal*

Es un nuevo concepto de espacios compartidos para trabajar (coworking), en donde se pueden crear proyectos independientes al lado de otros emprendedores relacionados con la creatividad y la cultura.

Local competidor:

Ca. Las Orquídeas 444, Piso 7, San isidro

Servicios:

Oficinas Privadas, comparten áreas comunes y servicios:

Capacidad: desde 1 hasta 200 personas

Costo: desde \$280 al mes

Escritorios Dedicados: estación fija de trabajo, el ambiente se comparte con otras empresas

Capacidad: desde 1 hasta 10 personas

Costo: desde \$270 al mes

Flex: lugar libre de reunión.

Capacidad: desde 1 hasta 20 personas.

Costo: desde \$180 al mes.

Salas de reuniones:

Capacidad: desde 1 hasta 18 personas.

Costo: desde \$15 la hora.

**GoWork:** [www.gowork.com.pe](http://www.gowork.com.pe) (español / inglés)



Ilustración 51. GoWork.

Local competidor:

Ca. Miguel Dasso 139, Of. 301, San Isidro

Servicios:

ESCRITORIOS INDIVIDUALES:

Full Time: Lun-Sab 8am – 10pm \$ 220

Part Time: Lun-Vie 4 hrs al día \$ 150

Flex: 3 días a la semana \$ 100

Lun-Vie 8am – 10 pm

Daypass Lun-Sab 8am – 10 pm \$ 20

OFICINAS PRIVADAS: entre \$ 650 y \$ 1,700

Para 2, 3, 7 y 8 personas

**Ascéndio:** <http://ascendio.pe/>

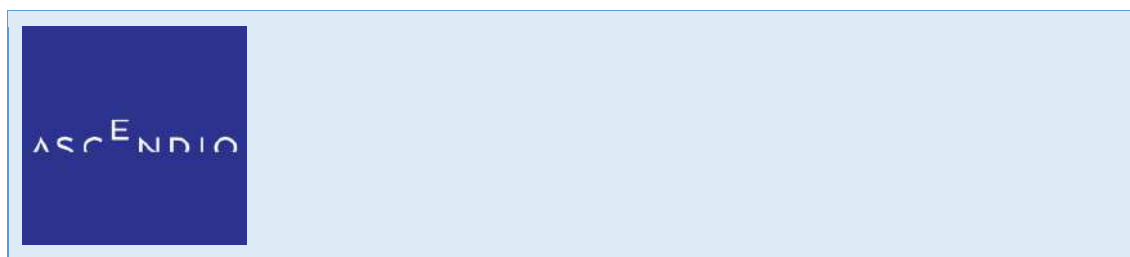


Ilustración 48. Logo Ascéndio.

Selecciona dos veces al año diversos proyectos y según el estado en que están (incubación o aceleración) les asigna un equipo de mentores para agregar valor a su propuesta.

Local competidor:

Ca. Las Palmeras 184, San Isidro

Servicios:

DAYPASS: S/ 50

BUSINESS: S/ 630

FULL FLEX: S/ 750

ESPACIO PARA REUNIONES: Salas de reuniones, Directorio y Meeting Room

OFICINA PRIVADAS: entre S/ 2,000 y S/ 5,800

**starscamp:** [www.starscamp.net](http://www.starscamp.net)

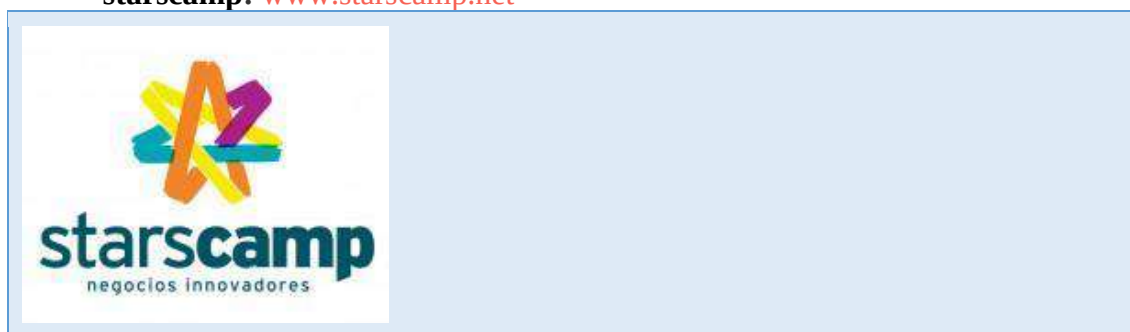


Ilustración 49. Logo de starscamp.

Más que un espacio de trabajo, starscamp es una comunidad que inspira, cocrea y conecta empresas que mejoran el mundo.

Es una comunidad para emprendedores, creativos y profesionales independientes que ofrece todo lo que necesitas para desarrollar tus negocios: espacios compartidos (coworking), mentoría, salas de reuniones y una comunidad que comparte un espíritu de colaboración.

Locales competidores:

Avenida General Trinidad Morán 990, Lince, Perú (antes)

Calle Río de la Plata N°167, Piso 6, San Isidro

Servicios:

Agencia de innovación:

Apoya a las organizaciones a acelerar soluciones y resultados de innovación transformando su forma de trabajar mediante metodologías de vanguardia y estrategias de aprendizaje que catalizan la innovación.

INNCAMP: Desarrollo y Aprendizaje

Programa de formación de líderes y equipos en metodologías y habilidades para impulsar la innovación.

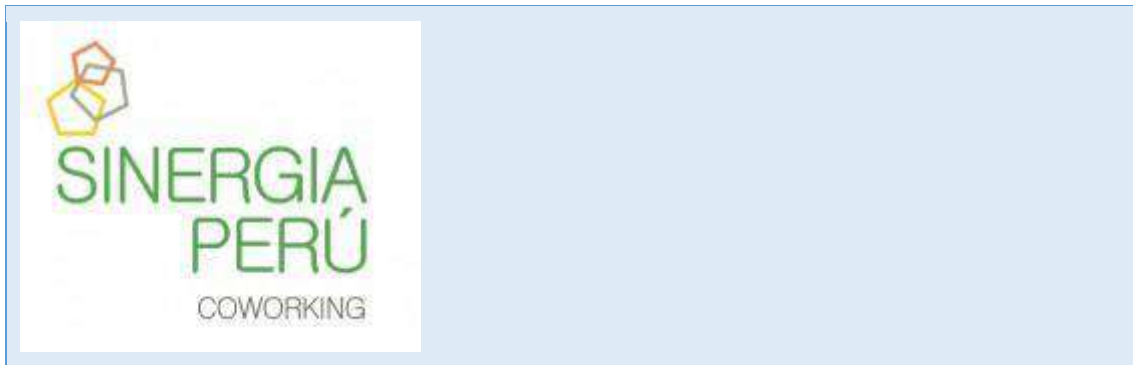
INNLAB: Gestión de Proyectos de innovación

Aceleración de proyectos de innovación con metodologías de diseño centrado en las personas, gestión ágil y colaborativa.

INNPULSE: Estrategia y Cultura

Estrategia y portafolio de proyectos de innovación. Evolución hacia una cultura innovadora y colaborativa.

**Sinergia Perú Coworking:** [www.sinergia-peru.com](http://www.sinergia-peru.com)



*Ilustración 50. Logo de Sinergia Perú.*

Local competidor:

Av. Javier Prado Oeste 757, Magdalena del Mar

Servicios:

COWORKING:

Plan Estándar: de 9am a 6pm, sábado de 9am a 1pm

\$ 220 al mes

Plan Nocturno: de 6pm a 10pm, sábado de 2pm a 8pm

\$ 160 al mes

Plan Flexible: de 9am a 6pm, sábado de 9am a 1pm

\$ 130 por 40 horas al mes

Plan Full: de 9am a 10pm, sábado de 9am a 8pm

\$ 250 al mes

OFICINA PRIVADA

SALA DE DIRECTORIO: para 8 personas, totalmente equipada

\$10 la hora, de 9am a 6pm

(50% adicional, fuera de horario)

(75%, día completo)

OFICINA VIRTUAL: para que empresas que se inician

Plan Base: incluye 5 horas de Sala de Directorio

S/ 220

Plan Plus: incluye 8 horas de Sala de Directorio

S/ 280

### **2.2.2. Fuerza negociadora de los clientes: Alta**

El poder de negociación de los clientes es alto porque disponen de sustitutos (cafés, hogar), nuestro servicio debe satisfacer sus necesidades de espacio de trabajo y agregarles valor a su trabajo al punto de tener una buena propuesta de costo-beneficio.

En la actualidad tenemos 2 competidores en nuestra zona, por lo que nuestros futuros clientes disponen de más opciones.

### **2.2.3. Fuerza negociadora de los proveedores: Media**

Servicio de Internet: En Perú actualmente tenemos 3 principales proveedores de internet con soluciones de cada necesidad, abriendo posibilidades de negociar un plan a nuestra medida.

Distribuidora de Xerox: Existen 10 distribuidores de impresoras Xerox en Lima Metropolitana, los cuales nos brindan garantía, calidad y buen precio, gracias a ello nos da un poder de negociación con cada uno.

Distribuidora de equipos tecnológicos: Tenemos aproximadamente 40 mayoristas de equipos tecnológicos con garantía, lo cual nos da un poder de negociación muy alto.

#### **2.2.4. Amenaza de productos sustitutos: Baja**

Actualmente tenemos como productos sustitutos los cafés y los hogares, que si bien tienen la ventaja de ser alternativas económicas, no brindan las condiciones adecuadas para el desarrollo de actividades profesionales.

#### **2.2.5. Competidores potenciales: Media**

Tenemos 3 competidores en la Zona 6 (Magdalena, San Miguel, Pueblo Libre, Jesús María y Lince):

- Ubicua – Coworking, Magdalena del Mar (2017)
- Sinergia Perú Coworking, Magdalena del Mar (2017)
- Zona de Mejora, Pueblo Libre (2016)

Dos de estos competidores son nuevos en el mercado y no tienen un valor diferenciador de los demás competidores.

En el distrito cercano de San Isidro, se tiene 3 competidores:

- Comunal Coworking (2015).
- GoWork (2012), tiene oficinas en Chile, Uruguay, Colombia y Perú.
- Ascéndio (2016).

En el resto de Lima Metropolitana, existen 40 empresas brindando este servicio, de las cuales 2 se encuentran en miras de expandir su mercado hacia nuestra zona.



## Capítulo III: Plan estratégico

### 3.1. Visión y Misión de la empresa.

#### VISION

Para el 2022, seremos la primera opción en alquiler de estaciones de trabajo colaborativos para profesionales independientes, con responsabilidad social empresarial.

#### MISIÓN

Crear un entorno de trabajo agradable para que nuestros clientes se enfoquen en el desarrollo de sus proyectos e ideas de negocios. Comprometiéndonos a la mejora continua de nuestros servicios y de nuestro personal.

### 3.2. Análisis FODA.

| FORTALEZAS                                                                                                                          | OPORTUNIDADES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Equipo de profesionales altamente calificados formados en el centro de emprendimiento de la USIL.                                   | El concepto de alquileres de espacios de trabajo en la zona está en pleno auge.                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Espacios de trabajo ambientados temáticamente, para ofrecer una mejor experiencia de uso a nuestros clientes                        | Estabilidad económica sostenida del país.Sector de trabajadores independientes Emergente.                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Horarios Flexibles 24/7                                                                                                             | Tanto la demanda como la oferta de espacios de trabajo colaborativo ha presentado un crecimiento con una razón geométrica                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Trato Personalizado.                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| DEBILIDADES                                                                                                                         | AMENAZAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| La marca es nueva.<br>Poca experiencia en el sector.<br>Recursos económicos escasos en el inicio.<br>No ser propietario del predio. | El crecimiento económico del Perú obliga a las empresas a reclutar profesionales calificados que en estos momentos trabajan independientemente.<br>Competidores en el mercado con más de 2 años de experiencia, con un nombre ya ganado y posicionamiento de mercado.<br>Malos funcionarios en las municipalidades para emisión de licencia de funcionamiento de los negocios. |

Ilustración 51. Foda  
(Fuente: Elaboración Propia)

## ESTRATEGIAS

|             | Oportunidades                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Amenazas                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fortalezas  | <b>Estrategias para Atacar (FO)</b><br>Emplear la ventaja de contar con profesionales altamente capacitados para atender la demanda de espacios de trabajo y que nuestros clientes se enfoquen en el desarrollo de sus proyectos e ideas de negocios.<br>Al presentar paquetes de servicios diferenciados con ambientes temáticos, y horarios flexibles se incrementa la posibilidad de participación de clientes. | <b>Estrategias para Defender (FA)</b><br>Mantener una constante búsqueda de aspectos y elementos que agregue valor a los clientes de manera que además de estar siempre actualizados en materia de interés para los miembros, se dificultan las posibilidades de imitación. |
| Debilidades | <b>Estrategia de Movilizar (DO)</b><br>Implementar estrategias de Marketing agresivo para captación de nuevos clientes.                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>Estrategias para Reforzar (DA)</b><br>Establecer alianzas con los distintos actores de la industria a fin de lograr el ofrecimiento de diversidad de servicios y beneficios en CoPlace..                                                                                 |

Ilustración 52. Estrategias  
(Fuente: Elaboración Propia)

### 3.3. Objetivos.

- Cerrar el 100% de los contratos del Plan de servicios para el 2018.
- Lograr el 20% de la participación del mercado en el primer año.
- Lograr el 40% de la participación del mercado al finalizar el 5to año.
- Conseguir el crecimiento de ventas en un 2.2% anualmente.

## Capítulo IV: Estudio de Mercado

### 4.1. Investigación de mercado

#### 4.1.1. Criterios de Segmentación

##### Criterio Geográfico.

Geográficamente, este proyecto se encuentra orientado al mercado existente en la zona 6 de Lima Metropolitana (distritos de Jesús María, Lince, Magdalena del Mar, Pueblo Libre y San Miguel) y el distrito cercano de San Isidro.

Sólo se está considerando la población que actualmente reside en dichos distritos; por ende, se excluye a la población itinerante.

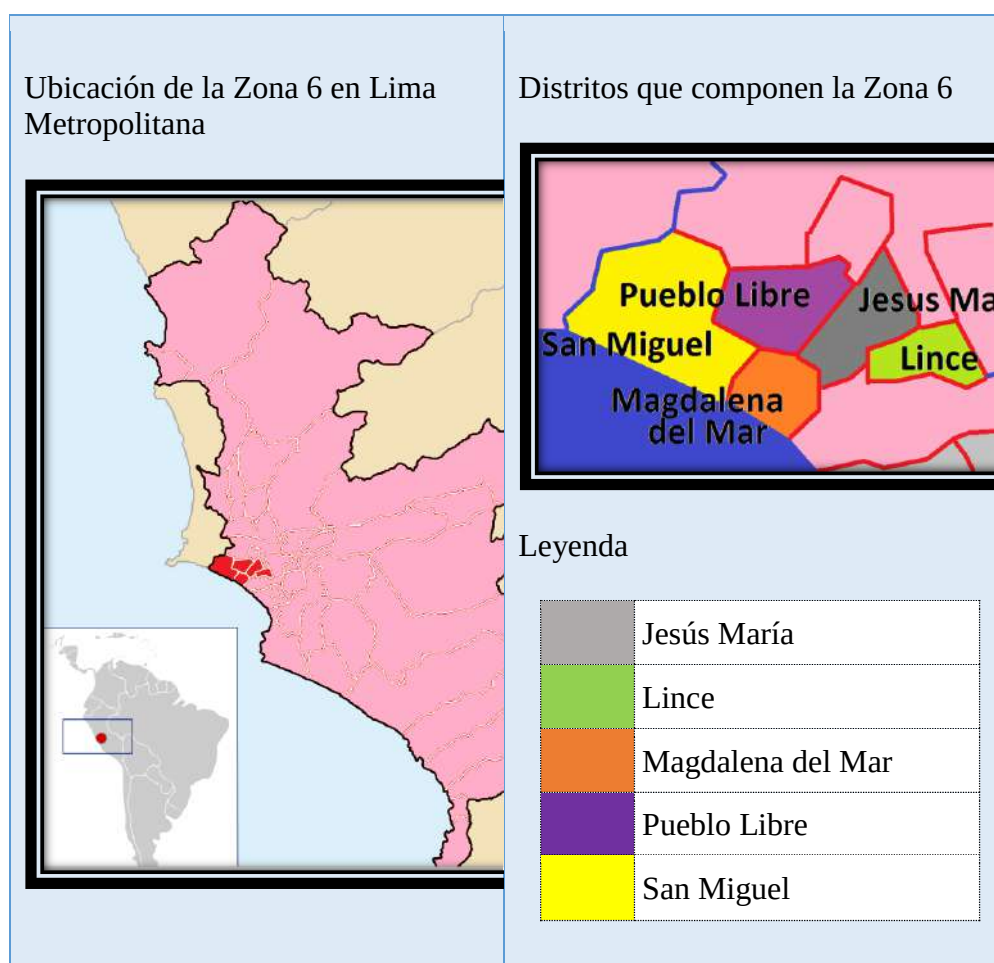


Ilustración 53. Ubicación de los distritos de la zona 6.  
(Fuente: Municipalidad de Lima Metropolitana)

## Criterio Demográfico

Demográficamente, se está considerando la variable de edad como un criterio de segmentación, enfocándonos en la población cuya edad oscile entre los 25 y los 59 años.



Ilustración 54. Distribución de la población en el Perú por rango de edad y sexo.  
(Fuente: INEI)

Dada la naturaleza del proyecto, No se está considerando otras variables tales como: Estado Civil, ni Sexo. Sin embargo, cabe precisar que la distribución de la población por rango de edad y sexo es casi homogénea.

## Criterio Socioeconómico

### Nivel de Ingresos

Nuestro servicio está orientado al segmento de la población cuyo ingreso sea superior a 2,192 Soles. Cifra que corresponde al Estrato Alto del cuadro elaborado por el INEI siguiendo la metodología propuesta por Balenius-Hodges para segmentar la población en cinco estratos de ingresos.

### ESTRATIFICACIÓN DE INGRESOS POR EL MÉTODO DE DALENIUS

| ESTRATO    | RANGO DE INGRESOS PER CÁPITA<br>(Soles) |   |          |
|------------|-----------------------------------------|---|----------|
| ALTO       | 2 192,20                                | a | más      |
| MEDIO ALTO | 1 330,10                                | - | 2 192,19 |
| MEDIO      | 899,00                                  | - | 1 330,09 |
| MEDIO BAJO | 575,70                                  | - | 898,99   |
| BAJO       | Hasta                                   |   | 575,69   |

Ilustración 57. Estratificación de Ingresos por el Método de Balenius  
(Fuente: INEI)

### Profesión

Solo se está tomado en cuenta al segmento de la población que se dedique a las siguientes profesiones: Arte, Ciencias empresariales, Catering, Derecho, Diseño Gráfico, Marketing, Publicidad, TI, Comunicaciones, Traducciones.

### 4.1.2. Marco Muestral

#### 4.1.2.1. Criterio de Segmentación

|                   |                                                                                                                                                                               |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Género:</b>    | Hombres y mujeres                                                                                                                                                             |
| <b>Edad:</b>      | 25 a 59 años                                                                                                                                                                  |
| <b>Ocupación:</b> | Profesionales Independientes                                                                                                                                                  |
| <b>Profesión:</b> | Marketing, Diseño Gráfico/de Modas/de Interiores, TI, Publicidad, Arte, Derecho, Servicios de Empresas (Contabilidad, Administración, Gerencia, etc.) y Servicios en General. |
| <b>Ingresos:</b>  | Mayores a 3,500 soles                                                                                                                                                         |
| <b>Distritos:</b> | Zona 6 (Jesús María, Lince, Magdalena, Pueblo Libre y San Miguel) y el distrito próximo de San Isidro.                                                                        |

Ilustración 55. Criterio de Segmentación  
(Fuente propia)

#### 4.1.2.2. Índices de Población tomados en cuenta:

##### a) Población en Edad de Trabajar (PET) y Población Económicamente Activa (PEA)

| PEA    | NO PEA | PET     |
|--------|--------|---------|
| 5,198  | 2,341  | 7,539   |
| 68.95% | 31.05% | 100.00% |

Ilustración 56. Población en Edad de Trabajar (PET) y Población Económicamente Activa (PEA), en miles de personas

PET = Población en Edad de Trabajar

PEA = Población Económicamente Activa

NO PEA = Población Económicamente No Activa

(Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta permanente de empleo

Gráfico N°1 - Lima Metropolitana: Población en edad de trabajar, según condición de actividad - Valor Estimado.)

##### b) Población según estado de Ocupación

| Ocupada | Desocupada | TOTAL   |
|---------|------------|---------|
| 4,874   | 325        | 5,198   |
| 93.76%  | 6.24%      | 100.00% |

Ilustración 57. Población según Estado de Ocupación (miles de personas)

(Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta permanente de empleo

Gráfico N°1 - Lima Metropolitana: Población en edad de trabajar, según condición de actividad - Valor Estimado.)

##### c) Nivel de Ocupación

| Adecuadamente | Subempleados | PEA Ocupada |
|---------------|--------------|-------------|
| 3,143         | 1,731        | 4,874       |
| 64.49%        | 35.51%       | 100.00%     |

Ilustración 58. Población según Nivel de Ocupación (en miles de personas)

(Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta permanente de empleo

Cuadro N°9 - Lima Metropolitana: Población económicamente activa según niveles de empleo - Trimestre móvil, Oct-Nov-Dic 2016.)

##### d) PEA por Actividad

| Manufactura | Construcción | Comercio | Servicios | TOTAL   |
|-------------|--------------|----------|-----------|---------|
| 465         | 290          | 464      | 1,875     | 3,143   |
| 14.78%      | 9.22%        | 14.77%   | 59.67%    | 100.00% |

Ilustración 59. Población Adecuadamente empleada, según actividad (en miles de personas)

(Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta permanente de empleo

Cuadro N°13 - Lima Metropolitana: Población adecuadamente empleada, según ramas de actividad - Trimestre móvil, Oct-Nov-Dic 2016.)

#### e) Categoría de Ocupación

| Independientes | Dependientes | PEA Ocupada |
|----------------|--------------|-------------|
| 971            | 2,172        | 3,143       |
| 30.89%         | 69.11%       | 100.00%     |

Ilustración 60. Población Adecuadamente empleada, según categoría de ocupación (en miles de personas)

(Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta permanente de empleo

Cuadro N°14 - Lima Metropolitana: Población con empleo adecuado, según categoría de ocupación - Trimestre móvil, Oct-Nov-Dic 2016.)

#### 4.1.2.3. Consolidación de Índices de Población.

| PET y PEA                                      |                        |            |            |
|------------------------------------------------|------------------------|------------|------------|
| (Cantidades expresadas en miles de habitantes) |                        |            |            |
| Población                                      | Cantidad de habitantes | % Relativo | % Absoluto |
| En Edad de Trabajar (PET)                      | 7,539                  |            |            |
| Económicamente Activa (PEA)                    | 5,198                  | 68.95%     | 68.95%     |
| PEA Ocupada                                    | 4,874                  | 93.76%     | 64.64%     |
| Adecuadamente Empleada                         | 3,143                  | 64.49%     | 41.69%     |
| Dedicada a la Actividad de Servicios           | 1,875                  | 59.67%     | 24.88%     |
| Trabajadores Independientes                    | 579                    | 30.89%     | 7.68%      |

Ilustración 61. Evaluación Población PET y PEA (en miles de personas)

(Fuente propia, en base a las tablas anteriores)

#### 4.1.2.4. Población por rango edades

| Población total al 30 de junio del 2015, por grupos quinquenales de edad, según departamento, provincia y distrito<br>(Cantidades expresadas en número de habitantes por quinquenio de edad) |               |               |               |               |               |               |               |                  |                  |        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------------|------------------|--------|
| Distrito                                                                                                                                                                                     | 25 - 29       | 30 - 34       | 35 - 39       | 40 - 44       | 45 - 49       | 50 - 54       | 55 - 59       | Sub Total x Edad | Total en General | %      |
| JESUS MARIA                                                                                                                                                                                  | 5,368         | 5,378         | 5,269         | 4,672         | 4,839         | 5,161         | 4,431         | 35,118           | 71,589           | 49.06% |
| LINCE                                                                                                                                                                                        | 3,885         | 3,847         | 3,735         | 3,362         | 3,488         | 3,608         | 3,048         | 24,973           | 50,228           | 49.72% |
| MAGDALENA DEL MAR                                                                                                                                                                            | 3,999         | 4,303         | 4,043         | 3,622         | 3,899         | 3,871         | 3,274         | 27,011           | 54,656           | 49.42% |
| MAGDALENA VIEJA                                                                                                                                                                              | 5,433         | 5,556         | 5,372         | 5,067         | 5,499         | 5,388         | 4,539         | 36,854           | 76,114           | 48.42% |
| SAN ISIDRO                                                                                                                                                                                   | 3,615         | 3,708         | 4,067         | 3,918         | 4,010         | 4,164         | 3,537         | 27,019           | 54,206           | 49.85% |
| SAN MIGUEL                                                                                                                                                                                   | 10,472        | 10,629        | 10,499        | 9,295         | 9,487         | 8,934         | 7,514         | 66,830           | 135,506          | 49.32% |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                                                                                                 | <b>32,772</b> | <b>33,421</b> | <b>32,985</b> | <b>29,936</b> | <b>31,222</b> | <b>31,126</b> | <b>26,343</b> | <b>217,805</b>   | <b>442,299</b>   |        |

Ilustración 62. Población por Distrito, por Grupos Quinquenales de Edad (30 de junio, 2015) (en número de personas)  
(Fuente: INEI, Cuadro N° 11, Perú: Población total al 30 de junio, por grupos quinquenales de edad, según departamento, provincia y distrito, 2015)

#### 4.1.2.5. Población de la población que pertenece al Estrato Alto - Ingresos per cápita por hogares (en soles) 2,190.20 a más.

| Estrato Alto de Ingresos<br>Ingresos per capita de S/ 2,190.20 a |         |
|------------------------------------------------------------------|---------|
| Distrito                                                         | %       |
| JESUS MARIA                                                      | 22.00%  |
| LINCE                                                            | 9.40%   |
| MAGDALENA DEL MAR                                                | 31.70%  |
| MAGDALENA VIEJA                                                  | 15.40%  |
| SAN ISIDRO                                                       | 100.00% |
| SAN MIGUEL                                                       | 14.50%  |

Ilustración 63. Porcentaje de ingresos por distrito, que corresponde al Estrato Alto (ingresos mayores a S/ 2,190.20)  
(Fuente: INEI, - Planos Estratificados de Lima Metropolitana a Nivel de Manzana 2016 - Según ingreso per cápita del hogar)



#### 4.1.2.6. Población por distrito y año (2017-2022)

| Tasa de Crecimiento<br>(respecto al año) | Año 2017 | Año 2018 | Año 2019 | Año 2020 | Año 2021 | Año 2022 |
|------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| -                                        | -        | 1.52%    | 1.51%    | 1.50%    | 1.49%    | 1.48%    |

Ilustración 64. Proyección anual de la población (en número de personas)

(Fuente: INEI)

- Cuadro N°24 - Lima Metropolitana: Estimaciones y Proyecciones Anuales de Población Total según Distritos - Periodo: 2000 – 2035,

- Cuadro N°22 - Lima Metropolitana: Proyección de Población Total, Nativa e Inmigrante según De toda la vida y reciente - Periodo: 2010-2035)

#### Marco Muestral

| Marco Muestral                                          |                                 |                        |                     |                        |              |                |            |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------|------------------------|---------------------|------------------------|--------------|----------------|------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |                                 |                        |                     |                        |              |                |            |
| Distrito                                                | Población<br>General en<br>2017 | Filtros                |                     |                        | Año 0        | Cuota          | Encuestas  |
|                                                         |                                 | Actividad<br>Económica | Edad y<br>Domicilio | Ingresos<br>Per Cápita |              |                |            |
| JESUS MARIA                                             | 91,347                          | 7.68%                  | 49.06%              | 22.00%                 | 758          | 16.39%         | 63         |
| LINCE                                                   | 46,324                          | 7.68%                  | 49.72%              | 9.40%                  | 166          | 3.60%          | 14         |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 52,899                          | 7.68%                  | 49.42%              | 31.70%                 | 637          | 13.78%         | 53         |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 72,532                          | 7.68%                  | 48.42%              | 15.40%                 | 416          | 8.99%          | 35         |
| SAN ISIDRO                                              | 50,360                          | 7.68%                  | 49.85%              | 100.00%                | 1,929        | 41.74%         | 161        |
| SAN MIGUEL                                              | 130,391                         | 7.68%                  | 49.32%              | 14.50%                 | 717          | 15.50%         | 60         |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>443,853</b>                  |                        |                     |                        | <b>4,622</b> | <b>100.00%</b> | <b>385</b> |

Ilustración 65. Proyección anual de la población Año 0 (en número de personas)

(Fuente propia)

#### 4.1.3. Entrevistas a profundidad

##### Entrevista con el proveedor

##### Objetivo

Investigar si un proveedor está dispuesto a alquilarnos su espacio de trabajo para el negocio de coworking que queremos hacer.

|                      |                         |                                                                                     |
|----------------------|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <u>Perfil</u>        |                         |  |
| Nombre :             | Alberto Prado Sarmiento |                                                                                     |
| Profesión :          | Ingeniero de Sistemas   |                                                                                     |
| Edad :               | 39                      |                                                                                     |
| Fecha de Entrevista: | 28/08/2017              |                                                                                     |

*Ilustración 60 : Entrevista a Proveedor.*  
(Fuente propia)

### **Información del Proveedor**

Profesional dependiente que a su vez cuenta con un predio en Magdalena del Mar. Inicialmente este predio de 3 pisos lo alquilaba como oficinas independientes por piso. La cual tenía perdidas cuando una de las empresas se mudaba y él piso se quedaba libre por meses, no por falta de clientes sino porque él prefiere hacer contratos con personas recomendadas o conocidas. Para adecuar su casa en oficinas tuvo que hacer varias remodelaciones, ganando más espacios abiertos.

### **Información del Negocio**

Nos manifiesta que conoce un poco del tema, que no tiene ningún problema con el tipo de negocio. Y que gustoso nos apoyaría para el trámite de la licencia de remodelación en la municipalidad de magdalena. Los horarios de atención estaría a nuestra disposición puesto que nos alquilaría el predio por completo.

### **Inversión**

Nos manifiesta que estaría alquilándonos el predio a S/.5,000 Nuevos soles mensuales, con 2 meses de adelanto y 1 de garantía.

### **Entrevista a un Cliente Potencial**

#### **Objetivo**

Averiguar si existe la necesidad de los profesionales independientes sin oficina, de 25 a 45 años, de contar con un espacio de trabajo compartido y que cuenten con espacios temáticos y disponibilidad 24/7.

|                      |                                                         |                                                                                     |
|----------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <u>Perfil</u>        |                                                         |  |
| Nombre :             | Samuel Chávez                                           |                                                                                     |
| Profesión :          | Programador de sistemas<br>Gerente General FS SOLUTIONS |                                                                                     |
| E.I.R.L.             |                                                         |                                                                                     |
| Edad :               | 35                                                      |                                                                                     |
| Fecha de Entrevista: | 23/08/2017                                              |                                                                                     |

*Ilustración 61 : Entrevista Cliente Potencial.*  
(Fuente propia)

### **Información del Consumidor**

Profesional independiente que se dedica a desarrollar sistemas de gestión empresarial para diversas compañías del sector comercial y actualmente trabaja en su casa y nos manifiesta los problemas que tiene para desempeñarse eficientemente, inicialmente cuando empezó no tenía mayor problema se reunía con los clientes en sus oficinas pero cuando empezó a tener más carga de trabajo se convirtió en una desventaja porque no podía aceptar más proyectos debido a las distracciones propias de la casa y la combinación de ambas que hacía que se vuelva inviable seguir trabajando de esta forma.

### **Información del Negocio**

Nos manifiesta que conoce un poco del tema y que ha estado indagando y si hubiera una opción que se ajuste a sus requerimientos lo pensaría e intentaría probarlo para ver que si se ajusta a sus necesidades podría tomarlo y el tipo de inmueble podría ser un edificio o una casa y la zona sería cerca de su casa entre Lince, Miraflores y San isidro por un tema de imagen y quizás un poco más lejos si hay una buena opción y tiene que ser un lugar para dedicarse netamente al trabajo y que se pueda recibir a un cliente en un espacio formal.

Los horarios tendrían que ser de oficina, pero en ocasiones según sus proyectos necesitaría quedarse más horas.

Facilidad de ampliar más espacios para más colaboradores cuando el proyecto lo demande.

Las salas de reunión le parece una buena idea, los espacios temáticos siempre y cuando no sumen al costo pero que no es un diferencial para tomar una decisión.

El alquilar oficinas privadas sujetas a un contrato y los gastos que demandan no son una alternativa.

### **Inversión**

Nos manifiesta que estaría dispuesto a pagar hasta S/500.00 nuevos soles y a medida que vaya creciendo aumentaría a más espacios.

### **Decisión**

Si el servicio reúne todas las condiciones lo tomaría de inmediato, en base a la necesidad de contar con estos espacios para trabajar.

### **Conclusiones**

- Existe una demanda creciente en el mercado de contar espacios de trabajo.
- El servicio tiene ser preferentemente para trabajar.
- El horario 24/7 es una buena opción
- Podría pagar hasta S/500.00 nuevos soles
- Las oficinas tradicionales no son una opción
- La disponibilidad de tomar el servicio es inmediata



*Ilustración 62. Cliente Potencial.*  
(Fuente propia)

## Entrevista a Especialista

### Objetivo

Conocer un poco más del negocio de coworking en el mundo y en Lima Metropolitana.

|                      |                                           |
|----------------------|-------------------------------------------|
| <u>Perfil</u>        |                                           |
| Nombre :             | César Gálvez Medrano                      |
| Profesión :          | Ing. De Sistemas<br>Gerente General TOUCH |
| MOBILE               |                                           |
| Edad :               | 36                                        |
| Fecha de Entrevista: | 11/09/2017                                |



*Ilustración 63: Entrevista a Especialista.*  
(Fuente propia)

### Información del Negocio en el mundo

César nos cuenta que coworking es una tendencia mundial que inicio en los años 1999 en Viena, y desde 2005 es un modelo de negocio que ha crecido rápidamente apoderándose de en gran manera de España y Estados Unidos.

También nos comenta que aquí en Perú llego con Comunal en el año 2011, y es un modelo de negocio que está creciendo muy rápido y a pesar que se pronostica que este año y el 2018 sea un año de estancamiento pues es propio de todo nuevo modelo de negocio, es por ello que está seguro que el 2019 en adelante crecerá mucho más de lo pronosticado.

Nos manifiesta que coworking es mucho más que “el hecho de compartir gastos o utilizar espacios compartidos”, sino que es una comunidad de personas abiertas a colaborar, intercambiar ideas, conocimientos y proyectos. Además de expandir el networking profesional. Esta filosofía es la que nos recomienda vender para fidelizar a nuestros coworkers y tener claro que nuestras ventas se basa en alquilar espacios de trabajo.

La parte temática le parece interesante por lo que aquí en el Perú aún no existe, ya que nos cuenta que en España y en Estados Unidos si existe este diferencial.

Nos recomendó, buscar alianzas con alguna incubadora de startups o alguna universidad cercana.



*Ilustración 64: Especialista del Negocio.*  
(Fuente propia)

#### 4.1.4. Focus Group

Ficha técnica : Estudio cualitativo

|                                       |                                                                                                                              |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Datos                                 | Focus Group                                                                                                                  |
| Fecha                                 | Viernes 8 de septiembre del 2017                                                                                             |
| Participantes                         | Profesionales independientes que realizan actividades como Diseño gráfico , publicidad, catering, TI, ciencias empresariales |
| Edad                                  | De 25 a 45 años de edad                                                                                                      |
| Nro. De Participantes                 | 10                                                                                                                           |
| Lugar de trabajo de los participantes | Zona 6                                                                                                                       |
| Ingresos en nuevos soles              | Desde S/ 3,500.00                                                                                                            |
| Duración                              | 1 Hora                                                                                                                       |
| Objetivos                             | Identificar el perfil del cliente que alquilaría un espacio de trabajo en un ambiente compartido.                            |
|                                       | Reconocer las características básicas de los espacios compartidos.                                                           |
|                                       | Validar y evaluar la aceptación del servicio propuesto.                                                                      |

Ilustración 66. Ficha Técnica  
(Fuente propia)



Ilustración 67. Focus Group.  
(Fuente propia)





*Ilustración 68: Reunión de Focus Group.*  
(Fuente propia)

## **Conclusiones del Focus Group**

### **Perfil del cliente**

Prefieren su autonomía y horarios flexibles para trabajar.

Los consumidores manifestaron su interés por aumentar su red de contactos profesionales y que el intercambio de experiencias les aportaría conocimientos y ayuda para sus proyectos.

Los consumidores manifestaron que la seguridad de su información y objetos personales es un punto muy importante y sensible.

Prefieren que sus conversaciones personales y de negocios sean privadas.

Los consumidores prefieren un ambiente de tranquilidad y sin ruido.

Los consumidores prefieren ambientes agradables que generen motivación.

## **Validación del Producto**

Los espacios de trabajo, espacios comunes, y diseños temáticos fueron bien aceptados.

Manifestaron que deberíamos contar con estaciones de trabajo privadas.

Los consumidores manifestaron que deberíamos incluir ambientes privados cerrados de uso común para realizar conversaciones o reuniones.

Prefieren que se aumente el rango de las edades para que las personas mayores cuenten con este servicio.

Manifiestan que la Wifi que van a compartir cuenta con toda la seguridad tecnología posible para asegurar que su información no se vaya a afectar.

Nos indican que nuestros planes tienen horarios flexibles y que los precios están por debajo del mercado.

Nos manifestaron que habilitemos lockers de seguridad para objetos personales.

Nos indican que el servicio de recepción deberá de garantizar la transferencia de llamada o el mensaje.

| Se acepta                                 | Se rechaza                                                                            |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| El concepto de trabajo compartido         | La restricción de las edades                                                          |
| El modelo Espacio de trabajo Compartido   | No contar con ambientes privados para realizar llamadas o reuniones cortas de trabajo |
| Diseños Temáticos y la sala de recreación | El servicio de Wifi que no cuente con seguridad adecuada                              |
| Los precios y planes Fueron aceptados     | El servicio de recepción de llamadas que no garantice la transferencia al usuario     |

Ilustración 69. Lista de Decisiones  
(Fuente propia)

### Cambios

Se decide ampliar el rango de las edades de 25 a 59 años.

Se decide habilitar un ambiente de trabajo con la temática de una biblioteca para nuestros clientes que requieran tranquilidad y sin ruido.

Se decide implementar cubículos personales y cabinas personales para conversar por el móvil.

Se decide implementar lockers de seguridad.

#### 4.1.5. Encuestas

Tabla 18:

Encuestas

| 1. ¿Es un profesional independiente? |        |       |
|--------------------------------------|--------|-------|
| Etiquetas de fila                    | Cuenta | %     |
| No                                   | 1      | 0.19% |

|               |     |         |
|---------------|-----|---------|
| Si            | 514 | 99.81%  |
| Total general | 515 | 100.00% |

## 2. ¿Cuántos años tiene?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| 25 – 30           | 112    | 21.79%  |
| 31-35             | 99     | 19.26%  |
| 36-40             | 98     | 19.07%  |
| 41-45             | 97     | 19.87%  |
| Mayor a 45 años   | 108    | 21.01%  |
| Total general     | 514    | 100.00% |

## 3. ¿En qué distrito vive usted?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| Bellavista        | 6      | 1.17%   |
| Jesús María       | 101    | 19.65%  |
| La Perla          | 7      | 1.36%   |
| Lince             | 101    | 19.65%  |
| Magdalena del Mar | 89     | 17.32%  |
| Magdalena Vieja   | 99     | 19.26%  |
| San Isidro        | 9      | 1.75%   |
| San Miguel        | 102    | 19.84%  |
| Total general     | 70     | 100.00% |

## 4. ¿Cuál es el rango de tus ingresos?

| Etiquetas de fila      | Cuenta | %       |
|------------------------|--------|---------|
| De S/ 3,500 a S/ 4,500 | 127    | 24.90%  |
| De S/ 4,501 a S/ 5,500 | 126    | 24.71%  |
| De S/ 5,501 a S/ 6,500 | 126    | 24.71%  |
| Mayor a S/ 6,500       | 120    | 23.53%  |
| Menor a S/ 3,500       | 11     | 2.16%   |
| Total general          | 510    | 100.00% |

## 5. ¿Qué tipo de servicios profesionales brinda?

| Etiquetas de fila      | Cuenta | %      |
|------------------------|--------|--------|
| Arte                   | 48     | 9.62%  |
| Catering               | 51     | 10.22% |
| Ciencias empresariales | 49     | 9.82%  |
| Derecho                | 48     | 9.62%  |
| Diseño Grafico         | 49     | 9.82%  |

|               |     |         |
|---------------|-----|---------|
| Marketing     | 46  | 9.22%   |
| Otra          | 10  | 2.00%   |
| Publicidad    | 51  | 10.22%  |
| TI            | 49  | 9.82%   |
| Traducciones  | 48  | 9.62%   |
| Total general | 499 | 100.00% |

#### 6. Género

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| Femenino          | 249    | 50.92%  |
| Masculino         | 240    | 49.08%  |
| Total general     | 489    | 100.00% |

#### 7. ¿Cuenta con oficina?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| No                | 248    | 50.72%  |
| Si                | 241    | 49.28%  |
| Total general     | 489    | 100.00% |

#### 8. ¿Actualmente, alquila espacios de trabajo compartido?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| No                | 250    | 51.12%  |
| Sí                | 239    | 48.88%  |
| Total general     | 489    | 100.00% |

#### 9. ¿Tienes interés en alquilar espacios de trabajo compartidos en los próximos 12 meses?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| No                | 17     | 3.48%   |
| Sí                | 472    | 96.52%  |
| Total general     | 489    | 100.00% |

#### 10. ¿Dónde alquilas/alquilarías espacios de trabajo compartido?

| Etiquetas de fila      | Cuenta | %      |
|------------------------|--------|--------|
| Ascendio               | 25     | 5.30%  |
| Comunal                | 54     | 11.44% |
| Convive Coworking Perú | 20     | 4.24%  |
| Cowork                 | 34     | 7.20%  |

|                      |     |         |
|----------------------|-----|---------|
| Domun Coworking      | 21  | 4.45%   |
| InnovaZone           | 39  | 8.26%   |
| Lima Coworking       | 54  | 11.44%  |
| Ninguno              | 173 | 36.65%  |
| Residencia Coworking | 16  | 3.39%   |
| Serendipia Coworking | 10  | 2.12%   |
| Starcamp             | 12  | 2.54%   |
| Total general        | 472 | 100.00% |

#### 11. ¿Qué tipo de plan alquilas/alquilarías?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| Mensual           | 262    | 55.51%  |
| Por día           | 72     | 15.25%  |
| Quincenal         | 61     | 12.92%  |
| Semanal           | 77     | 16.31%  |
| Total general     | 472    | 100.00% |

12. ¿Cuánto invierte/invertiría en promedio mensualmente respecto al tipo de contrato de alquiler que ha seleccionado como de su preferencia?

| Etiquetas de fila          | Cuenta | %       |
|----------------------------|--------|---------|
| De S/ 200 a S/ 400 al mes  | 93     | 19.70%  |
| De S/ 401 a S/ 600 al mes  | 220    | 46.61%  |
| De S/ 601 a S/ 800 al mes  | 105    | 22.25%  |
| De S/ 801 a S/ 1000 al mes | 28     | 5.93%   |
| Mayor a S/ 1000 al mes     | 19     | 4.03%   |
| Menor a S/ 200 al mes      | 7      | 1.48%   |
| Total general              | 472    | 100.00% |

13. ¿Con qué frecuencia alquila/alquilaría espacios de trabajo compartido?

| Etiquetas de fila      | Cuenta | %       |
|------------------------|--------|---------|
| de 11 a 20 días al mes | 189    | 40.04%  |
| De 4 a 10 días del mes | 74     | 15.68%  |
| Más de 20 días al mes  | 175    | 37.08%  |
| Menor de 4 días al mes | 34     | 7.20%   |
| Total general          | 472    | 100.00% |

14. ¿Dónde alquila/alquilaría su espacio de trabajo compartido?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| Bellavista        | 0      | 0.00%   |
| Jesús María       | 69     | 14.62%  |
| La Perla          | 0      | 0.00%   |
| Lince             | 112    | 23.73%  |
| Magdalena del Mar | 57     | 12.08%  |
| Pueblo Libre      | 68     | 14.41%  |
| San Isidro        | 46     | 9.75%   |
| San Miguel        | 120    | 25.42%  |
| Total general     | 472    | 100.00% |

15. ¿A través de qué medio conseguiste/conseguirías tu espacio de trabajo compartido?

| Etiquetas de fila     | Cuenta | %       |
|-----------------------|--------|---------|
| Internet              | 217    | 45.97%  |
| Paneles Publicitarios | 11     | 2.33%   |
| Periódicos            | 25     | 5.30%   |
| Radio                 | 13     | 2.75%   |
| Redes Sociales        | 203    | 43.01%  |
| TV                    | 3      | 0.64%   |
| Total general         | 472    | 100.00% |

16. ¿En qué temporada del año alquila/alquilaría con mayor frecuencia los espacios de trabajo compartido?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| Invierno          | 118    | 25.00%  |
| Otoño             | 116    | 24.58%  |
| Primavera         | 118    | 25.00%  |
| Verano            | 120    | 25.42%  |
| Total general     | 472    | 100.00% |

17. ¿Hasta cuándo tienes contrato?

| Etiquetas de fila                  | Cuenta | %       |
|------------------------------------|--------|---------|
| Entre Abril y Diciembre del 2018   | 59     | 12.50%  |
| Entre Enero y Marzo del 2018       | 56     | 11.86%  |
| Entre Octubre y Diciembre del 2017 | 58     | 12.29%  |
| No tengo Contrato                  | 299    | 63.35%  |
| Total general                      | 472    | 100.00% |

18. ¿Alquilaría un espacio de trabajo compartido en Coplace?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| No                | 3      | 0.64%   |
| Si                | 469    | 99.36%  |
| Total general     | 472    | 100.00% |

19. ¿Qué servicio elegirías?

| Etiquetas de fila              | Cuenta | %       |
|--------------------------------|--------|---------|
| Estación de trabajo compartido | 347    | 73.99%  |
| Sala de eventos                | 27     | 5.76%   |
| Sala de reuniones              | 95     | 20.26%  |
| Total general                  | 469    | 100.00% |

20. ¿Qué turno prefieres?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| Diurno            | 312    | 66.52%  |
| Indistinto        | 0      | 0.00%   |
| Nocturno          | 157    | 33.48%  |
| Total general     | 469    | 100.00% |

21. ¿Cuál de los paquetes que ofrece CoPlace le es más conveniente?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| Mensual           | 192    | 40.94%  |
| Por día           | 84     | 17.91%  |
| Quincenal         | 63     | 13.43%  |
| Semanal           | 130    | 27.72%  |
| Total general     | 469    | 100.00% |

22. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? (Diurno Mensual)

| Etiquetas de fila     | Cuenta | %       |
|-----------------------|--------|---------|
| de S/ 450.00 a S/ 550 | 34     | 24.82%  |
| de S/ 551.00 - S/650  | 68     | 49.64%  |
| Más de S/ 650         | 17     | 12.41%  |
| Menos de S/ 450       | 18     | 13.14%  |
| Total general         | 137    | 100.00% |

¿Con que frecuencia alquilarías? (Diurno Mensual)



| Etiquetas de fila       | Cuenta | %       |
|-------------------------|--------|---------|
| de 4 a 6 veces al año   | 35     | 25.55%  |
| de 7 a 9 veces al año   | 35     | 25.55%  |
| Menos de 4 veces al año | 12     | 8.76%   |
| más de 9 veces al año   | 55     | 40.15%  |
| Total general           | 137    | 100.00% |

#### ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? (Diurno Quincenal)

| Etiquetas de fila  | Cuenta | %       |
|--------------------|--------|---------|
| de S/ 361 - S/ 440 | 6      | 17.14%  |
| de S/ 280 - S/ 360 | 14     | 40.00%  |
| Mas de S/ 440      | 2      | 5.71%   |
| Menos de S/ 280    | 13     | 37.14%  |
| Total general      | 63     | 100.00% |

#### 23. ¿Con que frecuencia alquilarías? (Diurno Quincenal)

| Etiquetas de fila          | Cuenta | %       |
|----------------------------|--------|---------|
| menos de 4 vez al semestre | 14     | 40.00%  |
| De 7 a 9 veces al semestre | 5      | 14.29%  |
| Más de 9 veces al semestre | 1      | 2.86%   |
| De 4 a 6 veces al semestre | 15     | 42.86%  |
| Total general              | 63     | 100.00% |

#### ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? (Diurno Semanal)

| Etiquetas de fila  | Cuenta | %       |
|--------------------|--------|---------|
| de S/ 140 a S/ 180 | 12     | 19.67%  |
| Menos de S/ 140    | 34     | 55.74%  |
| Más de S/ 300      | 3      | 4.92%   |
| de S/ 181 a S/ 300 | 12     | 19.67%  |
| Total general      | 61     | 100.00% |

#### 24. ¿Con que frecuencia alquilarías? (Diurno Semanal)

| Etiquetas de fila     | Cuenta | %       |
|-----------------------|--------|---------|
| 2 veces al mes        | 18     | 29.51%  |
| al menos 1 vez al mes | 13     | 21.31%  |
| más de 2 veces al mes | 30     | 49.18%  |
| Total general         | 61     | 100.00% |

#### ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? (Diurno Diario)

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| de S/ 20 a S/ 40  | 48     | 60.76%  |
| Menos de S/ 20    | 6      | 7.59%   |
| Más de S/ 60      | 5      | 6.33%   |
| de S/ 41 - S/ 60  | 20     | 25.32%  |
| Total general     | 79     | 100.00% |

#### 25. ¿Con que frecuencia alquilarías? (Diurno Diario)

| Etiquetas de fila      | Cuenta | %       |
|------------------------|--------|---------|
| 11 a 20 días al mes    | 12     | 15.19%  |
| 4 a 10 días al mes     | 19     | 24.05%  |
| más de 20 días al mes  | 6      | 7.59%   |
| menos de 4 días al mes | 42     | 53.16%  |
| Total general          | 79     | 100.00% |

#### ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? (Nocturno Mensual)

| Etiquetas de fila  | Cuenta | %       |
|--------------------|--------|---------|
| de S/ 450 - S/ 550 | 14     | 25.45%  |
| Menos de S/ 450    | 6      | 10.91%  |
| Más de S/ 650      | 7      | 12.73%  |
| de S/ 551 - S/ 650 | 28     | 50.91%  |
| Total general      | 55     | 100.00% |

#### 26. ¿Con que frecuencia alquilarías? (Nocturno Mensual)

| Etiquetas de fila     | Cuenta | %       |
|-----------------------|--------|---------|
| de 4 a 6 veces al año | 13     | 23.64%  |
| más de 9 veces al año | 25     | 45.45%  |
| De 7 a 9 veces al año | 13     | 23.64%  |
| menos de 4 vez al año | 4      | 7.27%   |
| Total general         | 55     | 100.00% |

#### ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? (Nocturno Quincenal)

| Etiquetas de fila  | Cuenta | %       |
|--------------------|--------|---------|
| de S/ 280 - S/360  | 14     | 50.00%  |
| De S/ 361 – S/ 440 | 6      | 21.43%  |
| Menos de S/ 280    | 7      | 25.00%  |
| Más de S/ 440      | 1      | 3.57%   |
| Total general      | 28     | 100.00% |

#### 27. ¿Con que frecuencia alquilarías? (Nocturno Quincenal)

| Etiquetas de fila          | Cuenta | %       |
|----------------------------|--------|---------|
| de 4 a 6 veces al semestre | 9      | 32.14%  |
| De 7 a 9 veces al semestre | 10     | 35.71%  |
| Más de 9 veces al semestre | 2      | 7.14%   |
| menos de 4 vez al semestre | 7      | 25.00%  |
| Total general              | 28     | 100.00% |

#### ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? (Nocturno Semanal)

| Etiquetas de fila  | Cuenta | %       |
|--------------------|--------|---------|
| Menos de S/ 140    | 33     | 47.83%  |
| Más de S/ 300      | 4      | 5.80%   |
| de S/ 140 a S/180  | 16     | 23.19%  |
| de S/ 181 a S/ 300 | 16     | 23.19%  |
| Total general      | 69     | 100.00% |

#### 28. ¿Con que frecuencia alquilarías? (Nocturno Semanal)

| Etiquetas de fila     | Cuenta | %       |
|-----------------------|--------|---------|
| 2 veces al mes        | 24     | 34.78%  |
| al menos 1 vez al mes | 15     | 21.74%  |
| más de 2 veces al mes | 30     | 43.48%  |
| Total general         | 69     | 100.00% |

#### ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? (Nocturno Diario)

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| Menos de S/ 20    | 0      | 0.00%   |
| Más de S/ 60      | 1      | 20.00%  |
| de S/ 20 a S/ 40  | 0      | 0.00%   |
| de S/ 41 a S/ 60  | 4      | 80.00%  |
| Total general     | 5      | 100.00% |

#### 28. ¿Con que frecuencia alquilarías? (Nocturno Diario)

| Etiquetas de fila      | Cuenta | %       |
|------------------------|--------|---------|
| De 4 a 10 días al mes  | 2      | 40.00 % |
| De 11 a 20 días al mes | 2      | 40.00%  |
| menos de 4 días al mes | 0      | 0.00%   |
| más de 20 días al mes  | 1      | 20.00%  |

30. ¿Aparte de distrito que escogiste, en qué otro distrito alquilarías un espacio de trabajo compartido?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| Bellavista        | 0      | 0.00%   |
| Jesús María       | 111    | 23.67%  |
| La Perla          | 0      | 0.00%   |
| Lince             | 95     | 20.26%  |
| Pueblo Libre      | 58     | 12.37%  |
| San Isidro        | 115    | 24.52%  |
| San Miguel        | 90     | 19.19%  |
| Total general     | 469    | 100.00% |

31. ¿A través de qué medios te gustaría recibir más información sobre CoPlace, sus paquetes y promociones?

| Etiquetas de fila              | Cuenta | %       |
|--------------------------------|--------|---------|
| Blogs                          | 50     | 10.66%  |
| Páginas Web                    | 31     | 6.61%   |
| Panel publicitario             | 15     | 3.20%   |
| Publicidad por Email (Mailing) | 146    | 31.13%  |
| Redes sociales                 | 222    | 47.33%  |
| Volantes                       | 5      | 1.07%   |
| Total general                  | 469    | 100.00% |

32. ¿A través de qué medios te gustaría concretar el alquiler?

| Etiquetas de fila  | Cuenta | %       |
|--------------------|--------|---------|
| Correo electrónico | 74     | 15.78%  |
| Directo en Oficina | 244    | 52.03%  |
| Telefónicamente    | 151    | 32.20%  |
| Total general      | 469    | 100.00% |

33. ¿En qué época del año alquilarías el espacio de trabajo compartido?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %      |
|-------------------|--------|--------|
| Invierno          | 100    | 21.32% |
| Otoño             | 44     | 9.38%  |
| Primavera         | 128    | 27.29% |
| Verano            | 183    | 39.02% |

|               |     |         |
|---------------|-----|---------|
| Total general | 455 | 100.00% |
|---------------|-----|---------|

#### 34. ¿En qué tiempo empezarías a utilizar este servicio?

| Etiquetas de fila | Cuenta | %       |
|-------------------|--------|---------|
| De inmediato      | 87     | 18.55%  |
| En tres Meses     | 115    | 24.52%  |
| En un mes         | 169    | 36.03%  |
| En una semana     | 26     | 5.54%   |
| Mas de tres meses | 72     | 15.35%  |
| Total general     | 469    | 100.00% |

### Conclusiones de la Encuesta

Después de analizar los resultados de la encuesta realizada tenemos las siguientes conclusiones:

Debemos de considerar en nuestro segmento de clientes a los trabajadores mayores a 45 años.

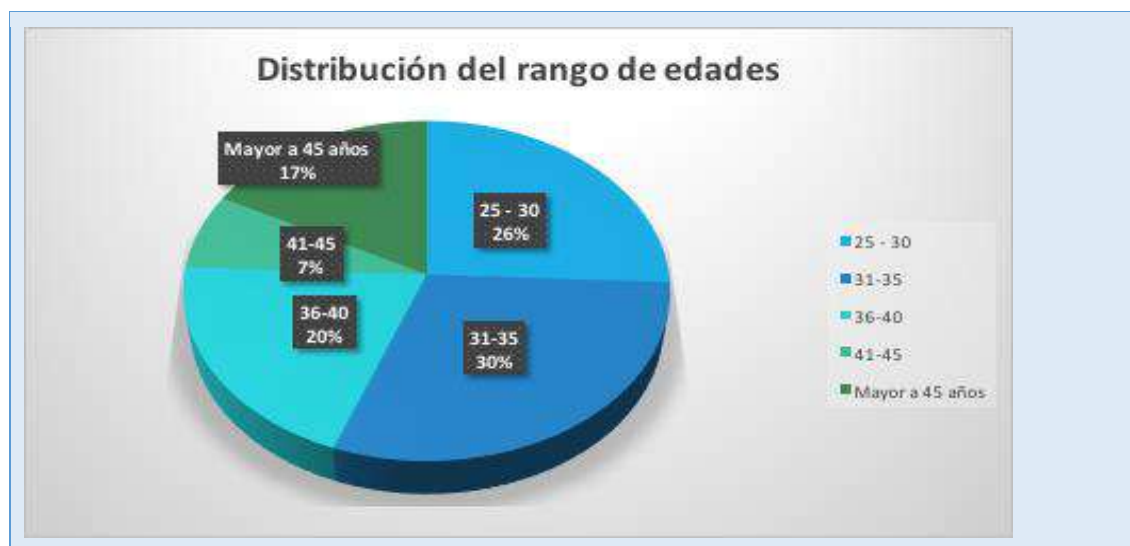


Ilustración 70. Distribución del Rango de Edades de los encuestados.  
(Fuente propia)

Nuestra ubicación está cerca al domicilio de nuestros clientes efectivos.

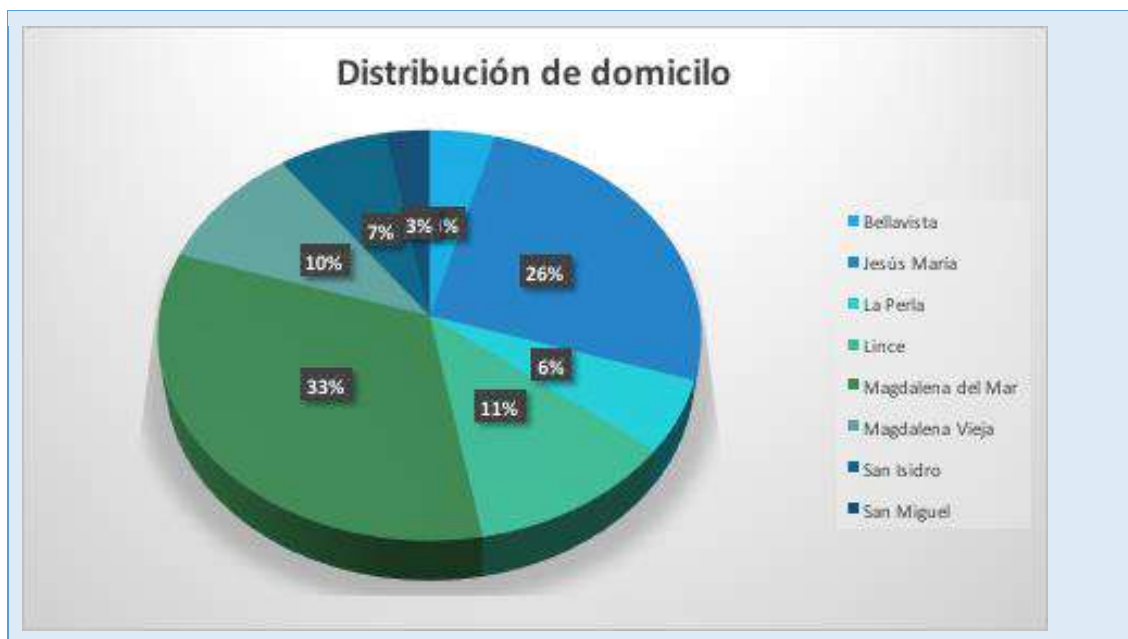


Ilustración 71. Distribución del domicilio de los encuestados.  
(Fuente propia)

Nuestros clientes efectivos tienen un ingreso mensual entre 3,500 soles y 6,500 soles.



Ilustración 72. Ingresos Mensuales de los encuestados.  
(Fuente propia)

El top de los servicios que más se da entre nuestros encuestados son: TI y Ciencias empresariales.

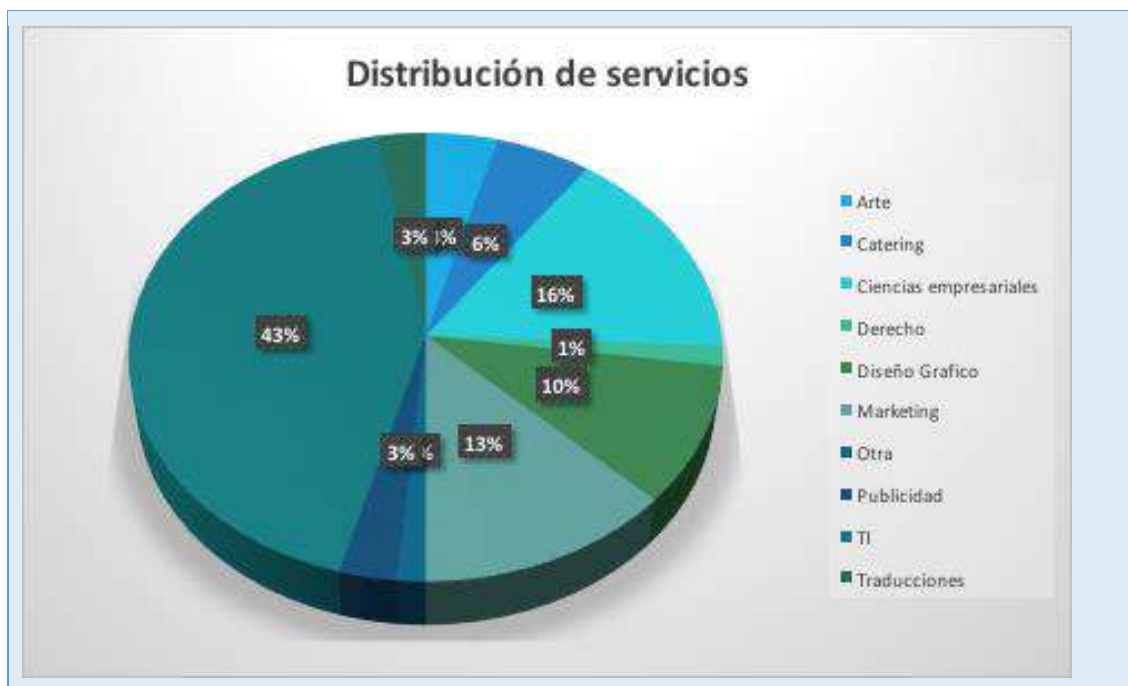


Ilustración 70. Distribución de los servicios ofrecidos por los encuestados.  
(Fuente propia)

La competencia aún no está muy marcada entre nuestros encuestados. Lo que si queda claro es que la mayoría aún no está dentro de ningún coworking.



Ilustración 71. La competencia según nuestros encuestados.  
(Fuente propia)

Nuestra ubicación corresponde con lo esperado por nuestros encuestados. Entre Magdalena del Mar y Lince.



Ilustración 72. Distritos donde alquilarían nuestros encuestados.  
(Fuente propia)

Los medios a difusión a usar: Internet y redes sociales.

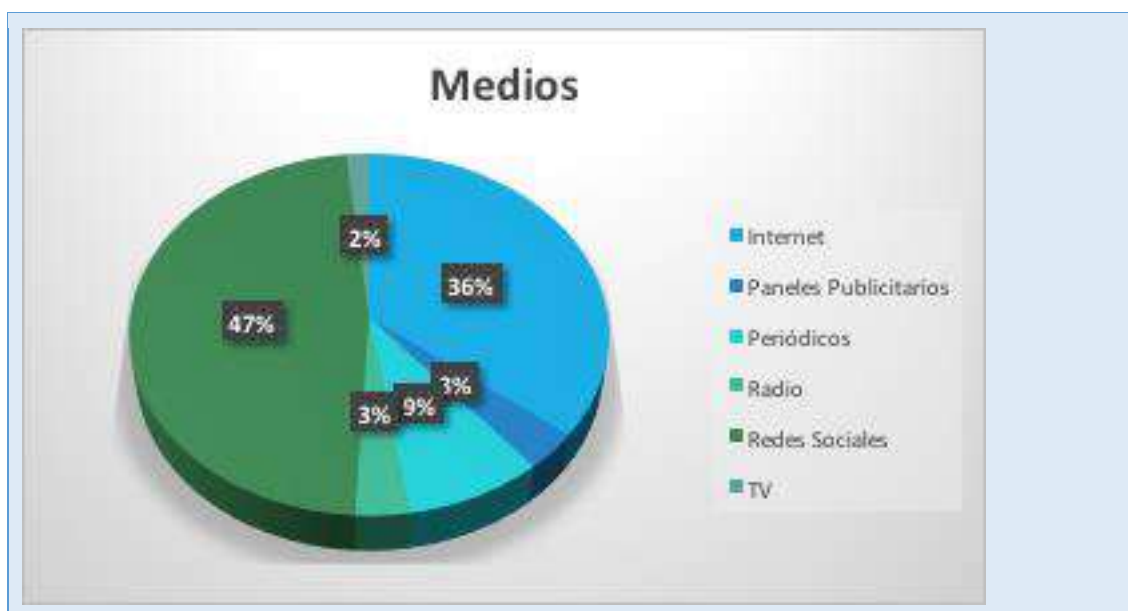


Ilustración 73. Relación de Medios.  
(Fuente propia)

Medios a través de los cuales respondieron sus encuestas nuestros encuestados.



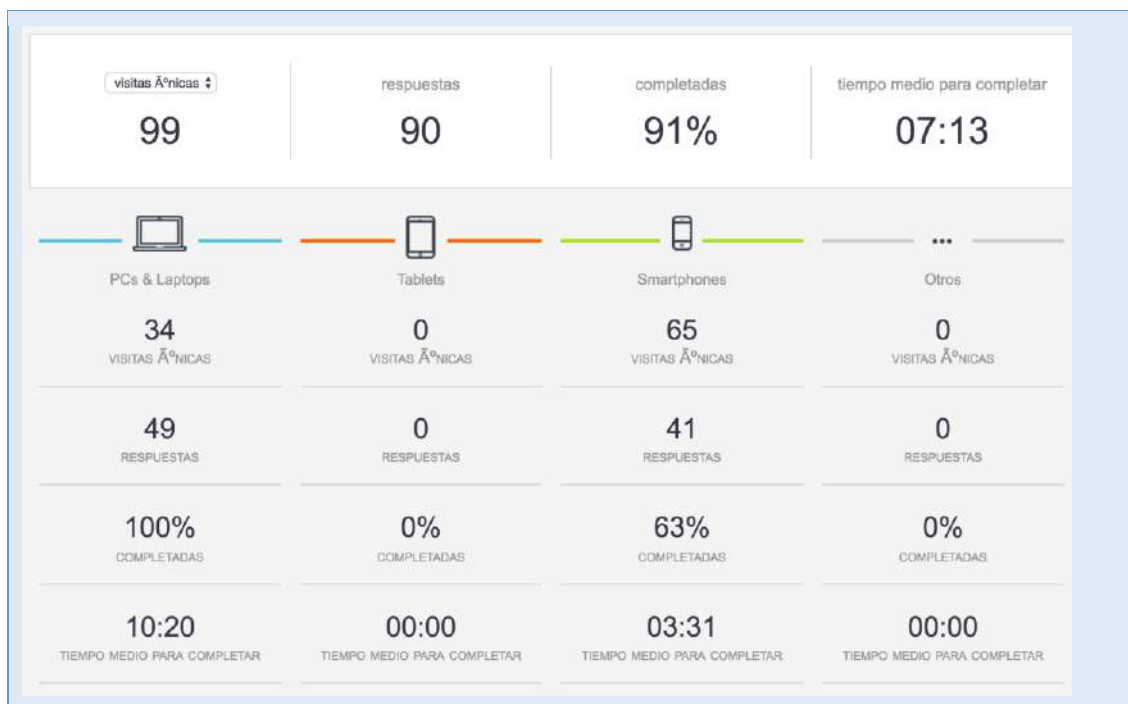


Ilustración 74. Métricas de los medios por los cuales se atendieron las encuestas.  
(Fuente propia)

La estación del año con menos afluencia es en otoño.



Ilustración 73. Distribución de Estaciones con más Afluencia.  
(Fuente propia)

El servicio más solicitado es el de las estaciones de trabajo.



Ilustración 74. Distribución de Estaciones más Solicitadas.  
(Fuente propia)

Nuestro paquete con mayor demanda es el Diurno - Mensual

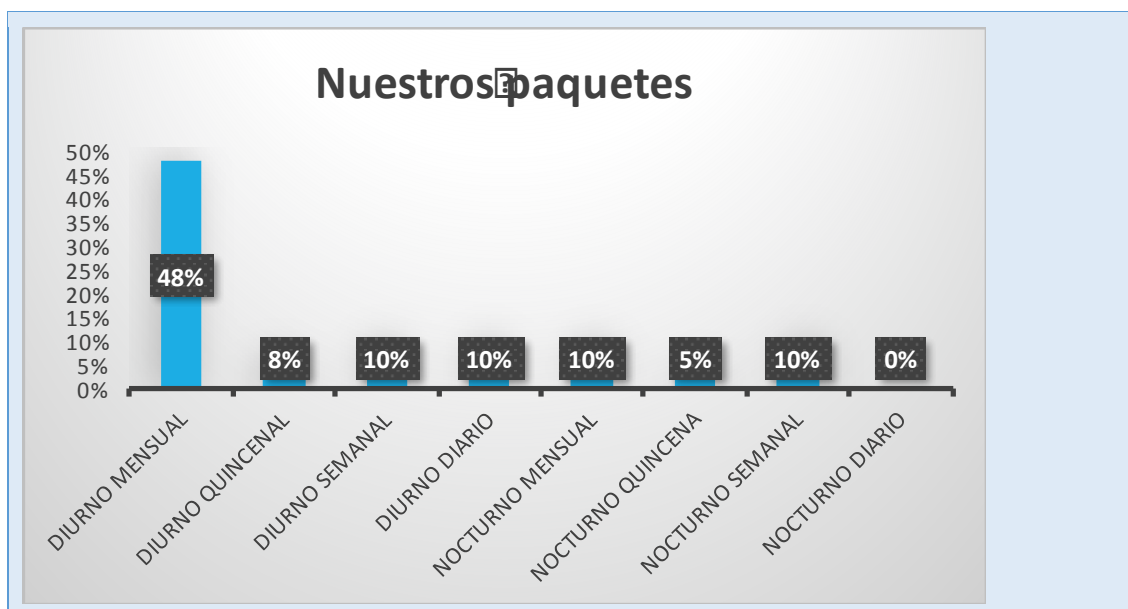


Ilustración 75. Distribución de Paquetes.  
(Fuente propia)

Los distritos que están en la mente de nuestros encuestados es Jesús María y Lince, lo cual confirma que la zona donde nos encontramos es conveniente.



Ilustración 76. Distribución de los distritos donde nuestros encuestados alquilarían.  
(Fuente propia)

Los medios para realizar contrato evidentemente es directo (desde la oficina), pero aun así existe un público fuerte que prefiere los otros medios no presenciales.



Ilustración 77. Medios para Realizar el contrato.  
(Fuente propia)

## 4.2. Demanda y oferta

Considerando lo obtenido en 4.1.2. Marco Muestral, para el año 0 (2017), se tiene:

### 4.2.1. Estimación del mercado potencial.

| Mercado Potencial                                       |              |              |              |              |              |
|---------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |              |              |              |              |              |
| Distrito                                                | Año 2018     | Año 2019     | Año 2020     | Año 2021     | Año 2022     |
| JESUS MARIA                                             | 769          | 781          | 792          | 804          | 816          |
| LINCE                                                   | 169          | 171          | 174          | 177          | 179          |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 647          | 656          | 666          | 676          | 686          |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 422          | 428          | 435          | 441          | 448          |
| SAN ISIDRO                                              | 1,958        | 1,988        | 2,018        | 2,048        | 2,078        |
| SAN MIGUEL                                              | 727          | 738          | 750          | 761          | 772          |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>4,692</b> | <b>4,763</b> | <b>4,835</b> | <b>4,907</b> | <b>4,979</b> |

Ilustración 78. Mercado Potencial por distrito por Año (en número de personas)  
(Fuente propia)

### 4.2.2. Estimación del mercado disponible.

Para calcular el mercado disponible se utilizó la pregunta 11: ¿Tienes interés en alquilar espacios de trabajo compartidos en los próximos 12 meses?

Respuesta:

|              |                |
|--------------|----------------|
| Si           | 61.60%         |
| No           | 38.40%         |
| <b>Total</b> | <b>100.00%</b> |

Ilustración 79. Respuesta de la pregunta 11  
(Fuente propia)

Luego de ello se utilizó la pregunta 12: ¿En qué distrito alquila/alquilaría su espacio de trabajo compartido?

Respuesta:

|                   |         |
|-------------------|---------|
| Magdalena del Mar | 62.58%  |
| Otros distritos   | 37.42%  |
|                   | 100.00% |

Ilustración 80. Respuesta de la pregunta 12  
(Fuente propia)

| Mercado Disponible por Distrito                         |              |              |              |              |              |
|---------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |              |              |              |              |              |
| Distrito                                                | Año 2018     | Año 2019     | Año 2020     | Año 2021     | Año 2022     |
| JESUS MARIA                                             | 297          | 301          | 305          | 310          | 315          |
| LINCE                                                   | 65           | 66           | 67           | 68           | 69           |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 249          | 253          | 257          | 261          | 264          |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 163          | 165          | 168          | 170          | 173          |
| SAN ISIDRO                                              | 755          | 766          | 778          | 789          | 801          |
| SAN MIGUEL                                              | 280          | 285          | 289          | 293          | 298          |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>1,809</b> | <b>1,836</b> | <b>1,864</b> | <b>1,892</b> | <b>1,920</b> |

Ilustración 81. Mercado Disponible por distrito 2018-2022 (en número de personas)  
(Fuente propia)

#### 4.2.3. Estimación del mercado efectivo.

CoPlace, ofrece 8 tipos de paquetes que están distribuidos en dos turnos, cada turno tiene 4 opciones distintas.

Identificaremos las personas que estarían interesadas en alquilar un espacio temático, para ello utilizamos la pregunta 18: ¿Alquilaría un espacio de trabajo compartido en CoPlace?

Respuesta:

|              |                |
|--------------|----------------|
| Si           | 64.95%         |
| No           | 35.05%         |
| <b>Total</b> | <b>100.00%</b> |

Ilustración 82. Respuesta de Pregunta 18  
(Fuente propia)

**Pregunta 20** ¿Qué Turno prefieres?

| Turno    | Factor Turno |
|----------|--------------|
| Diurno   | 69.09%       |
| Nocturno | 30.91%       |

Ilustración 83. Estimación del Turno

(Fuente propia)

**Pregunta 21** ¿Cuál de los Paquetes que ofrece CoPlace le es más conveniente? - Turno Diurno

| Turno Diurno | Factor Paquete |
|--------------|----------------|
| Diario       | 17.98%         |
| Semanal      | 27.63%         |
| Quincenal    | 13.60%         |
| Mensual      | 40.79%         |

Ilustración 84. Estimación Paquetes del Turno Diurno:

(Fuente propia)

**Pregunta 22** ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? - Paquete Diurno - Mensual

**Pregunta 23** ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? - Paquete Diurno-Quincenal

**Pregunta 24** ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? - Plan Diurno-Semanal

**Pregunta 25** ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? - Plan Diurno-Diario

| Turno Diurno | Factor Paquete | Precio Objetivo | Factor Precio Objetivo |
|--------------|----------------|-----------------|------------------------|
| Diario       | 17.98%         | S/ 50.00        | 85.37%                 |
| Semanal      | 27.63%         | S/220.00        | 80.95%                 |
| Quincenal    | 13.60%         | S/ 360.00       | 83.87%                 |
| Mensual      | 40.79%         | S/ 600.00       | 84.95%                 |

Ilustración 85. Estimación del Pago por el Paquete del Turno Diurno-Mensual

(Fuente propia)

**Pregunta 21** ¿Cuál de los Paquetes que ofrece CoPlace le es más conveniente? - Turno Nocturno

| Turno Nocturno | Factor Paquete |
|----------------|----------------|
| Diario         | 0.00%          |
| Semanal        | 40.20%         |
| Quincenal      | 22.55%         |
| Mensual        | 37.25%         |

Ilustración 86. Factor Paquetes del Turno Nocturno  
(Fuente propia)

**Pregunta 22** ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? - Paquete Nocturno-Mensual

**Pregunta 23** ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? - Paquete Nocturno - Quincenal

**Pregunta 24** ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? - Plan Nocturno-Semanal

**Pregunta 25** ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar? - Plan Nocturno-Diario

| Turno Nocturno | Factor Paquete | Precio Objetivo | Factor Precio Objetivo |
|----------------|----------------|-----------------|------------------------|
| Diario         | 0.00%          | S/ 35.00        | 0.00%                  |
| Semanal        | 40.20%         | S/ 150.00       | 85.37%                 |
| Quincenal      | 22.55%         | S/ 250.00       | 86.96%                 |
| Mensual        | 37.25%         | S/ 400.00       | 86.11%                 |

Ilustración 87. Factor del Pago por el Paquete del Turno Nocturno  
(Fuente propia)

| Turno    | Paquete   | Factor Intención de Compra | Factor Resultante |
|----------|-----------|----------------------------|-------------------|
| Diurno   | Diario    | 64.95%                     | 8.27%             |
| Diurno   | Semanal   | 64.95%                     | 17.78%            |
| Diurno   | Quincenal | 64.95%                     | 6.14%             |
| Diurno   | Mensual   | 64.95%                     | 12.64%            |
| Nocturno | Diario    | 64.95%                     | 0.00%             |
| Nocturno | Semanal   | 64.95%                     | 7.66%             |
| Nocturno | Quincenal | 64.95%                     | 4.72%             |
| Nocturno | Mensual   | 64.95%                     | 8.34%             |

Ilustración 88. Factor de Intención de compra y Factor Resultante por Paquete por turno  
(Fuente propia)

| <b>Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Diario)</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
|--------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año)</b>     |                 |                 |                 |                 |                 |
|                                                                    |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Distrito</b>                                                    | <b>Año 2018</b> | <b>Año 2019</b> | <b>Año 2020</b> | <b>Año 2021</b> | <b>Año 2022</b> |
| JESUS MARIA                                                        | 25              | 25              | 25              | 26              | 26              |
| LINCE                                                              | 5               | 5               | 6               | 6               | 6               |
| MAGDALENA DEL MAR                                                  | 21              | 21              | 21              | 22              | 22              |
| MAGDALENA VIEJA                                                    | 13              | 14              | 14              | 14              | 14              |
| SAN ISIDRO                                                         | 62              | 63              | 64              | 65              | 66              |
| SAN MIGUEL                                                         | 23              | 24              | 24              | 24              | 25              |
| <b>TOTAL</b>                                                       | <b>150</b>      | <b>152</b>      | <b>154</b>      | <b>156</b>      | <b>159</b>      |

Ilustración 89. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/ Paquete Diario)  
(Fuente propia)

| <b>Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Semanal)</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año)</b>      |                 |                 |                 |                 |                 |
|                                                                     |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Distrito</b>                                                     | <b>Año 2018</b> | <b>Año 2019</b> | <b>Año 2020</b> | <b>Año 2021</b> | <b>Año 2022</b> |
| JESUS MARIA                                                         | 53              | 54              | 54              | 55              | 56              |
| LINCE                                                               | 12              | 12              | 12              | 12              | 12              |
| MAGDALENA DEL MAR                                                   | 44              | 45              | 46              | 46              | 47              |
| MAGDALENA VIEJA                                                     | 29              | 29              | 30              | 30              | 31              |
| SAN ISIDRO                                                          | 134             | 136             | 138             | 140             | 142             |
| SAN MIGUEL                                                          | 50              | 51              | 51              | 52              | 53              |
| <b>TOTAL</b>                                                        | <b>322</b>      | <b>327</b>      | <b>331</b>      | <b>336</b>      | <b>341</b>      |

Ilustración 90. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Semanal)  
(Fuente propia)



| <b>Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Quincenal)</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año)</b>        |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Distrito</b>                                                       | <b>Año 2018</b> | <b>Año 2019</b> | <b>Año 2020</b> | <b>Año 2021</b> | <b>Año 2022</b> |
| JESUS MARIA                                                           | 18              | 18              | 19              | 19              | 19              |
| LINCE                                                                 | 4               | 4               | 4               | 4               | 4               |
| MAGDALENA DEL MAR                                                     | 15              | 16              | 16              | 16              | 16              |
| MAGDALENA VIEJA                                                       | 10              | 10              | 10              | 10              | 11              |
| SAN ISIDRO                                                            | 46              | 47              | 48              | 48              | 49              |
| SAN MIGUEL                                                            | 17              | 17              | 18              | 18              | 18              |
| <b>TOTAL</b>                                                          | <b>111</b>      | <b>113</b>      | <b>114</b>      | <b>116</b>      | <b>118</b>      |

Ilustración 91. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Quincenal)  
(Fuente propia)

| <b>Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Mensual)</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año)</b>      |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Distrito</b>                                                     | <b>Año 2018</b> | <b>Año 2019</b> | <b>Año 2020</b> | <b>Año 2021</b> | <b>Año 2022</b> |
| JESUS MARIA                                                         | 37              | 38              | 39              | 39              | 40              |
| LINCE                                                               | 8               | 8               | 8               | 9               | 9               |
| MAGDALENA DEL MAR                                                   | 32              | 32              | 32              | 33              | 33              |
| MAGDALENA VIEJA                                                     | 21              | 21              | 21              | 21              | 22              |
| SAN ISIDRO                                                          | 95              | 97              | 98              | 100             | 101             |
| SAN MIGUEL                                                          | 35              | 36              | 37              | 37              | 38              |
| <b>TOTAL</b>                                                        | <b>229</b>      | <b>232</b>      | <b>236</b>      | <b>239</b>      | <b>243</b>      |

Ilustración 92. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Mensual)  
(Fuente propia)

| <b>Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Diario)</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año)</b>       |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Distrito</b>                                                      | <b>Año 2018</b> | <b>Año 2019</b> | <b>Año 2020</b> | <b>Año 2021</b> | <b>Año 2022</b> |
| JESUS MARIA                                                          | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| LINCE                                                                | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| MAGDALENA DEL MAR                                                    | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| MAGDALENA VIEJA                                                      | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| SAN ISIDRO                                                           | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| SAN MIGUEL                                                           | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
| <b>TOTAL</b>                                                         | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        |

Ilustración 93. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Diario)  
(Fuente propia)

| <b>Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Semanal)</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año)</b>        |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Distrito</b>                                                       | <b>Año 2018</b> | <b>Año 2019</b> | <b>Año 2020</b> | <b>Año 2021</b> | <b>Año 2022</b> |
| JESUS MARIA                                                           | 23              | 23              | 23              | 24              | 24              |
| LINCE                                                                 | 5               | 5               | 5               | 5               | 5               |
| MAGDALENA DEL MAR                                                     | 19              | 19              | 20              | 20              | 20              |
| MAGDALENA VIEJA                                                       | 12              | 13              | 13              | 13              | 13              |
| SAN ISIDRO                                                            | 58              | 59              | 60              | 60              | 61              |
| SAN MIGUEL                                                            | 21              | 22              | 22              | 22              | 23              |
| <b>TOTAL</b>                                                          | <b>139</b>      | <b>141</b>      | <b>143</b>      | <b>145</b>      | <b>147</b>      |

Ilustración 94. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Semanal)  
(Fuente propia)

| <b>Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Quincenal)</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año)</b>          |                 |                 |                 |                 |                 |
|                                                                         |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Distrito</b>                                                         | <b>Año 2018</b> | <b>Año 2019</b> | <b>Año 2020</b> | <b>Año 2021</b> | <b>Año 2022</b> |
| JESUS MARIA                                                             | 14              | 14              | 14              | 15              | 15              |
| LINCE                                                                   | 3               | 3               | 3               | 3               | 3               |
| MAGDALENA DEL MAR                                                       | 12              | 12              | 12              | 12              | 12              |
| MAGDALENA VIEJA                                                         | 8               | 8               | 8               | 8               | 8               |
| SAN ISIDRO                                                              | 36              | 36              | 37              | 37              | 38              |
| SAN MIGUEL                                                              | 13              | 13              | 14              | 14              | 14              |
| <b>TOTAL</b>                                                            | <b>85</b>       | <b>87</b>       | <b>88</b>       | <b>89</b>       | <b>91</b>       |
|                                                                         |                 |                 |                 |                 |                 |

Ilustración 95. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete quincenal)  
(Fuente propia)

| <b>Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Mensual)</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año)</b>        |                 |                 |                 |                 |                 |
|                                                                       |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Distrito</b>                                                       | <b>Año 2018</b> | <b>Año 2019</b> | <b>Año 2020</b> | <b>Año 2021</b> | <b>Año 2022</b> |
| JESUS MARIA                                                           | 25              | 25              | 25              | 26              | 26              |
| LINCE                                                                 | 5               | 6               | 6               | 6               | 6               |
| MAGDALENA DEL MAR                                                     | 21              | 21              | 21              | 22              | 22              |
| MAGDALENA VIEJA                                                       | 14              | 14              | 14              | 14              | 14              |
| SAN ISIDRO                                                            | 63              | 64              | 65              | 66              | 67              |
| SAN MIGUEL                                                            | 23              | 24              | 24              | 24              | 25              |
| <b>TOTAL</b>                                                          | <b>151</b>      | <b>153</b>      | <b>155</b>      | <b>158</b>      | <b>160</b>      |
|                                                                       |                 |                 |                 |                 |                 |

Ilustración 96. Mercado Efectivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Mensual)  
(Fuente propia)

| Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Diario)          |            |            |            |            |            |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |            |            |            |            |            |
| Distrito                                                | Año 2018   | Año 2019   | Año 2020   | Año 2021   | Año 2022   |
| JESUS MARIA                                             | 25         | 25         | 25         | 26         | 26         |
| LINCE                                                   | 5          | 5          | 6          | 6          | 6          |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 21         | 21         | 21         | 22         | 22         |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 13         | 14         | 14         | 14         | 14         |
| SAN ISIDRO                                              | 62         | 63         | 64         | 65         | 66         |
| SAN MIGUEL                                              | 23         | 24         | 24         | 24         | 25         |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>150</b> | <b>152</b> | <b>154</b> | <b>156</b> | <b>159</b> |

Ilustración 97. Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Diario)  
(Fuente propia)

| Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Semanal)         |            |            |            |            |            |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |            |            |            |            |            |
| Distrito                                                | Año 2018   | Año 2019   | Año 2020   | Año 2021   | Año 2022   |
| JESUS MARIA                                             | 75         | 77         | 78         | 79         | 80         |
| LINCE                                                   | 17         | 17         | 17         | 17         | 18         |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 63         | 64         | 65         | 66         | 67         |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 41         | 42         | 43         | 43         | 44         |
| SAN ISIDRO                                              | 192        | 195        | 198        | 201        | 204        |
| SAN MIGUEL                                              | 71         | 72         | 74         | 75         | 76         |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>460</b> | <b>467</b> | <b>474</b> | <b>481</b> | <b>488</b> |

Ilustración 98. Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Semanal)  
(Fuente propia)

| <b>Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Quincenal)</b>       |                 |                 |                 |                 |                 |
|----------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año)</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Distrito</b>                                                | <b>Año 2018</b> | <b>Año 2019</b> | <b>Año 2020</b> | <b>Año 2021</b> | <b>Año 2022</b> |
| JESUS MARIA                                                    | 32              | 33              | 33              | 34              | 34              |
| LINCE                                                          | 7               | 7               | 7               | 7               | 8               |
| MAGDALENA DEL MAR                                              | 27              | 27              | 28              | 28              | 29              |
| MAGDALENA VIEJA                                                | 18              | 18              | 18              | 18              | 19              |
| SAN ISIDRO                                                     | 82              | 83              | 85              | 86              | 87              |
| SAN MIGUEL                                                     | 30              | 31              | 31              | 32              | 32              |
| <b>TOTAL</b>                                                   | <b>197</b>      | <b>199</b>      | <b>202</b>      | <b>206</b>      | <b>209</b>      |

Ilustración 99. Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Quincenal)  
(Fuente propia)

| <b>Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Mensual)</b>         |                 |                 |                 |                 |                 |
|----------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año)</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Distrito</b>                                                | <b>Año 2018</b> | <b>Año 2019</b> | <b>Año 2020</b> | <b>Año 2021</b> | <b>Año 2022</b> |
| JESUS MARIA                                                    | 62              | 63              | 64              | 65              | 66              |
| LINCE                                                          | 14              | 14              | 14              | 14              | 14              |
| MAGDALENA DEL MAR                                              | 52              | 53              | 54              | 55              | 55              |
| MAGDALENA VIEJA                                                | 34              | 35              | 35              | 36              | 36              |
| SAN ISIDRO                                                     | 158             | 161             | 163             | 166             | 168             |
| SAN MIGUEL                                                     | 59              | 60              | 61              | 62              | 62              |
| <b>TOTAL</b>                                                   | <b>379</b>      | <b>385</b>      | <b>391</b>      | <b>397</b>      | <b>403</b>      |

Ilustración 100. Mercado Efectivo por Distrito (Paquete Mensual)  
(Fuente propia)

| Mercado Efectivo por Distrito                           |              |              |              |              |              |               |
|---------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |              |              |              |              |              |               |
| Distrito                                                | Año 2018     | Año 2019     | Año 2020     | Año 2021     | Año 2022     | %             |
| JESUS MARIA                                             | 194          | 197          | 200          | 203          | 206          | 16.4%         |
| LINCE                                                   | 43           | 43           | 44           | 45           | 45           | 3.6%          |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 163          | 166          | 168          | 171          | 173          | 13.8%         |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 107          | 108          | 110          | 111          | 113          | 9.0%          |
| SAN ISIDRO                                              | 495          | 502          | 510          | 517          | 525          | 41.7%         |
| SAN MIGUEL                                              | 184          | 187          | 189          | 192          | 195          | 15.5%         |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>1,186</b> | <b>1,204</b> | <b>1,222</b> | <b>1,240</b> | <b>1,258</b> | <b>100.0%</b> |

Ilustración 101. Mercado Efectivo por Distrito  
(Fuente propia)

| Mercado Efectivo por Paquete                            |              |              |              |              |              |               |
|---------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |              |              |              |              |              |               |
| PAQUETE                                                 | Año 2018     | Año 2019     | Año 2020     | Año 2021     | Año 2022     | %             |
| DIARIO                                                  | 150          | 152          | 154          | 156          | 159          | 12.6%         |
| SEMANAL                                                 | 460          | 467          | 474          | 481          | 488          | 38.8%         |
| QUINCENAL                                               | 197          | 199          | 202          | 206          | 209          | 16.6%         |
| MENSUAL                                                 | 379          | 385          | 391          | 397          | 403          | 32.0%         |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>1,186</b> | <b>1,204</b> | <b>1,222</b> | <b>1,240</b> | <b>1,258</b> | <b>100.0%</b> |

Ilustración 102. Mercado Efectivo por Paquete  
(Fuente propia)

#### 4.2.4. Estimación del mercado objetivo.

El cálculo del mercado objetivo se basa en la Simulación de Participación en el Mercado, considerando una participación inicial de 18% y participación final de 38%.

| Participación Inicial en el Mercado | 18.0%    |          |          |          |          |
|-------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
|                                     | Año 2018 | Año 2019 | Año 2020 | Año 2021 | Año 2022 |
| Tasa de Crecimiento Anual           |          | 1.5%     | 3.9%     | 5.9%     | 6.1%     |
| Tasa de Crecimiento Acumulado       | 18.0%    | 19.5%    | 23.4%    | 29.2%    | 35.3%    |

Ilustración 103. Factor de Crecimiento Anual  
(Fuente propia)

| Mercado Objetivo por Distrito                           |            |            |            |            |            |               |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |            |            |            |            |            |               |
| Distrito                                                | Año 2018   | Año 2019   | Año 2020   | Año 2021   | Año 2022   | %             |
| JESUS MARIA                                             | 35         | 38         | 47         | 59         | 73         | 16.4%         |
| LINCE                                                   | 8          | 8          | 10         | 13         | 16         | 3.6%          |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 29         | 32         | 39         | 50         | 61         | 13.8%         |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 19         | 21         | 26         | 33         | 40         | 9.0%          |
| SAN ISIDRO                                              | 89         | 98         | 119        | 151        | 186        | 41.7%         |
| SAN MIGUEL                                              | 33         | 36         | 44         | 56         | 69         | 15.5%         |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>214</b> | <b>234</b> | <b>286</b> | <b>363</b> | <b>444</b> | <b>100.0%</b> |

Ilustración 104. Mercado objetivo anual por distrito (expresado en número de personas)  
(Fuente propia)

| Mercado Objetivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Mensual) |           |           |           |           |           |  |
|--------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año)      |           |           |           |           |           |  |
| Distrito                                                     | Año 2018  | Año 2019  | Año 2020  | Año 2021  | Año 2022  |  |
| JESUS MARIA                                                  | 7         | 7         | 9         | 11        | 14        |  |
| LINCE                                                        | 1         | 2         | 2         | 3         | 3         |  |
| MAGDALENA DEL MAR                                            | 6         | 6         | 8         | 10        | 12        |  |
| MAGDALENA VIEJA                                              | 4         | 4         | 5         | 6         | 8         |  |
| SAN ISIDRO                                                   | 17        | 19        | 23        | 29        | 36        |  |
| SAN MIGUEL                                                   | 6         | 7         | 9         | 11        | 13        |  |
| <b>TOTAL</b>                                                 | <b>41</b> | <b>45</b> | <b>55</b> | <b>70</b> | <b>86</b> |  |

Ilustración 105. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Diurno-Mensual (expresado en número de personas)  
(Fuente propia)

| Mercado Objetivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Quincenal) |           |           |           |           |           |  |
|----------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año)        |           |           |           |           |           |  |
| Distrito                                                       | Año 2018  | Año 2019  | Año 2020  | Año 2021  | Año 2022  |  |
| JESUS MARIA                                                    | 3         | 4         | 4         | 6         | 7         |  |
| LINCE                                                          | 1         | 1         | 1         | 1         | 1         |  |
| MAGDALENA DEL MAR                                              | 3         | 3         | 4         | 5         | 6         |  |
| MAGDALENA VIEJA                                                | 2         | 2         | 2         | 3         | 4         |  |
| SAN ISIDRO                                                     | 8         | 9         | 11        | 14        | 17        |  |
| SAN MIGUEL                                                     | 3         | 3         | 4         | 5         | 6         |  |
| <b>TOTAL</b>                                                   | <b>20</b> | <b>22</b> | <b>27</b> | <b>34</b> | <b>42</b> |  |

Ilustración 106. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Diurno-Quincenal (expresado en número de personas)  
(Fuente propia)

| Mercado Objetivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Semanal) |           |           |           |           |            |
|--------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año)      |           |           |           |           |            |
| Distrito                                                     | Año 2018  | Año 2019  | Año 2020  | Año 2021  | Año 2022   |
| JESUS MARIA                                                  | 9         | 10        | 13        | 16        | 20         |
| LINCE                                                        | 2         | 2         | 3         | 4         | 4          |
| MAGDALENA DEL MAR                                            | 8         | 9         | 11        | 14        | 17         |
| MAGDALENA VIEJA                                              | 5         | 6         | 7         | 9         | 11         |
| SAN ISIDRO                                                   | 24        | 27        | 32        | 41        | 50         |
| SAN MIGUEL                                                   | 9         | 10        | 12        | 15        | 19         |
| <b>TOTAL</b>                                                 | <b>58</b> | <b>64</b> | <b>78</b> | <b>98</b> | <b>121</b> |

Ilustración 107. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Diurno-Semanal (expresado en número de personas)  
(Fuente propia)

| Mercado Objetivo por Distrito (Turno Diurno/Paquete Diario) |           |           |           |           |           |
|-------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año)     |           |           |           |           |           |
| Distrito                                                    | Año 2018  | Año 2019  | Año 2020  | Año 2021  | Año 2022  |
| JESUS MARIA                                                 | 4         | 5         | 6         | 7         | 9         |
| LINCE                                                       | 1         | 1         | 1         | 2         | 2         |
| MAGDALENA DEL MAR                                           | 4         | 4         | 5         | 6         | 8         |
| MAGDALENA VIEJA                                             | 2         | 3         | 3         | 4         | 5         |
| SAN ISIDRO                                                  | 11        | 12        | 15        | 19        | 23        |
| SAN MIGUEL                                                  | 4         | 5         | 6         | 7         | 9         |
| <b>TOTAL</b>                                                | <b>27</b> | <b>30</b> | <b>36</b> | <b>46</b> | <b>56</b> |

Ilustración 108. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Diurno-Diario (expresado en número de personas)  
(Fuente propia)

| Mercado Objetivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Mensual) |           |           |           |           |           |
|----------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año)        |           |           |           |           |           |
| Distrito                                                       | Año 2018  | Año 2019  | Año 2020  | Año 2021  | Año 2022  |
| JESUS MARIA                                                    | 4         | 5         | 6         | 8         | 9         |
| LINCE                                                          | 1         | 1         | 1         | 2         | 2         |
| MAGDALENA DEL MAR                                              | 4         | 4         | 5         | 6         | 8         |
| MAGDALENA VIEJA                                                | 2         | 3         | 3         | 4         | 5         |
| SAN ISIDRO                                                     | 11        | 12        | 15        | 19        | 24        |
| SAN MIGUEL                                                     | 4         | 5         | 6         | 7         | 9         |
| <b>TOTAL</b>                                                   | <b>27</b> | <b>30</b> | <b>36</b> | <b>46</b> | <b>57</b> |

Ilustración 109. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Nocturno-Mensual (expresado en número de personas)  
(Fuente propia)



| Mercado Objetivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Quincenal)<br>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |           |           |           |           |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Distrito                                                                                                                    | Año 2018  | Año 2019  | Año 2020  | Año 2021  | Año 2022  |
| JESUS MARIA                                                                                                                 | 3         | 3         | 3         | 4         | 5         |
| LINCE                                                                                                                       | 1         | 1         | 1         | 1         | 1         |
| MAGDALENA DEL MAR                                                                                                           | 2         | 2         | 3         | 4         | 4         |
| MAGDALENA VIEJA                                                                                                             | 1         | 2         | 2         | 2         | 3         |
| SAN ISIDRO                                                                                                                  | 6         | 7         | 9         | 11        | 13        |
| SAN MIGUEL                                                                                                                  | 2         | 3         | 3         | 4         | 5         |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                                | <b>15</b> | <b>17</b> | <b>21</b> | <b>26</b> | <b>32</b> |

Ilustración 110. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Nocturno-Quincenal (expresado en número de persona)  
(Fuente propia)

| Mercado Objetivo por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Semanal)<br>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |           |           |           |           |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Distrito                                                                                                                  | Año 2018  | Año 2019  | Año 2020  | Año 2021  | Año 2022  |
| JESUS MARIA                                                                                                               | 4         | 4         | 5         | 7         | 9         |
| LINCE                                                                                                                     | 1         | 1         | 1         | 2         | 2         |
| MAGDALENA DEL MAR                                                                                                         | 3         | 4         | 5         | 6         | 7         |
| MAGDALENA VIEJA                                                                                                           | 2         | 2         | 3         | 4         | 5         |
| SAN ISIDRO                                                                                                                | 10        | 11        | 14        | 18        | 22        |
| SAN MIGUEL                                                                                                                | 4         | 4         | 5         | 7         | 8         |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                              | <b>25</b> | <b>27</b> | <b>33</b> | <b>42</b> | <b>52</b> |

Ilustración 111. Mercado objetivo anual por distrito – Paquete Nocturno-Semanal (expresado en número de personas)  
(Fuente propia)

## Resumen Mercados por Distrito

| Mercado Objetivo por Distrito                           |            |            |            |            |            |               |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |            |            |            |            |            |               |
| Distrito                                                | Año 2018   | Año 2019   | Año 2020   | Año 2021   | Año 2022   | %             |
| JESUS MARIA                                             | 35         | 38         | 47         | 59         | 73         | 16.4%         |
| LINCE                                                   | 8          | 8          | 10         | 13         | 16         | 3.6%          |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 29         | 32         | 39         | 50         | 61         | 13.8%         |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 19         | 21         | 26         | 33         | 40         | 9.0%          |
| SAN ISIDRO                                              | 89         | 98         | 119        | 151        | 186        | 41.7%         |
| SAN MIGUEL                                              | 33         | 36         | 44         | 56         | 69         | 15.5%         |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>214</b> | <b>234</b> | <b>286</b> | <b>363</b> | <b>444</b> | <b>100.0%</b> |

Ilustración 112. Mercados objetivo por Distrito  
(Fuente propia)

## Resumen Mercados por Paquete

| Mercado Objetivo por Paquete                            |            |            |            |            |            |               |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |            |            |            |            |            |               |
| PAQUETE                                                 | Año 2018   | Año 2019   | Año 2020   | Año 2021   | Año 2022   | %             |
| DIARIO                                                  | 27         | 30         | 36         | 46         | 56         | 12.6%         |
| SEMANAL                                                 | 83         | 91         | 111        | 141        | 173        | 38.8%         |
| QUINCENAL                                               | 35         | 39         | 47         | 60         | 74         | 16.6%         |
| MENSUAL                                                 | 68         | 75         | 91         | 116        | 142        | 32.0%         |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>214</b> | <b>234</b> | <b>286</b> | <b>363</b> | <b>444</b> | <b>100.0%</b> |

Ilustración 113. Mercados objetivo por Paquete  
(Fuente propia)

#### 4.2.5. Frecuencia de compra.

Consideramos las siguientes preguntas de la encuesta:

| Pregunta 13                                                            |                      | ¿Con qué frecuencia alquila/alquilaría espacios de trabajo compartido?* |                    |              |                        |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------|--------------|------------------------|
| ¿Con qué frecuencia alquila/alquilaría espacios de trabajo compartido? |                      |                                                                         | Alquileres por mes | Veces al año | Frecuencia de alquiler |
| Cantidad de encuestados                                                |                      | 388                                                                     |                    |              |                        |
| Opciones                                                               | Conteo de Respuestas | Porcentaje                                                              |                    |              |                        |
| menor a 5 días al mes                                                  | 5                    | 1.29%                                                                   | 2                  | 24           | 0                      |
| de 5 a 11 días al mes                                                  | 76                   | 19.59%                                                                  | 8                  | 96           | 19                     |
| de 12 a 18 días al mes                                                 | 192                  | 49.48%                                                                  | 15                 | 180          | 89                     |
| de 19 a 25 días al mes                                                 | 98                   | 25.26%                                                                  | 22                 | 264          | 67                     |
| más de 25 días al mes                                                  | 17                   | 4.38%                                                                   | 27                 | 324          | 14                     |
| <b>TOTAL</b>                                                           | <b>388</b>           | <b>100.00%</b>                                                          |                    |              | <b>189</b>             |

Ilustración 114. Frecuencia de alquilarías espacios de trabajo compartido  
(Fuente propia)

**Pregunta 22** ¿Con que frecuencia alquilarías? - Paquete Diurno-Mensual

| ¿Con qué frecuencia alquilaría? (turno diurno/paquete mensual) |                      |                | Meses por año | Paquetes Mensuales al año | Frecuencia de alquiler Anual |
|----------------------------------------------------------------|----------------------|----------------|---------------|---------------------------|------------------------------|
| Cantidad de encuestados                                        |                      | 93             |               |                           |                              |
| Opciones                                                       | Conteo de Respuestas | Porcentaje     |               |                           |                              |
| menor a 4 meses por año                                        | 8                    | 8.60%          | 2             | 2                         | 0                            |
| de 4 a 6 meses por año                                         | 23                   | 24.73%         | 5             | 5                         | 1                            |
| de 7 a 9 meses por año                                         | 23                   | 24.73%         | 8             | 8                         | 2                            |
| más de 9 meses por año                                         | 39                   | 41.94%         | 11            | 11                        | 5                            |
|                                                                | 0                    | 0.00%          |               |                           |                              |
| <b>TOTAL</b>                                                   | <b>93</b>            | <b>100.00%</b> |               |                           | <b>8</b>                     |

Ilustración 115. Frecuencia de alquiler – Paquete Diurno-Mensual (en cantidad de veces al año)  
(Fuente propia)

**Pregunta 23** ¿Con que frecuencia alquilarías? - Paquete Diurno-Quincenal

| ¿Con qué frecuencia alquilaría? (turno diurno/paquete quincenal) |                      |                | Quincenas por semestre | Paquetes Quincenales al año | Frecuencia de alquiler Anual |
|------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------|------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Cantidad de encuestados                                          |                      | 31             |                        |                             |                              |
| Opciones                                                         | Conteo de Respuestas | Porcentaje     |                        |                             |                              |
| menor a 4 quincenas por semana                                   | 10                   | 32.26%         | 2                      | 4                           | 1                            |
| de 4 a 6 quincenas por semana                                    | 12                   | 38.71%         | 5                      | 10                          | 4                            |
| de 7 a 9 quincenas por semana                                    | 7                    | 22.58%         | 8                      | 16                          | 4                            |
| más de 9 quincenas por semana                                    | 2                    | 6.45%          | 11                     | 22                          | 1                            |
|                                                                  | 0                    | 0.00%          |                        |                             |                              |
| <b>TOTAL</b>                                                     | <b>31</b>            | <b>100.00%</b> |                        |                             | <b>10</b>                    |

Ilustración 116: Frecuencia de alquiler – Paquete Diurno-Quincenal (en cantidad de veces al año)  
(Fuente propia)

**Pregunta 24** ¿Con que frecuencia alquilarías? - Paquete Diurno-Semanal

| ¿Con qué frecuencia alquilaría? (turno diurno/paquete semanal) |                      |                | Semanas al mes | Paquetes Semanales al año | Frecuencia de alquiler Anual |
|----------------------------------------------------------------|----------------------|----------------|----------------|---------------------------|------------------------------|
| Cantidad de encuestados                                        |                      | 63             |                |                           |                              |
| Opciones                                                       | Conteo de Respuestas | Porcentaje     |                |                           |                              |
| al menos 1 semana al mes                                       | 14                   | 22.22%         | 1              | 12                        | 3                            |
| 2 semanas al mes                                               | 20                   | 31.75%         | 2              | 24                        | 8                            |
| más de 2 semanas al mes                                        | 29                   | 46.03%         | 3              | 36                        | 17                           |
|                                                                | 0                    | 0.00%          |                |                           |                              |
|                                                                | 0                    | 0.00%          |                |                           |                              |
| <b>TOTAL</b>                                                   | <b>63</b>            | <b>100.00%</b> |                |                           | <b>27</b>                    |

Ilustración 117. Frecuencia de alquiler – Paquete Diurno-Semanal (en cantidad de veces al año)  
(Fuente propia)

**Pregunta 25** ¿Con que frecuencia alquilarías? - Paquete Diurno-Diario

| ¿Con qué frecuencia alquilaría? (turno diurno/paquete diario) |                      |                | Días al mes | Paquetes Diarios al año | Frecuencia de alquiler Anual |
|---------------------------------------------------------------|----------------------|----------------|-------------|-------------------------|------------------------------|
| Cantidad de encuestados                                       |                      | 41             |             |                         |                              |
| Opciones                                                      | Conteo de Respuestas | Porcentaje     |             |                         |                              |
| menor a 5 días al mes                                         | 20                   | 48.78%         | 2           | 24                      | 12                           |
| de 5 a 11 días al mes                                         | 10                   | 24.39%         | 8           | 96                      | 23                           |
| de 12 a 18 días al mes                                        | 7                    | 17.07%         | 15          | 180                     | 31                           |
| de 19 a 25 días al mes                                        | 3                    | 7.32%          | 22          | 264                     | 19                           |
| más de 25 días al mes                                         | 1                    | 2.44%          | 27          | 324                     | 8                            |
| <b>TOTAL</b>                                                  | <b>41</b>            | <b>100.00%</b> |             |                         | <b>93</b>                    |

Ilustración 118. Frecuencia de alquiler – Paquete Diurno-Diario (en cantidad de veces al año)  
(Fuente propia)

**Pregunta 22** ¿Con que frecuencia alquilarías? – Paquete Nocturno - Mensual

| ¿Con qué frecuencia alquilaría? (turno nocturno/paquete mensual) |                      |                | Meses por año | Paquetes Mensuales al año | Frecuencia de alquiler Anual |
|------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------|---------------|---------------------------|------------------------------|
| Cantidad de encuestados                                          |                      | 38             |               |                           |                              |
| Opciones                                                         | Conteo de Respuestas | Porcentaje     |               |                           |                              |
| menor a 5 días al mes                                            | 3                    | 8.33%          | 2             | 2                         | 0                            |
| de 5 a 11 días al mes                                            | 9                    | 25.00%         | 5             | 5                         | 1                            |
| de 12 a 18 días al mes                                           | 9                    | 25.00%         | 8             | 8                         | 2                            |
| de 19 a 25 días al mes                                           | 15                   | 41.67%         | 11            | 11                        | 5                            |
| más de 25 días al mes                                            | 0                    | 0.00%          |               |                           |                              |
| <b>TOTAL</b>                                                     | <b>36</b>            | <b>100.00%</b> |               |                           | <b>8</b>                     |

Ilustración 119. Frecuencia de alquiler – Paquete Nocturno-Mensual (en cantidad de veces al año)  
(Fuente propia)

**Pregunta 23** ¿Con que frecuencia alquilarías? - Paquete Nocturno - Quincenal

| ¿Con qué frecuencia alquilaría? (turno nocturno/paquete quincenal) |                      |                | Quincenas por semestre | Paquetes Quincenales al año | Frecuencia de alquiler Anual |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------|------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Cantidad de encuestados                                            |                      | 23             |                        |                             |                              |
| Opciones                                                           | Conteo de Respuestas | Porcentaje     |                        |                             |                              |
| menor a 5 días al mes                                              | 6                    | 26.09%         | 2                      | 4                           | 1                            |
| de 5 a 11 días al mes                                              | 7                    | 30.43%         | 5                      | 10                          | 3                            |
| de 12 a 18 días al mes                                             | 8                    | 34.78%         | 8                      | 16                          | 6                            |
| de 19 a 25 días al mes                                             | 2                    | 8.70%          | 11                     | 22                          | 2                            |
| más de 25 días al mes                                              | 0                    | 0.00%          |                        |                             |                              |
| <b>TOTAL</b>                                                       | <b>23</b>            | <b>100.00%</b> |                        |                             | <b>12</b>                    |

Ilustración 120. Frecuencia de alquiler – Paquete Nocturno-Quincenal (en cantidad de veces al año)  
(Fuente propia)

**Pregunta 24** ¿Con que frecuencia alquilarías? - Paquete Semanal - Nocturno

| ¿Con qué frecuencia alquilaría? (turno nocturno/paquete semanal) |                      |                | Semanas al mes | Paquetes Semanales al año | Frecuencia de alquiler Anual |
|------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------|----------------|---------------------------|------------------------------|
| Cantidad de encuestados                                          |                      | 41             |                |                           |                              |
| Opciones                                                         | Conteo de Respuestas | Porcentaje     |                |                           |                              |
| menor a 5 días al mes                                            | 9                    | 21.95%         | 1              | 12                        | 3                            |
| de 5 a 11 días al mes                                            | 14                   | 34.15%         | 2              | 24                        | 8                            |
| de 12 a 18 días al mes                                           | 18                   | 43.90%         | 3              | 36                        | 16                           |
| de 19 a 25 días al mes                                           | 0                    | 0.00%          |                |                           |                              |
| más de 25 días al mes                                            | 0                    | 0.00%          |                |                           |                              |
| <b>TOTAL</b>                                                     | <b>41</b>            | <b>100.00%</b> |                |                           | <b>27</b>                    |

Ilustración 121. Frecuencia de alquiler – Paquete Nocturno-Semanal (en cantidad de veces al año)  
(Fuente propia)

**Resumen de la Frecuencia de Alquiler:**

| Turno  | Paquete   | Frecuencia de Alquiler | Turno    | Paquete   | Frecuencia de Alquiler |
|--------|-----------|------------------------|----------|-----------|------------------------|
| Diurno | Diario    | 93                     | Nocturno | Diario    | 0                      |
| Diurno | Semanal   | 27                     | Nocturno | Semanal   | 27                     |
| Diurno | Quincenal | 10                     | Nocturno | Quincenal | 12                     |
| Diurno | Mensual   | 8                      | Nocturno | Mensual   | 8                      |

Ilustración 122. Frecuencia de alquiler por paquete y turno  
(Fuente propia)

| Turno  | Paquete   | Frecuencia de Alquiler | Turno    | Paquete   | Frecuencia de Alquiler |
|--------|-----------|------------------------|----------|-----------|------------------------|
| Diurno | Diario    | 47                     | Nocturno | Diario    | 0                      |
| Diurno | Semanal   | 13                     | Nocturno | Semanal   | 13                     |
| Diurno | Quincenal | 5                      | Nocturno | Quincenal | 6                      |
| Diurno | Mensual   | 4                      | Nocturno | Mensual   | 4                      |

Ilustración 123. Frecuencia de alquiler escenario Moderado 50%  
(Fuente propia)

#### 4.2.6. Cuantificación anual de la demanda

Para cuantificar la demanda anual usamos el Mercado Objetivo con la Frecuencia de Compra Conservadora, tanto para el total como para cada uno de los paquetes:

| Demanda por Distrito (Turno Diurno/Paquete Mensual)<br>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |            |            |            |            |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Distrito                                                                                                       | Año 2018   | Año 2019   | Año 2020   | Año 2021   | Año 2022   |
| JESUS MARIA                                                                                                    | 27         | 30         | 36         | 46         | 56         |
| LINCE                                                                                                          | 6          | 7          | 8          | 10         | 12         |
| MAGDALENA DEL MAR                                                                                              | 23         | 25         | 30         | 39         | 47         |
| MAGDALENA VIEJA                                                                                                | 15         | 16         | 20         | 25         | 31         |
| SAN ISIDRO                                                                                                     | 69         | 75         | 92         | 117        | 143        |
| SAN MIGUEL                                                                                                     | 26         | 28         | 34         | 43         | 53         |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                   | <b>165</b> | <b>181</b> | <b>220</b> | <b>280</b> | <b>343</b> |

Ilustración 124. Demanda por distrito – paquete Mensual  
Expresado en veces al año por persona por paquete  
(Fuente propia)

| Demanda por Distrito (Turno Diurno/Paquete Quincenal)   |            |            |            |            |            |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |            |            |            |            |            |
| Distrito                                                | Año 2018   | Año 2019   | Año 2020   | Año 2021   | Año 2022   |
| JESUS MARIA                                             | 17         | 18         | 22         | 28         | 35         |
| LINCE                                                   | 4          | 4          | 5          | 6          | 8          |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 14         | 15         | 19         | 24         | 29         |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 9          | 10         | 12         | 16         | 19         |
| SAN ISIDRO                                              | 43         | 47         | 57         | 72         | 89         |
| SAN MIGUEL                                              | 16         | 17         | 21         | 27         | 33         |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>102</b> | <b>112</b> | <b>136</b> | <b>173</b> | <b>212</b> |

Ilustración 125. Demanda Paquete Diurno Quincenal  
Expresado en veces al año por persona por paquete  
(Fuente propia)

| Demanda por Distrito (Turno Diurno/Paquete Semanal)     |            |            |              |              |              |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |            |            |              |              |              |
| Distrito                                                | Año 2018   | Año 2019   | Año 2020     | Año 2021     | Año 2022     |
| JESUS MARIA                                             | 127        | 140        | 171          | 217          | 265          |
| LINCE                                                   | 28         | 31         | 37           | 48           | 58           |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 107        | 118        | 143          | 182          | 223          |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 70         | 77         | 94           | 119          | 146          |
| SAN ISIDRO                                              | 325        | 356        | 434          | 551          | 676          |
| SAN MIGUEL                                              | 121        | 132        | 161          | 205          | 251          |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>778</b> | <b>854</b> | <b>1,041</b> | <b>1,321</b> | <b>1,619</b> |

Ilustración 126. Demanda Paquete Diurno Semanal  
Expresado en veces al año por persona por paquete  
(Fuente propia)



| Demanda por Distrito (Turno Diurno/Paquete Diario)      |              |              |              |              |              |
|---------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |              |              |              |              |              |
| Distrito                                                | Año 2018     | Año 2019     | Año 2020     | Año 2021     | Año 2022     |
| JESUS MARIA                                             | 205          | 225          | 275          | 349          | 428          |
| LINCE                                                   | 45           | 50           | 60           | 77           | 94           |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 173          | 190          | 231          | 293          | 359          |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 113          | 124          | 151          | 191          | 235          |
| SAN ISIDRO                                              | 523          | 574          | 700          | 888          | 1,089        |
| SAN MIGUEL                                              | 194          | 213          | 260          | 330          | 404          |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>1,253</b> | <b>1,376</b> | <b>1,677</b> | <b>2,128</b> | <b>2,608</b> |

Ilustración 127. Demanda Paquete Diurno Diario  
Expresado en veces al año por persona por paquete  
(Fuente propia)

| Demanda por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Mensual)   |            |            |            |            |            |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |            |            |            |            |            |
| Distrito                                                | Año 2018   | Año 2019   | Año 2020   | Año 2021   | Año 2022   |
| JESUS MARIA                                             | 18         | 20         | 24         | 30         | 37         |
| LINCE                                                   | 4          | 4          | 5          | 7          | 8          |
| MAGDALENA DEL MAR                                       | 15         | 16         | 20         | 25         | 31         |
| MAGDALENA VIEJA                                         | 10         | 11         | 13         | 17         | 20         |
| SAN ISIDRO                                              | 45         | 50         | 61         | 77         | 94         |
| SAN MIGUEL                                              | 17         | 18         | 23         | 29         | 35         |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>109</b> | <b>119</b> | <b>145</b> | <b>185</b> | <b>226</b> |

Ilustración 128. Demanda Paquete Nocturno Mensual  
Expresado en veces al año por persona por paquete  
(Fuente propia)

| Demanda por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Quincenal)<br>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |           |           |            |            |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| Distrito                                                                                                           | Año 2018  | Año 2019  | Año 2020   | Año 2021   | Año 2022   |
| JESUS MARIA                                                                                                        | 15        | 16        | 20         | 25         | 30         |
| LINCE                                                                                                              | 3         | 4         | 4          | 5          | 7          |
| MAGDALENA DEL MAR                                                                                                  | 12        | 13        | 16         | 21         | 26         |
| MAGDALENA VIEJA                                                                                                    | 8         | 9         | 11         | 14         | 17         |
| SAN ISIDRO                                                                                                         | 37        | 41        | 50         | 63         | 77         |
| SAN MIGUEL                                                                                                         | 14        | 15        | 18         | 23         | 29         |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                       | <b>89</b> | <b>98</b> | <b>119</b> | <b>151</b> | <b>185</b> |

Ilustración 129. Demanda Paquete Nocturno Quincenal  
Expresado en veces al año por persona por paquete  
(Fuente propia)

| Demanda por Distrito (Turno Nocturno/Paquete Semanal)<br>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |            |            |            |            |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Distrito                                                                                                         | Año 2018   | Año 2019   | Año 2020   | Año 2021   | Año 2022   |
| JESUS MARIA                                                                                                      | 54         | 60         | 73         | 93         | 113        |
| LINCE                                                                                                            | 12         | 13         | 16         | 20         | 25         |
| MAGDALENA DEL MAR                                                                                                | 46         | 50         | 61         | 78         | 95         |
| MAGDALENA VIEJA                                                                                                  | 30         | 33         | 40         | 51         | 62         |
| SAN ISIDRO                                                                                                       | 139        | 152        | 186        | 236        | 289        |
| SAN MIGUEL                                                                                                       | 52         | 57         | 69         | 88         | 107        |
| <b>TOTAL</b>                                                                                                     | <b>332</b> | <b>365</b> | <b>445</b> | <b>564</b> | <b>692</b> |

Ilustración 130. Demanda Paquete Nocturno Semanal  
Expresado en veces al año por persona por paquete  
(Fuente propia)

### Resumen de la Demanda

| Demanda por Paquete (Turno Diurno)<br>(Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |              |              |              |              |              |               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| PAQUETE                                                                                       | Año 2018     | Año 2019     | Año 2020     | Año 2021     | Año 2022     | %             |
| DIARIO                                                                                        | 1,253        | 1,376        | 1,677        | 2,128        | 2,608        | 54.5%         |
| SEMANAL                                                                                       | 778          | 854          | 1,041        | 1,321        | 1,619        | 33.9%         |
| QUINCENAL                                                                                     | 102          | 112          | 136          | 173          | 212          | 4.4%          |
| MENSUAL                                                                                       | 165          | 181          | 220          | 280          | 343          | 7.2%          |
| <b>TOTAL</b>                                                                                  | <b>2,298</b> | <b>2,522</b> | <b>3,074</b> | <b>3,902</b> | <b>4,782</b> | <b>100.0%</b> |

Ilustración 131. Resumen Diurno  
Expresado en veces al año por persona por paquete  
(Fuente propia)

| Demanda por Paquete (Turno Nocturno)                    |            |            |            |            |              |               |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|--------------|---------------|
| (Cantidades expresadas en número de habitantes por año) |            |            |            |            |              |               |
| PAQUETE                                                 | Año 2018   | Año 2019   | Año 2020   | Año 2021   | Año 2022     | %             |
| DIARIO                                                  | 0          | 0          | 0          | 0          | 0            | 0.0%          |
| SEMANAL                                                 | 332        | 365        | 445        | 564        | 692          | 62.7%         |
| QUINCENAL                                               | 89         | 98         | 119        | 151        | 185          | 16.8%         |
| MENSUAL                                                 | 109        | 119        | 145        | 185        | 226          | 20.5%         |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>530</b> | <b>582</b> | <b>709</b> | <b>900</b> | <b>1,103</b> | <b>100.0%</b> |

Ilustración 132. Resumen Nocturno  
Expresado en veces al año por persona por paquete  
(Fuente propia)

#### 4.2.7. Estacionalidad

Se ha efectuado la evaluación en base a los resultados de las encuestas, se asume asimismo que el primer año de funcionamiento, se tendrá una demanda decreciente hasta tercer trimestre, recuperándose en el último trimestre; para el resto de los años se considera una demanda uniforme.

Pregunta 16: ¿En qué temporada del año alquila/alquilaría con mayor frecuencia los espacios de trabajo compartido?

| ¿En qué temporada del año alquila/alquilaría con mayor frecuencia los espacios de trabajo compartido? |                      |                | Factor Mensual |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------|----------------|
| Cantidad de encuestados                                                                               |                      | 388            |                |
| Opciones                                                                                              | Conteo de Respuestas | Porcentaje     |                |
| Primavera                                                                                             | 97                   | 25.00%         | 8.33%          |
| Verano                                                                                                | 99                   | 25.52%         | 8.51%          |
| Otoño                                                                                                 | 95                   | 24.48%         | 8.16%          |
| Invierno                                                                                              | 97                   | 25.00%         | 8.33%          |
| <b>TOTAL</b>                                                                                          | <b>388</b>           | <b>100.00%</b> |                |

Ilustración 133. Estacionalidad  
Expresado en número de personas al año  
(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 107  | 107  | 107  | 102  | 102  | 102  | 104  | 104  | 104  | 104  | 104  | 104  | 1253        |
| 2019 | 117  | 117  | 117  | 112  | 112  | 112  | 115  | 115  | 115  | 115  | 115  | 115  | 1376        |
| 2020 | 143  | 143  | 143  | 137  | 137  | 137  | 140  | 140  | 140  | 140  | 140  | 140  | 1677        |
| 2021 | 181  | 181  | 181  | 174  | 174  | 174  | 177  | 177  | 177  | 177  | 177  | 177  | 2128        |
| 2022 | 222  | 222  | 222  | 213  | 213  | 213  | 217  | 217  | 217  | 217  | 217  | 217  | 2608        |

Ilustración 134. Demanda por paquete Diurno Diario  
(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 66   | 66   | 66   | 63   | 63   | 63   | 65   | 65   | 65   | 65   | 65   | 65   | 778         |
| 2019 | 73   | 73   | 73   | 70   | 70   | 70   | 71   | 71   | 71   | 71   | 71   | 71   | 854         |
| 2020 | 89   | 89   | 89   | 85   | 85   | 85   | 87   | 87   | 87   | 87   | 87   | 87   | 1041        |
| 2021 | 112  | 112  | 112  | 108  | 108  | 108  | 110  | 110  | 110  | 110  | 110  | 110  | 1321        |
| 2022 | 138  | 138  | 138  | 132  | 132  | 132  | 135  | 135  | 135  | 135  | 135  | 135  | 1619        |

Ilustración 135. Demanda por paquete Diurno Semanal  
(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 9    | 9    | 9    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 102         |
| 2019 | 10   | 10   | 10   | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 112         |
| 2020 | 12   | 12   | 12   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 136         |
| 2021 | 15   | 15   | 15   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 173         |
| 2022 | 18   | 18   | 18   | 17   | 17   | 17   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 212         |

Ilustración 136. Demanda por paquete Diurno Quincenal  
(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 14   | 14   | 14   | 13   | 13   | 13   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 165         |
| 2019 | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 181         |
| 2020 | 19   | 19   | 19   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 220         |
| 2021 | 24   | 24   | 24   | 23   | 23   | 23   | 23   | 23   | 23   | 23   | 23   | 23   | 280         |
| 2022 | 29   | 29   | 29   | 28   | 28   | 28   | 29   | 29   | 29   | 29   | 29   | 29   | 343         |

Ilustración 137. Demanda por paquete Diurno Mensual  
(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 28   | 28   | 28   | 27   | 27   | 27   | 28   | 28   | 28   | 28   | 28   | 28   | 332         |
| 2019 | 31   | 31   | 31   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 365         |
| 2020 | 38   | 38   | 38   | 36   | 36   | 36   | 37   | 37   | 37   | 37   | 37   | 37   | 445         |
| 2021 | 48   | 48   | 48   | 46   | 46   | 46   | 47   | 47   | 47   | 47   | 47   | 47   | 564         |
| 2022 | 59   | 59   | 59   | 56   | 56   | 56   | 58   | 58   | 58   | 58   | 58   | 58   | 692         |

Ilustración 138. Demanda por paquete Nocturno Semanal  
(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 8    | 8    | 8    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 89          |
| 2019 | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 98          |
| 2020 | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 119         |
| 2021 | 13   | 13   | 13   | 12   | 12   | 12   | 13   | 13   | 13   | 13   | 13   | 13   | 151         |
| 2022 | 16   | 16   | 16   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 185         |

Ilustración 139. Demanda por paquete Nocturno Quincenal  
(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 109         |
| 2019 | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 119         |
| 2020 | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 145         |
| 2021 | 16   | 16   | 16   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 185         |
| 2022 | 19   | 19   | 19   | 18   | 18   | 18   | 19   | 19   | 19   | 19   | 19   | 19   | 226         |

Ilustración 140. Demanda por paquete Nocturno Mensual  
(Fuente propia)

#### 4.2.8. Programa de Ventas en unidades y valorizado

##### Cantidad de Ventas - Turno Diurno

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 14   | 14   | 14   | 13   | 13   | 13   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 165         |
| 2019 | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 181         |
| 2020 | 19   | 19   | 19   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 220         |
| 2021 | 24   | 24   | 24   | 23   | 23   | 23   | 23   | 23   | 23   | 23   | 23   | 23   | 280         |
| 2022 | 29   | 29   | 29   | 28   | 28   | 28   | 29   | 29   | 29   | 29   | 29   | 29   | 343         |

| Año  | Ene.       | Feb.       | Mar.       | Abr.       | May.       | Jun.       | Jul.       | Ago.       | Sep.       | Oct.       | Nov.       | Dic.       | Total Anual |
|------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| 2018 | S/. 7,122  | S/. 7,122  | S/. 7,122  | S/. 6,835  | S/. 6,835  | S/. 6,835  | S/. 6,979  | S/. 6,979  | S/. 6,979  | S/. 6,979  | S/. 6,979  | S/. 6,979  | S/. 83,742  |
| 2019 | S/. 7,819  | S/. 7,819  | S/. 7,819  | S/. 7,503  | S/. 7,503  | S/. 7,503  | S/. 7,661  | S/. 7,661  | S/. 7,661  | S/. 7,661  | S/. 7,661  | S/. 7,661  | S/. 91,927  |
| 2020 | S/. 9,530  | S/. 9,530  | S/. 9,530  | S/. 9,145  | S/. 9,145  | S/. 9,145  | S/. 9,337  | S/. 9,337  | S/. 9,337  | S/. 9,337  | S/. 9,337  | S/. 9,337  | S/. 112,049 |
| 2021 | S/. 12,096 | S/. 12,096 | S/. 12,096 | S/. 11,608 | S/. 11,608 | S/. 11,608 | S/. 11,852 | S/. 11,852 | S/. 11,852 | S/. 11,852 | S/. 11,852 | S/. 11,852 | S/. 142,224 |
| 2022 | S/. 14,826 | S/. 14,826 | S/. 14,826 | S/. 14,226 | S/. 14,226 | S/. 14,226 | S/. 14,526 | S/. 14,526 | S/. 14,526 | S/. 14,526 | S/. 14,526 | S/. 14,526 | S/. 174,312 |

Ilustración 141. Cantidad de Ventas - Turno Diurno Mensual

Expresado en número de veces al mes

(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 9    | 9    | 9    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 102         |
| 2019 | 10   | 10   | 10   | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 112         |
| 2020 | 12   | 12   | 12   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 136         |
| 2021 | 15   | 15   | 15   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 14   | 173         |
| 2022 | 18   | 18   | 18   | 17   | 17   | 17   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 18   | 212         |

| Año  | Ene.      | Feb.      | Mar.      | Abr.      | May.      | Jun.      | Jul.      | Ago.      | Sep.      | Oct.      | Nov.      | Dic.      | Total Anual |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| 2018 | S/. 2,645 | S/. 2,645 | S/. 2,645 | S/. 2,539 | S/. 2,539 | S/. 2,539 | S/. 2,592 | S/. 2,592 | S/. 2,592 | S/. 2,592 | S/. 2,592 | S/. 2,592 | S/. 31,104  |
| 2019 | S/. 2,904 | S/. 2,904 | S/. 2,904 | S/. 2,787 | S/. 2,787 | S/. 2,787 | S/. 2,845 | S/. 2,845 | S/. 2,845 | S/. 2,845 | S/. 2,845 | S/. 2,845 | S/. 34,144  |
| 2020 | S/. 3,540 | S/. 3,540 | S/. 3,540 | S/. 3,397 | S/. 3,397 | S/. 3,397 | S/. 3,468 | S/. 3,468 | S/. 3,468 | S/. 3,468 | S/. 3,468 | S/. 3,468 | S/. 41,618  |
| 2021 | S/. 4,493 | S/. 4,493 | S/. 4,493 | S/. 4,311 | S/. 4,311 | S/. 4,311 | S/. 4,402 | S/. 4,402 | S/. 4,402 | S/. 4,402 | S/. 4,402 | S/. 4,402 | S/. 52,826  |
| 2022 | S/. 5,507 | S/. 5,507 | S/. 5,507 | S/. 5,284 | S/. 5,284 | S/. 5,284 | S/. 5,395 | S/. 5,395 | S/. 5,395 | S/. 5,395 | S/. 5,395 | S/. 5,395 | S/. 64,744  |

Ilustración 142. Cantidad de Ventas - Turno Diurno Quincenal

Expresado en número de veces al mes

(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 66   | 66   | 66   | 63   | 63   | 63   | 65   | 65   | 65   | 65   | 65   | 65   | 778         |
| 2019 | 73   | 73   | 73   | 70   | 70   | 70   | 71   | 71   | 71   | 71   | 71   | 71   | 854         |
| 2020 | 89   | 89   | 89   | 85   | 85   | 85   | 87   | 87   | 87   | 87   | 87   | 87   | 1041        |
| 2021 | 112  | 112  | 112  | 108  | 108  | 108  | 110  | 110  | 110  | 110  | 110  | 110  | 1321        |
| 2022 | 138  | 138  | 138  | 132  | 132  | 132  | 135  | 135  | 135  | 135  | 135  | 135  | 1619        |

| Año  | Ene.       | Feb.       | Mar.       | Abr.       | May.       | Jun.       | Jul.       | Ago.       | Sep.       | Oct.       | Nov.       | Dic.       | Total Anual |
|------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| 2018 | S/. 12,334 | S/. 12,334 | S/. 12,334 | S/. 11,835 | S/. 11,835 | S/. 11,835 | S/. 12,085 | S/. 12,085 | S/. 12,085 | S/. 12,085 | S/. 12,085 | S/. 12,085 | S/. 145,015 |
| 2019 | S/. 13,539 | S/. 13,539 | S/. 13,539 | S/. 12,992 | S/. 12,992 | S/. 12,992 | S/. 13,266 | S/. 13,266 | S/. 13,266 | S/. 13,266 | S/. 13,266 | S/. 13,266 | S/. 159,189 |
| 2020 | S/. 16,503 | S/. 16,503 | S/. 16,503 | S/. 15,836 | S/. 15,836 | S/. 15,836 | S/. 16,170 | S/. 16,170 | S/. 16,170 | S/. 16,170 | S/. 16,170 | S/. 16,170 | S/. 194,034 |
| 2021 | S/. 20,947 | S/. 20,947 | S/. 20,947 | S/. 20,101 | S/. 20,101 | S/. 20,101 | S/. 20,524 | S/. 20,524 | S/. 20,524 | S/. 20,524 | S/. 20,524 | S/. 20,524 | S/. 246,287 |
| 2022 | S/. 25,673 | S/. 25,673 | S/. 25,673 | S/. 24,636 | S/. 24,636 | S/. 24,636 | S/. 25,154 | S/. 25,154 | S/. 25,154 | S/. 25,154 | S/. 25,154 | S/. 25,154 | S/. 301,854 |

Ilustración 143. Cantidad de Ventas - Turno Diurno Semanal

Expresado en número de veces al mes

(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 107  | 107  | 107  | 102  | 102  | 102  | 104  | 104  | 104  | 104  | 104  | 104  | 1253        |
| 2019 | 117  | 117  | 117  | 112  | 112  | 112  | 115  | 115  | 115  | 115  | 115  | 115  | 1376        |
| 2020 | 143  | 143  | 143  | 137  | 137  | 137  | 140  | 140  | 140  | 140  | 140  | 140  | 1677        |
| 2021 | 181  | 181  | 181  | 174  | 174  | 174  | 177  | 177  | 177  | 177  | 177  | 177  | 2128        |
| 2022 | 222  | 222  | 222  | 213  | 213  | 213  | 217  | 217  | 217  | 217  | 217  | 217  | 2608        |

| Año  | Ene.      | Feb.      | Mar.      | Abr.      | May.      | Jun.      | Jul.      | Ago.      | Sep.      | Oct.      | Nov.      | Dic.      | Total Anual |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| 2018 | S/. 4,516 | S/. 4,516 | S/. 4,516 | S/. 4,334 | S/. 4,334 | S/. 4,334 | S/. 4,425 | S/. 4,425 | S/. 4,425 | S/. 4,425 | S/. 4,425 | S/. 4,425 | S/. 53,098  |
| 2019 | S/. 4,957 | S/. 4,957 | S/. 4,957 | S/. 4,757 | S/. 4,757 | S/. 4,757 | S/. 4,857 | S/. 4,857 | S/. 4,857 | S/. 4,857 | S/. 4,857 | S/. 4,857 | S/. 58,288  |
| 2020 | S/. 6,043 | S/. 6,043 | S/. 6,043 | S/. 5,799 | S/. 5,799 | S/. 5,799 | S/. 5,921 | S/. 5,921 | S/. 5,921 | S/. 5,921 | S/. 5,921 | S/. 5,921 | S/. 71,047  |
| 2021 | S/. 7,670 | S/. 7,670 | S/. 7,670 | S/. 7,360 | S/. 7,360 | S/. 7,360 | S/. 7,515 | S/. 7,515 | S/. 7,515 | S/. 7,515 | S/. 7,515 | S/. 7,515 | S/. 90,180  |
| 2022 | S/. 9,400 | S/. 9,400 | S/. 9,400 | S/. 9,021 | S/. 9,021 | S/. 9,021 | S/. 9,210 | S/. 9,210 | S/. 9,210 | S/. 9,210 | S/. 9,210 | S/. 9,210 | S/. 110,526 |

*Ilustración 144.* Cantidad de Ventas - Turno Diurno Diario  
Expresado en número de veces al mes  
(Fuente propia)

### Cantidad de Ventas - Nocturno

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 9    | 109         |
| 2019 | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 119         |
| 2020 | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 145         |
| 2021 | 16   | 16   | 16   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 185         |
| 2022 | 19   | 19   | 19   | 18   | 18   | 18   | 19   | 19   | 19   | 19   | 19   | 19   | 226         |

| Año  | Ene.      | Feb.      | Mar.      | Abr.      | May.      | Jun.      | Jul.      | Ago.      | Sep.      | Oct.      | Nov.      | Dic.      | Total Anual |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| 2018 | S/. 3,133 | S/. 3,133 | S/. 3,133 | S/. 3,006 | S/. 3,006 | S/. 3,006 | S/. 3,069 | S/. 3,069 | S/. 3,069 | S/. 3,069 | S/. 3,069 | S/. 3,069 | S/. 36,831  |
| 2019 | S/. 3,439 | S/. 3,439 | S/. 3,439 | S/. 3,300 | S/. 3,300 | S/. 3,300 | S/. 3,369 | S/. 3,369 | S/. 3,369 | S/. 3,369 | S/. 3,369 | S/. 3,369 | S/. 40,431  |
| 2020 | S/. 4,191 | S/. 4,191 | S/. 4,191 | S/. 4,022 | S/. 4,022 | S/. 4,022 | S/. 4,107 | S/. 4,107 | S/. 4,107 | S/. 4,107 | S/. 4,107 | S/. 4,107 | S/. 49,281  |
| 2021 | S/. 5,320 | S/. 5,320 | S/. 5,320 | S/. 5,105 | S/. 5,105 | S/. 5,105 | S/. 5,213 | S/. 5,213 | S/. 5,213 | S/. 5,213 | S/. 5,213 | S/. 5,213 | S/. 62,552  |
| 2022 | S/. 6,520 | S/. 6,520 | S/. 6,520 | S/. 6,257 | S/. 6,257 | S/. 6,257 | S/. 6,389 | S/. 6,389 | S/. 6,389 | S/. 6,389 | S/. 6,389 | S/. 6,389 | S/. 76,664  |

*Ilustración 145.* Cantidad de Ventas - Turno Nocturno Mensual  
Expresado en número de veces al mes  
(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 8    | 8    | 8    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 89          |
| 2019 | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 8    | 98          |
| 2020 | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 119         |
| 2021 | 13   | 13   | 13   | 12   | 12   | 12   | 13   | 13   | 13   | 13   | 13   | 13   | 151         |
| 2022 | 16   | 16   | 16   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 15   | 185         |

| Año  | Ene.      | Feb.      | Mar.      | Abr.      | May.      | Jun.      | Jul.      | Ago.      | Sep.      | Oct.      | Nov.      | Dic.      | Total Anual |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| 2018 | S/. 1,603 | S/. 1,603 | S/. 1,603 | S/. 1,539 | S/. 1,539 | S/. 1,539 | S/. 1,571 | S/. 1,571 | S/. 1,571 | S/. 1,571 | S/. 1,571 | S/. 1,571 | S/. 18,851  |
| 2019 | S/. 1,760 | S/. 1,760 | S/. 1,760 | S/. 1,689 | S/. 1,689 | S/. 1,689 | S/. 1,724 | S/. 1,724 | S/. 1,724 | S/. 1,724 | S/. 1,724 | S/. 1,724 | S/. 20,694  |
| 2020 | S/. 2,145 | S/. 2,145 | S/. 2,145 | S/. 2,059 | S/. 2,059 | S/. 2,059 | S/. 2,102 | S/. 2,102 | S/. 2,102 | S/. 2,102 | S/. 2,102 | S/. 2,102 | S/. 25,224  |
| 2021 | S/. 2,723 | S/. 2,723 | S/. 2,723 | S/. 2,613 | S/. 2,613 | S/. 2,613 | S/. 2,668 | S/. 2,668 | S/. 2,668 | S/. 2,668 | S/. 2,668 | S/. 2,668 | S/. 32,016  |
| 2022 | S/. 3,337 | S/. 3,337 | S/. 3,337 | S/. 3,203 | S/. 3,203 | S/. 3,203 | S/. 3,270 | S/. 3,270 | S/. 3,270 | S/. 3,270 | S/. 3,270 | S/. 3,270 | S/. 39,240  |

*Ilustración 146.* Cantidad de Ventas - Turno Nocturno Quincenal  
Expresado en número de veces al mes  
(Fuente propia)

| Año  | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 2018 | 28   | 28   | 28   | 27   | 27   | 27   | 28   | 28   | 28   | 28   | 28   | 28   | 332         |
| 2019 | 31   | 31   | 31   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 365         |
| 2020 | 38   | 38   | 38   | 36   | 36   | 36   | 37   | 37   | 37   | 37   | 37   | 37   | 445         |
| 2021 | 48   | 48   | 48   | 46   | 46   | 46   | 47   | 47   | 47   | 47   | 47   | 47   | 564         |
| 2022 | 59   | 59   | 59   | 56   | 56   | 56   | 58   | 58   | 58   | 58   | 58   | 58   | 692         |

| Año  | Ene.      | Feb.      | Mar.      | Abr.      | May.      | Jun.      | Jul.      | Ago.      | Sep.      | Oct.      | Nov.      | Dic.      | Total Anual |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| 2018 | S/. 3,593 | S/. 3,593 | S/. 3,593 | S/. 3,448 | S/. 3,448 | S/. 3,448 | S/. 3,521 | S/. 3,521 | S/. 3,521 | S/. 3,521 | S/. 3,521 | S/. 3,521 | S/. 42,249  |
| 2019 | S/. 3,945 | S/. 3,945 | S/. 3,945 | S/. 3,785 | S/. 3,785 | S/. 3,785 | S/. 3,865 | S/. 3,865 | S/. 3,865 | S/. 3,865 | S/. 3,865 | S/. 3,865 | S/. 46,378  |
| 2020 | S/. 4,808 | S/. 4,808 | S/. 4,808 | S/. 4,614 | S/. 4,614 | S/. 4,614 | S/. 4,711 | S/. 4,711 | S/. 4,711 | S/. 4,711 | S/. 4,711 | S/. 4,711 | S/. 56,530  |
| 2021 | S/. 6,103 | S/. 6,103 | S/. 6,103 | S/. 5,856 | S/. 5,856 | S/. 5,856 | S/. 5,979 | S/. 5,979 | S/. 5,979 | S/. 5,979 | S/. 5,979 | S/. 5,979 | S/. 71,754  |
| 2022 | S/. 7,480 | S/. 7,480 | S/. 7,480 | S/. 7,177 | S/. 7,177 | S/. 7,177 | S/. 7,329 | S/. 7,329 | S/. 7,329 | S/. 7,329 | S/. 7,329 | S/. 7,329 | S/. 87,943  |

Ilustración 147. Cantidad de Ventas - Turno Nocturno Semanal  
Expresado en número de veces al mes  
(Fuente propia)

## Total de Ventas

| Año  | Ene.       | Feb.       | Mar.       | Abr.       | May.       | Jun.       | Jul.       | Ago.       | Sep.       | Oct.       | Nov.       | Dic.       | Total Anual |
|------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| 2018 | S/. 34,947 | S/. 34,947 | S/. 34,947 | S/. 33,535 | S/. 33,535 | S/. 33,535 | S/. 34,241 | S/. 34,241 | S/. 34,241 | S/. 34,241 | S/. 34,241 | S/. 34,241 | S/. 410,891 |
| 2019 | S/. 38,363 | S/. 38,363 | S/. 38,363 | S/. 36,813 | S/. 36,813 | S/. 36,813 | S/. 37,588 | S/. 37,588 | S/. 37,588 | S/. 37,588 | S/. 37,588 | S/. 37,588 | S/. 451,050 |
| 2020 | S/. 46,760 | S/. 46,760 | S/. 46,760 | S/. 44,871 | S/. 44,871 | S/. 44,871 | S/. 45,815 | S/. 45,815 | S/. 45,815 | S/. 45,815 | S/. 45,815 | S/. 45,815 | S/. 549,784 |
| 2021 | S/. 59,352 | S/. 59,352 | S/. 59,352 | S/. 56,954 | S/. 56,954 | S/. 56,954 | S/. 58,153 | S/. 58,153 | S/. 58,153 | S/. 58,153 | S/. 58,153 | S/. 58,153 | S/. 697,839 |
| 2022 | S/. 72,743 | S/. 72,743 | S/. 72,743 | S/. 69,804 | S/. 69,804 | S/. 69,804 | S/. 71,274 | S/. 71,274 | S/. 71,274 | S/. 71,274 | S/. 71,274 | S/. 71,274 | S/. 855,282 |

Ilustración 148. Total de Ventas  
Expresado en número de veces al mes  
(Fuente propia)

## 4.3. Mezcla de marketing

### 4.3.1. Producto.

CoPlace SAC, brindará el servicio de alquiler de estaciones de trabajo con espacios temáticos a bajo costo. Se encontrará ubicado en el distrito de Magdalena del Mar de la ciudad de Lima. Nuestros clientes podrán desarrollar sus actividades en espacios compartidos que cuentan con la infraestructura y los servicios necesarios para reunirse con sus clientes, compartir ideas con otros emprendedores y desarrollar proyectos; esto representará un ahorro para nuestros clientes en hasta un 25% mensual por concepto del alquiler.



## **Descripción Detallada del Producto**

Adicionalmente, nuestros clientes tendrán acceso a: internet mediante red inalámbrica, impresora, casilla postal, domicilio fiscal, recepcionista, salas de reuniones, comedor, café, sala de billar, sala de ejercicios, sala de juegos, zona de parrilla.

Las estaciones de trabajo, se ubicarán alrededor de mesas de trabajo rectangulares fijas con un canal central (mesas de 6 y 12 estaciones) donde se colocaran tomacorrientes para que los clientes conecten sus equipos. Estas estaciones estarán en ambientes abiertos.

Las estaciones en mesas de 4 estaciones con un canal lateral para colocar los tomacorrientes que usarán los clientes, tienen la intención de dar al cliente la tranquilidad y la privacidad necesaria para sus actividades. Estas estaciones estarán en ambientes cerrados.

Las estaciones de trabajo se asignaran a cada cliente y serán fijas durante el periodo del paquete contratado.

Las sillas para las estaciones de trabajo y para las salas de reuniones serán ergonómicas, giratorias y basculantes, con brazos, de pistón central que permitan al cliente regular la altura de la misma, y terminarán en cinco patas con ruedas.

Las sillas para las sala de eventos y para los comedores, serán cómodas, de espalda recta y apilables.

Sólo los clientes que alquilen estaciones de trabajo (mensual, quincenal y semanal) tendrán opción a alquilar las salas de reuniones y eventos, teniendo sin costo las horas indicadas en cada paquete y el descuento correspondiente para las horas restantes. Las salas de reuniones tendrán un proyector, un ecran y una mesa rectangular con canal central donde se ubicarán los tomacorrientes. El cliente solicitante recibirá una vez asignada la sala de reunión, el control remoto del ecran, los plumones (verde, rojo, azul y negro) y la mota para borrar las paredes de vidrio que podrán ser usadas como pizarras. La Sala de Eventos, sólo contará con ecran y proyector. Si la reunión requiere de personal de apoyo u otros servicios, esto corre por cuenta del cliente solicitante de la sala.

Los clientes tendrán servicio a una red Wi-Fi de banda ancha de alta calidad, el cliente recibirá su clave de acceso, al iniciar el uso del paquete contratado.

Los clientes tendrán opción de imprimir hasta 100 hojas para el paquete mensual, 50 hojas para el quincenal, 25 para el semanal y 3 para el diario. Cuando el cliente envíe a imprimir el sistema de impresión verificará su disponibilidad.

Sólo tendrán derecho a una casilla postal, el cliente que tome un paquete mensual, quincenal y semanal, para lo cual solicitará la creación de la misma y esta solo existirá mientras dure el paquete contratado.

El domicilio fiscal para cliente que tome el paquete mensual, quincenal o semanal durará mientras tenga vigencia el paquete contratado. Fuera de las fechas de vigencia, CoPlace no recibirá documentos.

La recepcionista solo tomará para los clientes los mensajes y los reenviará a su casilla postal. CoPlace, no se responsabiliza por la pérdida de mensajes por parte del proveedor del servicio.

El servicio de comedor es de uso libre de los clientes, en cada comedor se encontrará un horno microondas para que el cliente caliente la comida que hubiera llevado, un dispensador de café y vasos descartables para uso de los clientes.

El área de recreación será de uso libre para los clientes de los paquetes Mensual, Quincenal y Semanal, durante el turno que les corresponda en el plazo contratado.

El servicio no incluye lo siguiente:

- Atención dedicada a los coworkers (el flujo es autoatención)
- Atención dedicada para los visitantes de los coworkers (cada coworker deberá atender a su visita, CoPlace solo se encarga del recibimiento y la debida comunicación)
- CoPlace, no se hace cargo del soporte técnico de los equipos propios de cada coworker.

### 4.3.2. Precio

Para determinar el precio o los precios de nuestros paquetes, nos basamos en lo que el usuario está dispuesto a pagar por el valor percibido y ajustándonos a la necesidad de horarios que necesitan.

|                                                                                                |                    |                  |                |               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|----------------|---------------|
| Se definieron los siguientes paquetes en el turno Día que viene desde las 8AM hasta las 7:30PM |                    |                  |                |               |
| <b>Paquete Diurno</b>                                                                          | <b>Mensual</b>     | <b>Quincenal</b> | <b>Semanal</b> | <b>Diario</b> |
| Costo del Paquete                                                                              | S/. 600.00         | S/. 360.00       | S/. 220.00     | S/. 50.00     |
| Cantidad de días                                                                               | 30                 | 15               | 7              | 1             |
| Horario                                                                                        | 08:00 am a 07:00pm |                  |                |               |
| <b>Servicios Incluidos</b>                                                                     |                    |                  |                |               |
| Horas en Sala de Reuniones y Sala de Eventos                                                   | 8                  | 6                | 4              | 0             |
| Impresiones                                                                                    | Si                 | Si               | Si             | No            |
| Dirección Postal                                                                               | Si                 | Si               | Si             | No            |
| Red Inalámbrica (Wifi)                                                                         | Si                 | Si               | Si             | Si            |
| Servicio de Recepción                                                                          | Si                 | Si               | No             | No            |
| Casilla Postal                                                                                 | Si                 | Si               | Si             | No            |
| Comedor                                                                                        | Si                 | Si               | Si             | Si            |
| Sala de Juegos, Sala de Ejercicios y Zona de Esparcimiento                                     | Si                 | Si               | Si             | Si            |
| Mini Cocina                                                                                    | Si                 | Si               | Si             | Si            |

Ilustración 149. Relación Paquetes del Turno Diurno.  
(Fuente propia)

Para el turno nocturno que viene desde las 8:00PM hasta las 7:30AM

| Paquete Nocturno                                           | Mensual             | Quincenal  | Semanal    |
|------------------------------------------------------------|---------------------|------------|------------|
| Costo del Paquete                                          | S/. 400.00          | S/. 250.00 | S/. 150.00 |
| Cantidad de días                                           | 30                  | 15         | 7          |
| Horario                                                    | 08:00 pm a 07:00 am |            |            |
| Servicios Incluidos                                        |                     |            |            |
| Horas en Sala de Reuniones y Sala de Eventos               | 8                   | 6          | 4          |
| Impresiones                                                | Si                  | Si         | No         |
| Dirección Postal                                           | Si                  | Si         | Si         |
| Red Inalámbrica (Wifi)                                     | Si                  | Si         | Si         |
| Servicio de Recepción                                      | Si                  | Si         | No         |
| Casilla Postal                                             | Si                  | Si         | Si         |
| Comedor                                                    | Si                  | Si         | Si         |
| Sala de Juegos, Sala de Ejercicios y Zona de Esparcimiento | Si                  | Si         | Si         |
| Mini Cocina                                                | Si                  | Si         | Si         |

Ilustración 150. Relación de Paquetes del Turno Nocturno.  
(Fuente propia)

Para la sala de eventos tenemos los siguientes paquetes:

Tabla 2.  
Sala de Eventos

| <b>SERVICIO SALA DE EVENTOS</b> | <b>HORARIO</b>       | <b>COSTO POR HORA</b> |
|---------------------------------|----------------------|-----------------------|
| <b>WEEKDAY</b>                  | <b>de 12AM a 4PM</b> | <b>S/ 150.00</b>      |
| <b>WEEKDAY NIGHT</b>            | <b>de 5PM a 11PM</b> | <b>S/ 250.00</b>      |
| <b>WEEKEND DAY</b>              | <b>de 6AM a 4PM</b>  | <b>S/ 250.00</b>      |
| <b>WEEKEND NIGHT</b>            | <b>de 5PM a 11PM</b> | <b>S/ 300.00</b>      |

(Fuente propia)

Para la sala de reuniones tenemos los siguientes:

Tabla 3.  
*Sala de Reuniones*

| <b>SERVICIO SALA DE REUNIONES</b> | <b>AFORO</b>          | <b>COSTO POR HORA</b> |
|-----------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| <b>MEETING ROOM 6</b>             | <b>de 6 personas</b>  | <b>S/ 50.00</b>       |
| <b>MEETING ROOM 10</b>            | <b>de 10 personas</b> | <b>S/ 70.00</b>       |

*(Fuente propia)*

#### **4.3.3. Plaza**

Para nuestro servicio de alquiler de espacios compartidos solo utilizaremos venta directa, es por ello que contamos con un solo canal de ventas que es en nuestra oficina ubicadas en Flora Tristán 451 en el distrito de Magdalena, en donde nuestros clientes podrán de forma directa contratar nuestros servicios.

##### **Políticas de Pagos**

Los pagos en la oficina pueden ser en efectivo. Las separaciones vía correo o telefónico serán con depósito en cuenta bancaria.

##### **Flujo de pedidos**

Las separaciones de los espacios de trabajos se podrán realizar en las oficinas. Desde las 8am hasta las 7pm.

Las separaciones vía correo o telefónico podrán hacerse hasta con 1 hora de anticipación, previa confirmación del depósito bancario.

#### **4.3.4. Promoción**

##### **4.3.4.1. Campaña de lanzamiento**

##### **Objetivos**

- Contribuir en el conocimiento de la filosofía de coworking.
- Contribuir en el posicionamiento en el mercado la marca CoPlace.
- Continuar con la generación de la tendencia de coworking en el Perú.
- Generar la comunidad de coworkers. Cerrar los primeros contratos

## Duración

La campaña de lanzamiento de nuestro servicios se llevará a cabo en dos etapas, la campaña de intriga y la campaña de lanzamiento, que tendrá una duración total de 3 meses, desde diciembre del presente hasta febrero del 2018.

La campaña de intriga se llevará a cabo todo el mes de diciembre del presente.

Para saber que medios utilizar, recurrimos a las encuestas:

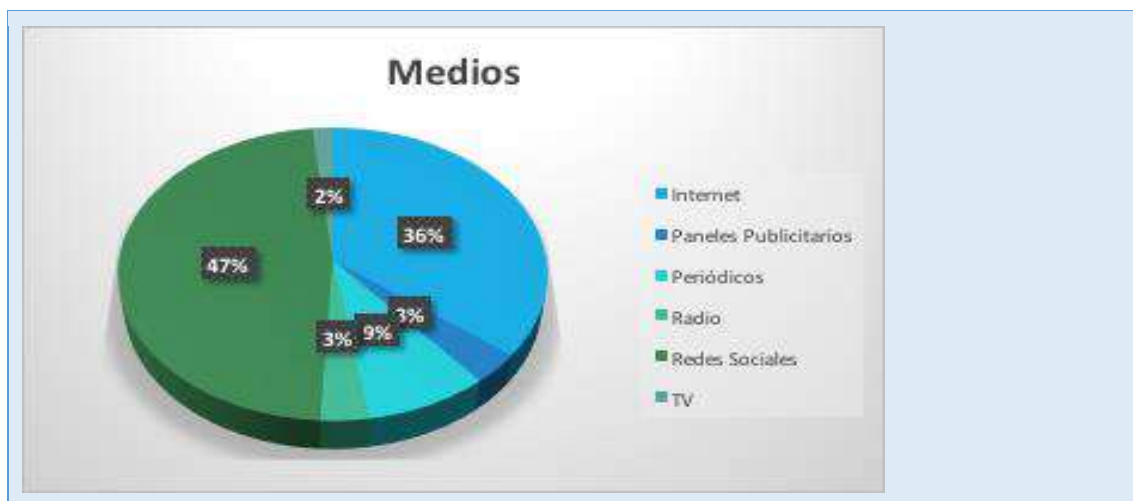


Ilustración 151. Relación de Medios.  
(Fuente propia)

Para acompañar a estas métricas tenemos las siguientes métricas de que dispositivos utilizaron para realizar sus encuestas nuestros encuestados.

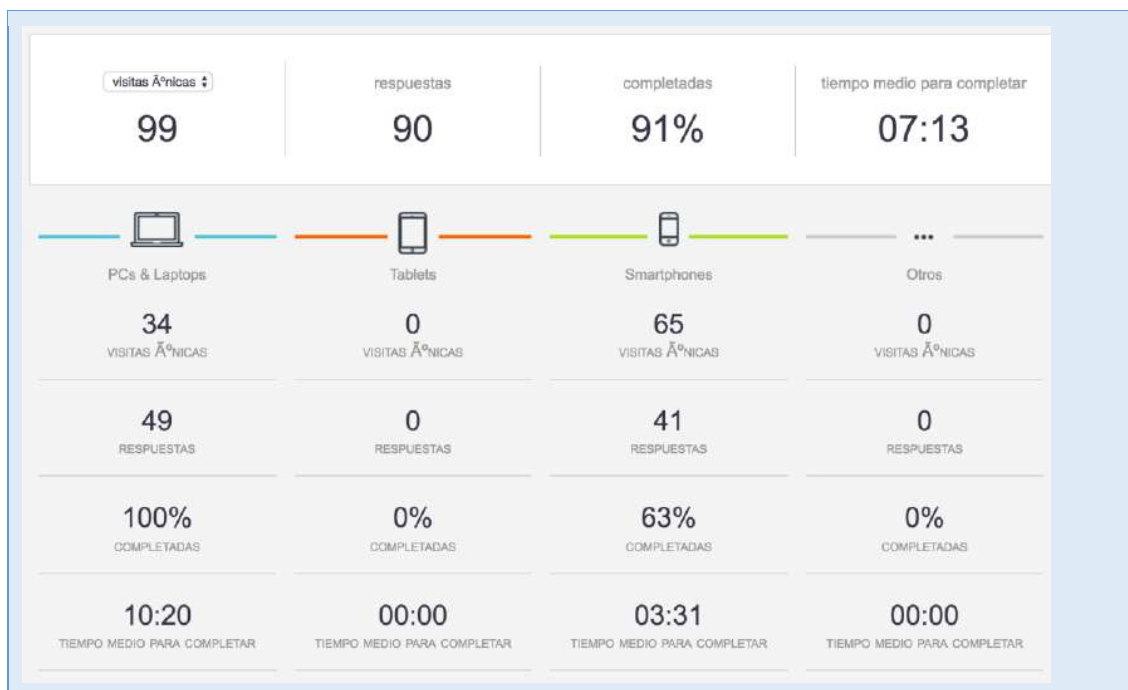


Ilustración 152. Métricas de Tipos de dispositivos.  
(Fuente propia)

Además es importante resaltar que pregunta ¿A través de qué medios te gustaría recibir más información sobre CoPlace, sus paquetes y promociones? Más del 80% respondió por medios digitales (Internet y emailing).



Ilustración 153. Lista de Medios.  
(Fuente propia)

Debido a que nuestra encuesta arroja que más del 80% utiliza como medios de información el internet y además le gustaría recibir información por este medio, además del 80% utiliza el celular; esta campaña será aplicada en línea, es decir utilizando redes sociales, páginas web mediante Google Ads.

### **Público objetivo**

Hombres y Mujeres de 25 años de edad a 59 años, profesionales que brinden servicios. Personas que les guste los temas de emprendimiento, innovación, creatividad.

### **Campaña de Intriga**

Este periodo lo utilizaremos para generar expectativa en nuestro segmento. Los medios a utilizar sería las redes Sociales (LinkedIn, Facebook, Twitter).

Y mostraríamos los siguientes flayers:

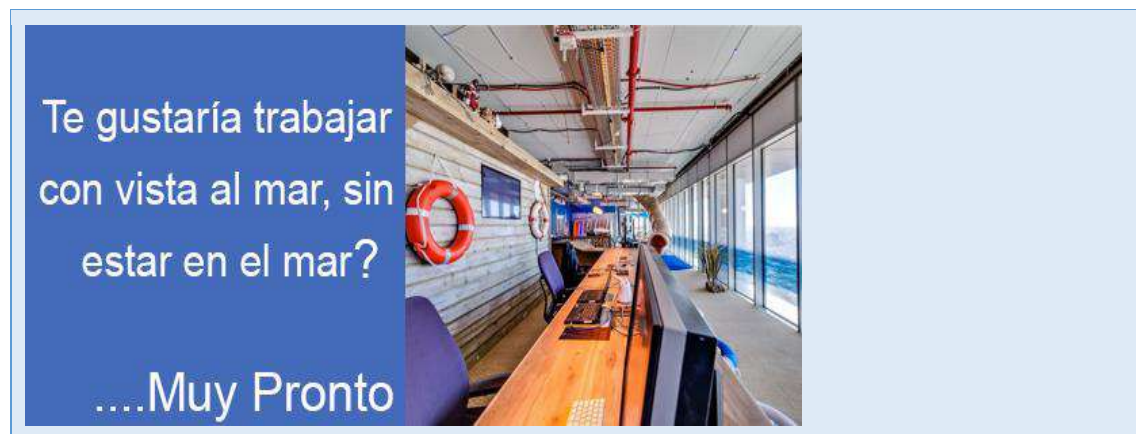


Ilustración 154. Flyer Publicitario.  
(Fuente propia)

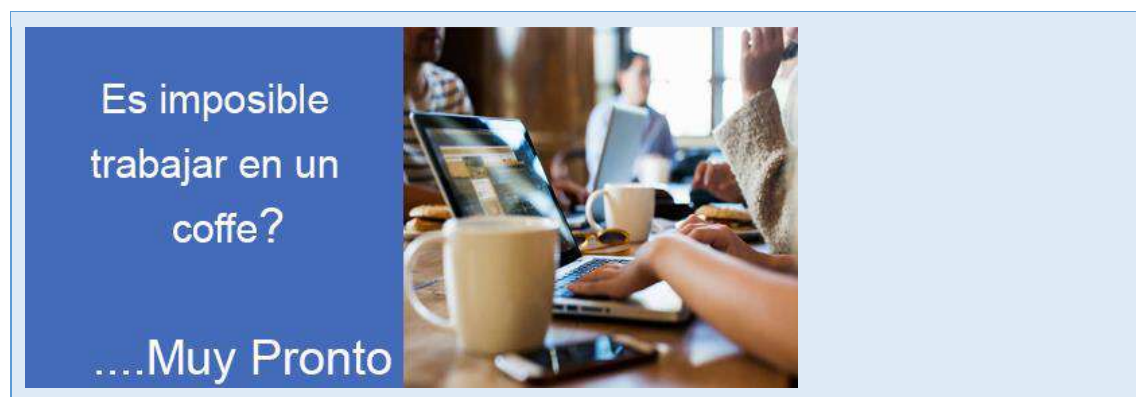


Ilustración 155. Flyer Publicitario.  
(Fuente propia)



## Campaña de lanzamiento

La campaña de lanzamiento serán en los meses de Enero y febrero y se realizará a través de los siguientes medios:

- Página Web
- Redes Sociales
- Publicidad diarios electrónicos
- Gestión
- El Comercio
- Publicidad en blogs
- Emprendedor.pe
- Pqs.pe
- Carta a las PYME. El octógono
- Tectulia

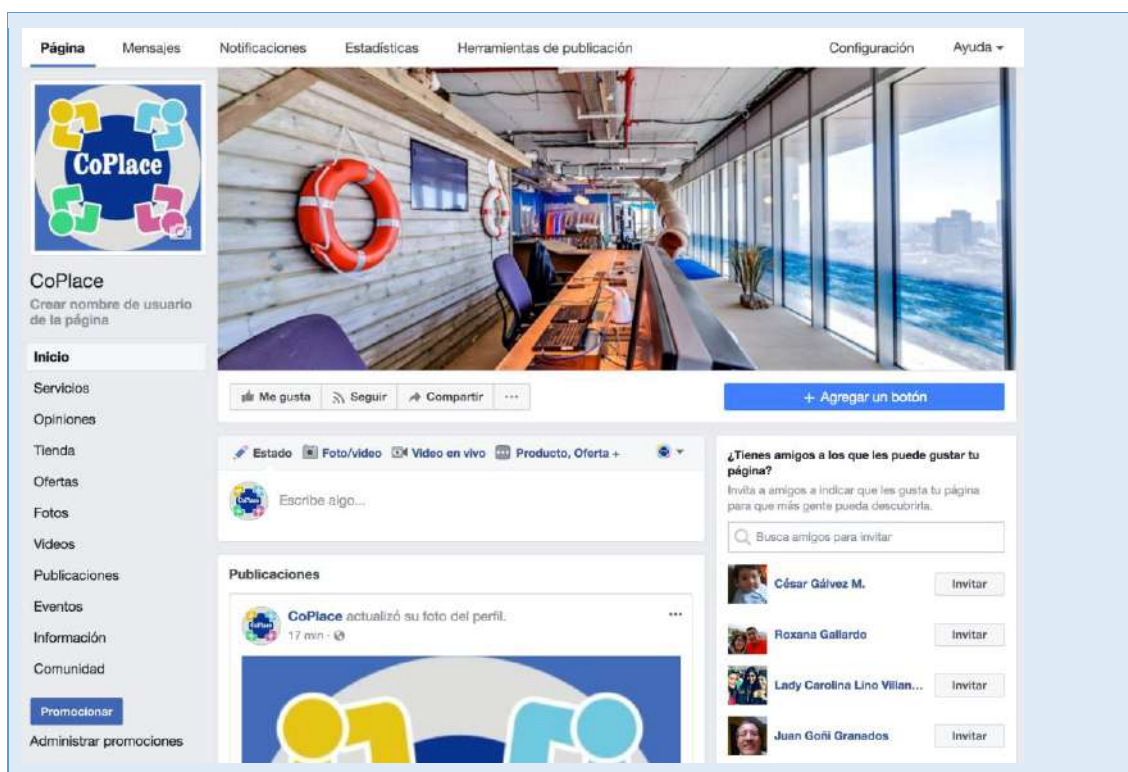


Ilustración 156. Página de Facebook CoPlace.  
(Fuente propia)

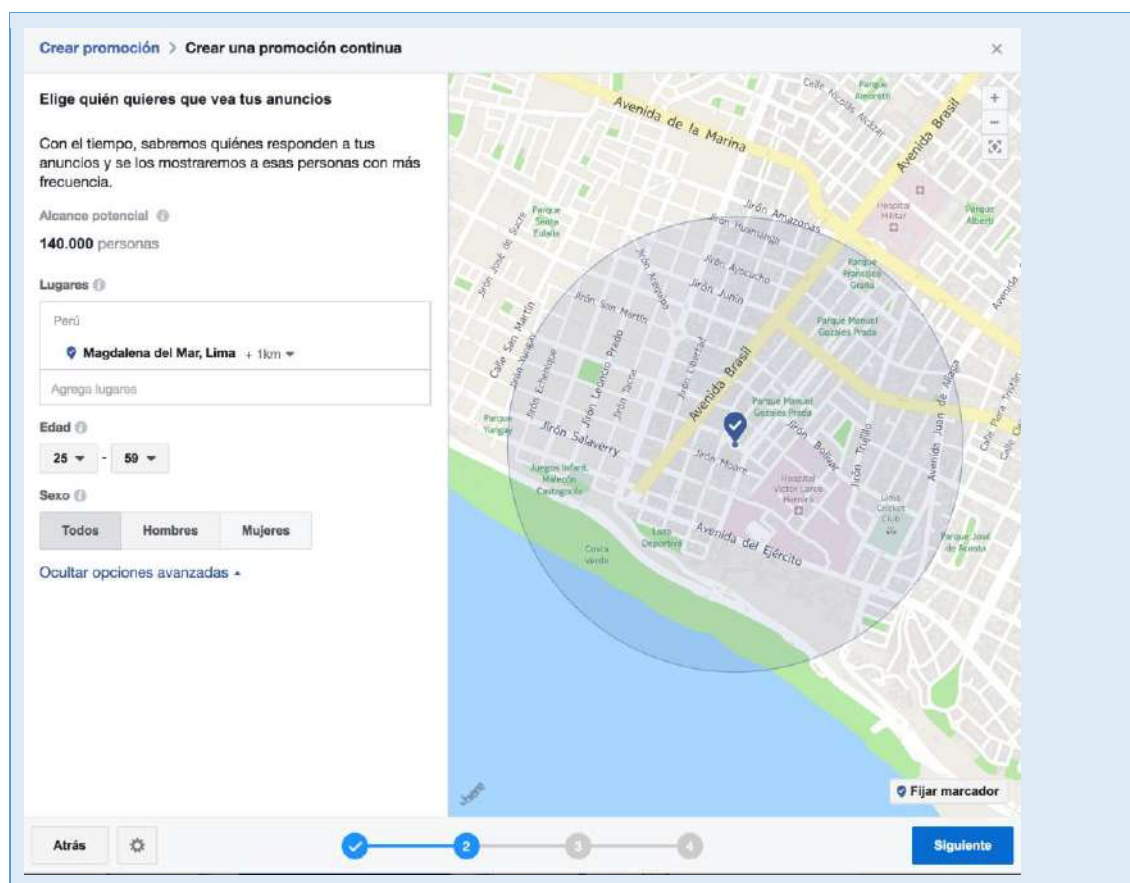


Ilustración 157. Promoción en Facebook.  
(Fuente propia)

## Actividades Calendarizadas

Tabla 4.  
*Cronograma Campaña de Intriga*

| Campaña de Intriga               | dic-17 |       |       |       |
|----------------------------------|--------|-------|-------|-------|
|                                  | Sem 1  | Sem 2 | Sem 3 | Sem 4 |
| Publicidad en Facebook           | X      | X     | X     | X     |
| Campaña de seguidores en Twitter |        | X     | X     | X     |
| Campaña de anuncio en LinkedIn   |        |       | X     | X     |

(Fuente propia)

Tabla 5.  
Cronograma Campaña de Lanzamiento

| Campaña de lanzamiento               | ene-18 |       |       |       | feb-18 |       |       |       |
|--------------------------------------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|
|                                      | Sem 1  | Sem 2 | Sem 3 | Sem 4 | Sem 1  | Sem 2 | Sem 3 | Sem 4 |
| Lanzamiento de página web            | X      |       |       |       |        |       |       |       |
| Lanzamiento de Fanpage de Facebook   | X      |       |       |       |        |       |       |       |
| Lanzamiento de Fanpage de Twitter    | X      |       |       |       |        |       |       |       |
| Lanzamiento de Fanpage de LinkedIn   | X      |       |       |       |        |       |       |       |
| Campaña de zonificación Facebook     |        | X     |       | X     |        | X     |       | X     |
| Publicidad de video en twitter       | X      |       | X     |       | X      |       | X     |       |
| Video publicitario en YouTube        |        | X     |       | X     |        | X     |       | X     |
| Publicidad en diarios electrónicos   | X      |       | X     |       | X      |       | X     | X     |
| Publicidad en blog                   |        | X     |       | X     |        | X     | X     | X     |
| Ceremonia de inauguración de CoPlace |        |       | X     |       |        |       |       |       |

(Fuente propia)

## Costos

Tabla 6.  
Costos de Publicidad

| Tipo de publicidad                   | Cantidad | Duración        | Proveedor               | Precio Unit | Dic          | Enero        | Febrero      |
|--------------------------------------|----------|-----------------|-------------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| Página Web                           | 1        | -               | FreeLancer Diego Chávez | 3,000       | 3,000        | 0            | 0            |
| Hosting                              | 1        | 1 año           | SmarterASP              | 192         | 192          | 0            | 0            |
| Dominio coplace.pe                   | 1        | 1 año           | Punto.pe                | 110         | 110          | 0            | 0            |
| Diseño Gráfico (piezas para redes so | 1        |                 | Doers                   | 850         | 850          | 0            | 0            |
| Video publicitario                   | 2        |                 | Doers                   | 1200        | 1200         | 0            | 0            |
| Publicidad en diarios electrónicos   | 5        | 7 días cada uno | El Comercio, gestión    | 1600        | 0            | 3200         | 4800         |
| Publicidad en blog                   | 5        | 7 días cada uno | Emprendedor.pe          | 1000        | 0            | 2000         | 3000         |
|                                      |          |                 | Pqs.pe                  |             |              |              |              |
|                                      |          |                 | Carta a las PYME        |             |              |              |              |
|                                      |          |                 | El octógono             |             |              |              |              |
|                                      |          |                 | Tehtulia                |             |              |              |              |
| Ceremonia de Inauguración            | 1        |                 | Catering Creativo       | 4000        | 4,000        | 0            | 0            |
| Publicidad en Facebook (campana d    | 4        | 7 días cada uno | Facebook                | 175         | 700          | 0            | 0            |
| Campaña de Zonificación en Facebo    | 4        | 7 días cada uno | Facebook                | 140         | 0            | 280          | 280          |
| Campaña de seguidores en Twitter     | 7        | 7 días cada uno | Twitter                 | 140         | 420          | 280          | 280          |
| Campaña de video en Twitter          | 4        | 7 días cada uno | Twitter                 | 140         | 0            | 280          | 280          |
| Campaña de anuncio en LinkedIn       | 3        | 7 días cada uno | LinkedIn                | 210         | 420          | 210          | 0            |
| Campaña en Youtube                   | 4        | 7 días cada uno | Youtube                 | 294         | 0            | 588          | 588          |
| <b>Total de afecto</b>               |          |                 |                         |             | <b>9,352</b> | <b>5,200</b> | <b>7,800</b> |
| <b>IGV</b>                           |          |                 |                         |             | <b>1,683</b> | <b>936</b>   | <b>1,404</b> |
| <b>total de inafecto</b>             |          |                 |                         |             | <b>1,540</b> | <b>1,638</b> | <b>1,428</b> |

(Fuente propia)

#### **4.3.4.2. Promoción para todos los años**

La promoción para todos los años se da con el objetivo de captar más clientes, dar a conocer nuestros servicios, y sobre todo dar a conocer la filosofía para persuadir sobre las personas y tener más clientes potenciales de nuestro servicio.

En las encuestas tuvimos mucho feedback acerca de los medios para utilizar en nuestra promociones y campañas, más del 80% utiliza internet y estos mismos utiliza el Smartphone como medio digital principal.

Los dos primeros años no solo tendremos presencia en redes sociales, sino impulsaremos los talleres de interés para los profesionales independientes dentro de nuestras oficinas y así se harían conocidas.

En el tercer año, nuestras áreas se harán conocidas por los mismos alquileres que realizaremos para eventos, en por ello que en esta etapa nos dedicaremos a marketing digital netamente, a través de las páginas web, redes sociales y mapas de calor.

#### **Redes Sociales**

Entre las actividades de cada año tendremos las siguientes:

- Generar contenido en redes sociales
- Tips para optimizar tu tiempo
- Como organizar tu agenda
- Aplicaciones más usadas por un profesional independiente
- Y otros temas de interés común entre nuestro segmento
- Campañas por días festivos como: Día del padre, de la madre, del programador, del diseñador, del emprendedor, del creativo, del abogado, etc.
- Talleres para nuestros coworkers
- Campaña de invita a tu amigo gratis por una semana y obtén un descuento
- Campaña free all day
- Campaña de 6 x 7

**Samplig:**

Para el sampling lanzaremos sorteos en las redes sociales, tipo concurso otorgando a nuestros ganadores paquetes diarios para el turno diurno y paquetes semanales para el turno nocturno. La distribución del sampling será la siguiente:

Tabla 7.

*Distribución anual del sampling Diurno*

| Año                                                     | Paquete   | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %            |
|---------------------------------------------------------|-----------|----------|----------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------|
| 2018                                                    | Diario    | Demanda  | 877                  | 29                                        |                                            |              |
|                                                         |           | Sampling | 120                  |                                           | 4                                          |              |
| 2018                                                    | Semanal   | Demanda  | 545                  | 117                                       |                                            |              |
|                                                         |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| 2018                                                    | Quincenal | Demanda  | 71                   | 28                                        |                                            |              |
|                                                         |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| 2018                                                    | Mensual   | Demanda  | 115                  | 103                                       |                                            |              |
|                                                         |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| <b>Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2018</b> |           |          |                      | <b>277</b>                                | <b>4</b>                                   | <b>1.44%</b> |

| Año                                                     | Paquete   | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %            |
|---------------------------------------------------------|-----------|----------|----------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------|
| 2019                                                    | Diario    | Demanda  | 1006                 | 34                                        |                                            |              |
|                                                         |           | Sampling | 120                  |                                           | 4                                          |              |
| 2019                                                    | Semanal   | Demanda  | 625                  | 134                                       |                                            |              |
|                                                         |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| 2019                                                    | Quincenal | Demanda  | 82                   | 32                                        |                                            |              |
|                                                         |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| 2019                                                    | Mensual   | Demanda  | 132                  | 118                                       |                                            |              |
|                                                         |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| <b>Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2019</b> |           |          |                      | <b>318</b>                                | <b>4</b>                                   | <b>1.26%</b> |

| Año  | Paquete   | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | % |
|------|-----------|----------|----------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|---|
| 2020 | Diario    | Demanda  | 1332                 | 44                                        |                                            |   |
|      |           | Sampling | 60                   |                                           | 2                                          |   |
| 2020 | Semanal   | Demanda  | 826                  | 177                                       |                                            |   |
|      |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |   |
| 2020 | Quincenal | Demanda  | 108                  | 43                                        |                                            |   |
|      |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |   |
| 2020 | Mensual   | Demanda  | 175                  | 156                                       |                                            |   |
|      |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |   |

(Fuente propia)

Tabla 8.

*Distribución del sampling anual del turno Nocturno*

| Año                                                       | Paquete   | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %            |
|-----------------------------------------------------------|-----------|----------|----------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------|
| 2018                                                      | Diario    | Demanda  | 0                    | 0                                         |                                            |              |
|                                                           |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| 2018                                                      | Semanal   | Demanda  | 233                  | 50                                        |                                            |              |
|                                                           |           | Sampling | 24                   |                                           | 5                                          |              |
| 2018                                                      | Quincenal | Demanda  | 62                   | 25                                        |                                            |              |
|                                                           |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| 2018                                                      | Mensual   | Demanda  | 76                   | 68                                        |                                            |              |
|                                                           |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| <b>Total de Ubicaciones en el Turno Nocturno del 2018</b> |           |          |                      | <b>142</b>                                | <b>5</b>                                   | <b>3.61%</b> |

| Año                                                       | Paquete   | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %            |
|-----------------------------------------------------------|-----------|----------|----------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------|
| 2019                                                      | Diario    | Demanda  | 0                    | 0                                         |                                            |              |
|                                                           |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| 2019                                                      | Semanal   | Demanda  | 267                  | 57                                        |                                            |              |
|                                                           |           | Sampling | 24                   |                                           | 5                                          |              |
| 2019                                                      | Quincenal | Demanda  | 71                   | 28                                        |                                            |              |
|                                                           |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| 2019                                                      | Mensual   | Demanda  | 87                   | 78                                        |                                            |              |
|                                                           |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |              |
| <b>Total de Ubicaciones en el Turno Nocturno del 2019</b> |           |          |                      | <b>163</b>                                | <b>5</b>                                   | <b>3.15%</b> |

| Año  | Paquete   | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | % |
|------|-----------|----------|----------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|---|
| 2020 | Diario    | Demanda  | 0                    | 0                                         |                                            |   |
|      |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |   |
| 2020 | Semanal   | Demanda  | 353                  | 76                                        |                                            |   |
|      |           | Sampling | 12                   |                                           | 3                                          |   |
| 2020 | Quincenal | Demanda  | 95                   | 37                                        |                                            |   |
|      |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |   |
| 2020 | Mensual   | Demanda  | 115                  | 103                                       |                                            |   |
|      |           | Sampling | 0                    |                                           | 0                                          |   |

(Fuente propia)

## Capítulo V : Estudio Legal y Organizacional.

### 5.1. Estudio Legal

#### 5.1.1. Forma Societaria

CoPlace SAC será una sociedad anónima cerrada, según la Ley General de Sociedades (Ley 26887), que presentará las siguientes características:

Seremos una organización que contará con la participación activa de un pequeño número de socios cinco (05), y no superaremos el número máximo de veinte accionistas que señala esta forma de sociedad.

La sociedad se desarrollará bajo principios democráticos, es decir todos los socios poseerán la misma cantidad de acciones y todos participarán activamente de las decisiones organizacionales para manifestar la voluntad social.

Las acciones de CoPlace SAC, no estarán inscritas en el registro público de mercado de valores.

En la organización no contará con Directorio, es por ello que será el Administrador, quién asuma las facultades de la organización.

El capital social de CoPlace SAC estará conformado de la siguiente manera:

Tabla 9.  
*Capital Social*

| <b>Accionistas</b>          | <b>%</b>    | <b>Cargo</b>         |
|-----------------------------|-------------|----------------------|
| <b>Yuliana Goñi Villena</b> | <b>20%</b>  | <b>Directora</b>     |
| <b>Luis Ávila</b>           | <b>20%</b>  | <b>Vice Director</b> |
| <b>Carlos Ulloque</b>       | <b>20%</b>  | <b>Secretario</b>    |
| <b>Ernesto Mora</b>         | <b>20%</b>  | <b>Secretario 2</b>  |
| <b>Carlos Valencia</b>      | <b>20%</b>  | <b>Tesorero</b>      |
| <b>Total</b>                | <b>100%</b> |                      |

(Fuente propia)



## Actividades y Valorización

Tabla 10.  
Lista de Actividades

| Actividades                                                       | Detalles                                                                                                                                                         | Tiempo duración | Valor de la venta | IGV 18%  | Precio de Venta |
|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|----------|-----------------|
| Búsqueda de nombre                                                | Se realiza en la SUNARP (Superintendencia Nacional de los registros públicos)                                                                                    | 30 días hábiles | 5.00              | 0.90     | 5.90            |
| Reserva de nombre                                                 | Reserva del nombre por 30 días en SUNARP.                                                                                                                        |                 | 18.00             | 3.24     | 21.24           |
| Minuta de constitución y escritura pública                        | Elaboración de la minuta de constitución (contiene pacto social y los estatutos).<br>Elaboración de escritura pública ante notario y accionistas de la sociedad. | 7 días hábiles  | 850.00            | 153.00   | 1,003.00        |
| Inscripción registros públicos y entrega testimonio de la empresa | Inscripción en SUNARP                                                                                                                                            | 30 días hábiles | 90.00             | 16.20    | 106.20          |
| Obtención del RUC                                                 | Inscripción como persona jurídica en SUNAT.                                                                                                                      | 1 día hábil     | Gratuito          | Gratuito | Gratuito        |
| Monto Total                                                       |                                                                                                                                                                  |                 | 963.00            | 173.34   | 1,136.34        |

(Fuente propia)

### 5.1.2. Registro de marcas y patentes

#### Actividades y valorización

Tabla 11.  
Lista de actividades para el Registro de Marcas y Patentes

| Actividades                    | Detalles                                                                         | Tiempo duración    | Valor de la venta | IGV 18% | Precio de Venta |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------------------|---------|-----------------|
| Búsqueda Fonética - Figurativa | Búsqueda en Indecopi, según clase que corresponde y verificar que no exista otra | Entre 60 y 90 días | 31                | 5.58    | 36.58           |

|                               |                                                                                                                                                                                                           |  |        |         |         |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--------|---------|---------|
|                               | igual o similar.                                                                                                                                                                                          |  |        |         |         |
| Solicitud de registro         | Solicitar a Indecopi registro de la marca. El registro del logotipo se realiza con tres copias de los ejemplares a colores.                                                                               |  | 562.95 | 101.331 | 664.281 |
| Publicación en diario oficial | Después de recibido el título de propiedad de la marca, se solicita la publicación en el diario El Peruano (se solicita por vez única y en un periodo no mayor a 30 días luego de recibido dicho título). |  | 200    | 36      | 236     |
| Monto Total                   |                                                                                                                                                                                                           |  | 793.95 | 142.911 | 936.861 |

(Fuente propia)

### 5.1.3. Licencias y autorizaciones

#### Actividades y valorización

Tabla 12.  
Lista de Actividades para Licencias y Autorizaciones

| Actividades | Detalles | Tiempo duración | Valor de la venta | IGV 18% | Precio de Venta |
|-------------|----------|-----------------|-------------------|---------|-----------------|
|             |          |                 |                   |         |                 |

|                                           |                                                                                                                                                                                    |                 |        |       |        |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------|-------|--------|
| Licencia de Funcionamiento                | Será obtenida en la municipalidad de Ate y se debe presentar: 1. Declaración jurada (incluir número de RUC).<br>2. Vigencia de poderes.<br>3. Inspección técnica de Defensa Civil. | 12 días hábiles | 136.00 | 24.48 | 160.48 |
| Inscripción de seguridad en Defensa Civil | Tener habilitadas las condiciones de seguridad exigidas y estar aprobadas por INDECI. (Duración aprox. 12 días útiles).                                                            | 15 días hábiles | 76.00  | 13.68 | 89.68  |
| Totales                                   |                                                                                                                                                                                    |                 | 212.00 | 38.16 | 250.16 |

(Fuente propia)

## 5.1.4. Legislación Laboral

### Actividades

Tabla 13.

*Lista de Actividades para la Legislación Laboral*

|                                     |                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Beneficio de los trabajadores       | Régimen General                                                                                                                                                                             |
| Vacaciones                          | El trabajador tiene derecho a 30 días calendario de descanso vacacional por cada año completo de servicio. Estas pueden reducirse de 30 días                                                |
| Jornada Nocturna                    | Su remuneración no puede ser inferior a la Remuneración Mínima Vital más una sobretasa equivalente al 35% de esta.                                                                          |
| Compensación por tiempo de servicio | Una remuneración mensual, depositadas en dos oportunidades semestrales (mayo y noviembre).                                                                                                  |
| GRATIFICACIONES                     | Se otorga dos veces al año, una por Fiestas Patrias y otra por Navidad, en razón a una remuneración completa por cada oportunidad, y se pagará por mes calendario completo laborado         |
| SEGURO DE SALUD                     | ESSALUD 9% de la remuneración – lo aporta en su integridad el empleador.                                                                                                                    |
| INDEMNIZACIÓN POR                   | En el caso de que un trabajador sea despedido sin causa legal, tiene derecho a percibir como indemnización una remuneración y media por cada mes dejado de laborar, en caso sea un contrato |

|                     |                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| DESPIDO ARBITRARIO  | a plazo determinado, y le tocará una remuneración y media por cada año de trabajo en caso sea un contrato indeterminado; en ambos casos con un máximo de 12 remuneraciones.                       |
| ASIGNACIÓN FAMILIAR | 10% de la remuneración mínima vital, tengan a su cargo uno o más hijos menores de 18 años y hasta 24 años en caso de que el hijo al cumplir la mayoría de edad este cursando estudios superiores. |

(Fuente propia)

### 5.1.5. Legislación Tributaria

En cuanto a la legislación tributaria, nuestra empresa CoPlace SAC, deberá cumplir con los siguientes impuestos:

Tabla 14.

*Lista de Actividades para Legislación Tributaria*

| Actividades                                                | Detalles                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Valorización  |
|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>Impuesto General a las Ventas (IGV)</b>                 | <b>Este impuesto grava a las ventas al por mayor y menor de la mayor parte de bienes y servicios en función del valor del producto vendido.</b>                                                                                                                                                                           | <b>18%</b>    |
| <b>Impuesto a la Renta</b>                                 | <b>CoPlace SAC, realizará actividad de servicios y le corresponde el impuesto a la renta de tercera categoría. El monto a pagar se calcula al tener las ganancias ya deducidas de todo gasto. El pago es anual y el plazo para realizar la declaración vence el 31 de marzo del año posterior al ejercicio declarado.</b> | <b>20%</b>    |
| <b>30 % Impuesto a las transacciones Financieras (ITF)</b> | <b>Se genera cada vez que se realiza una transacción en la cuenta bancaria, ya sea depósito o retiro y el % se aplica sobre el monto transado.</b>                                                                                                                                                                        | <b>0.005%</b> |

(Fuente propia)

## 5.2. Estudio Organizacional

### 5.2.1. Organigrama Funcional

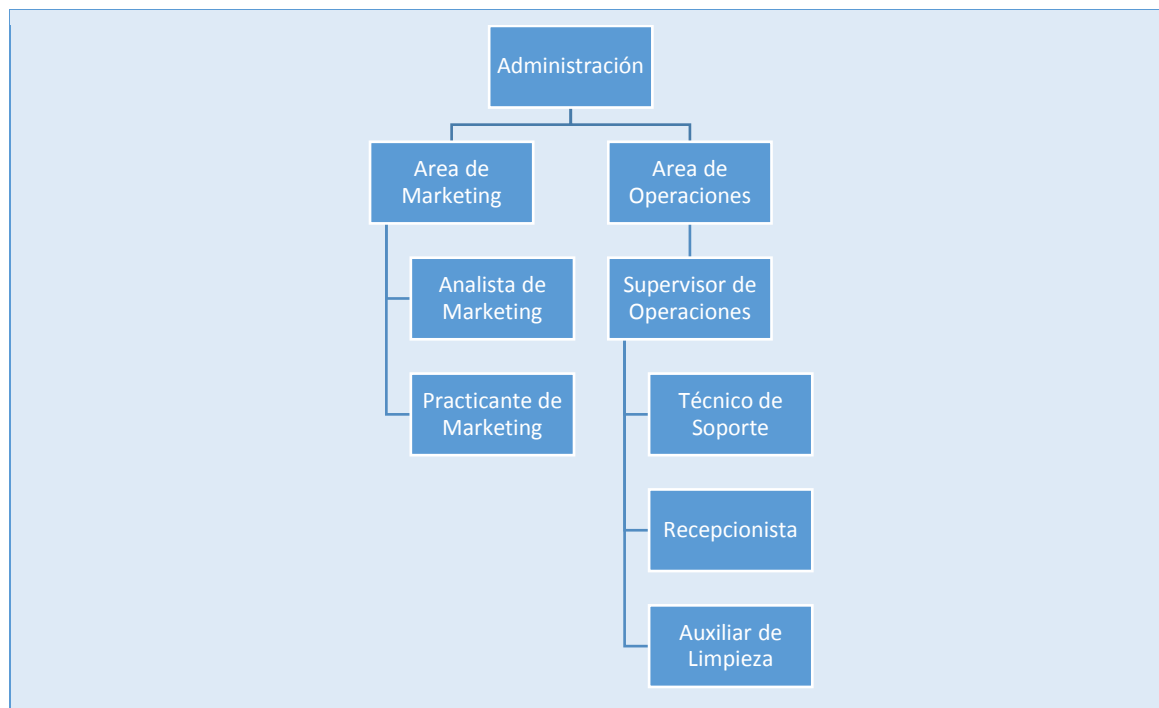


Ilustración 158. Organigrama Funcional  
(Fuente propia)

### Servicios Tercerizados

Tabla 15.  
*Servicios de Terceros*

| CARGO     | AREA           | CANTIDAD       |
|-----------|----------------|----------------|
| CONTADOR  | ADMINISTRATIVA | 1X12 meses/año |
| ABOGADO   | ADMINISTRATIVA | 1x2 meses/año  |
| SEGURIDAD | ADMINISTRATIVA | 24x7           |

(Fuente propia)

### 5.2.2. Descripción de Puestos de Trabajo

#### ADMINISTRACIÓN

**Administrador:** Encargado de administrar los ingresos y los costos del coworking, supervisa las funciones de ventas, marketing y operaciones, gestiona el pago del personal, proveedores y los servicios y coordina todo el planeamiento estratégico de la empresa

## VENTAS Y MARKETING

**Analista de marketing y publicidad:** Encargado de gestionar las ventas y planificar el mercadeo de la empresa , analizar y planear la demanda, el uso los espacios de trabajo y su posición y supervisa al practicante de marketing

**Practicante de marketing:** Encargado de ejecutar el plan operativo del marketing y administrar las redes sociales del negocio

## OPERACIONES

**Supervisor de Operaciones:** Encargado de hacer cumplir los procesos y sistemas de gestión y supervisar las áreas de soporte técnico, recepción y limpieza

**Recepcionista:** Encargada de gestionar las admisiones al coworking , administra y gestiona el uso de los espacios de trabajo y su disponibilidad, se encarga de las comunicaciones telefónicas y atención al cliente

**Técnico de soporte:** Encargado de atender a los requerimientos técnicos o servicios de TI de los clientes y velar por el mantenimientos de los equipos y herramientas del local

**Auxiliar de Limpieza:** Encargado de ejecutar labores de limpieza de los diferentes espacios y mantener en óptimas condiciones las instalaciones, solicitar los insumos, productos de limpieza y suministros diversos para coordinar su abastecimiento de acuerdo a su inventario de todos suministros e insumos.

| Administrador                   |                                                      |                                                             |               |
|---------------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------|
| Descripción y perfil del puesto |                                                      |                                                             |               |
| Nombre del puesto               |                                                      | Administrador                                               |               |
|                                 |                                                      |                                                             |               |
| Competencias                    |                                                      |                                                             |               |
|                                 | Grado de Instrucción                                 | Título                                                      | Profesión     |
| Educación                       | Superior                                             | Administrador, Ing. Industrial                              | Administrador |
| Experiencia                     | Na                                                   |                                                             |               |
| Otros                           |                                                      |                                                             |               |
| Habilidades                     | Trabajo en Equipo                                    |                                                             |               |
|                                 | Trabajo bajo Presión                                 |                                                             |               |
|                                 | Comunicativo                                         |                                                             |               |
|                                 | Empático                                             |                                                             |               |
|                                 | Liderazgo                                            |                                                             |               |
| Acciones y resultados esperados |                                                      | Administrar los recurso económicos y la logística del local |               |
|                                 |                                                      | Supervisar la áreas de ventas y de operaciones              |               |
|                                 |                                                      | Gestiona los pagos del personal, proveedores y servicios    |               |
|                                 |                                                      | Coordina el plan estratégico de la empresa                  |               |
|                                 |                                                      |                                                             |               |
| Condiciones del Puesto          |                                                      |                                                             |               |
| Tipo de contrato                | Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad) |                                                             |               |
| Remuneración                    | 2,500                                                |                                                             |               |
| Ubicación Física                | Administrativa                                       |                                                             |               |
| Beneficios Sociales             | Si                                                   |                                                             |               |
| Jornada                         | Diurna                                               |                                                             |               |
| Horario                         | Lunes a Viernes de 8am a 7pm                         |                                                             |               |
| Tipo de Sueldo                  | Fijo Mensual                                         |                                                             |               |

Ilustración 159. Ficha Laboral del Administrador  
(Fuente propia)

| Analista de Marketing y Publicidad |                                                      |                                                                                                                      |                         |
|------------------------------------|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| Descripción y perfil del puesto    |                                                      |                                                                                                                      |                         |
| Nombre del puesto                  |                                                      | Analista de Marketing y Publicidad                                                                                   |                         |
|                                    |                                                      |                                                                                                                      |                         |
| Competencias                       |                                                      |                                                                                                                      |                         |
|                                    | Grado de Instrucción                                 | Título                                                                                                               | Profesión               |
| Educación                          | Superior                                             | Marketing                                                                                                            | Licenciado en Marketing |
| Experiencia                        | Na                                                   |                                                                                                                      |                         |
| Otros                              |                                                      |                                                                                                                      |                         |
| Habilidades                        | Trabajo en Equipo                                    |                                                                                                                      |                         |
|                                    | Trabajo bajo Presión                                 |                                                                                                                      |                         |
|                                    | Comunicativo                                         |                                                                                                                      |                         |
|                                    | Manejo de conflictos y habilidades sociales          |                                                                                                                      |                         |
|                                    | Liderazgo                                            |                                                                                                                      |                         |
| Acciones y resultados esperados    |                                                      | Desarrollar la marca                                                                                                 |                         |
|                                    |                                                      | Planeamiento y ejecución del mercadeo y publicidad de la empresa                                                     |                         |
|                                    |                                                      | Relacionista publico                                                                                                 |                         |
|                                    |                                                      | Analiza e investiga las actividades de la competencia (ventas, publicidad etc.) y elaborar informes para la gerencia |                         |
| Condiciones del Puesto             |                                                      |                                                                                                                      |                         |
| Tipo de contrato                   | Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad) |                                                                                                                      |                         |
| Remuneración                       | 2000 soles                                           |                                                                                                                      |                         |
| Ubicación Física                   | Campo                                                |                                                                                                                      |                         |
| Beneficios Sociales                | Si                                                   |                                                                                                                      |                         |
| Jornada                            | Diurna                                               |                                                                                                                      |                         |
| Horario                            | Lunes a Viernes de 8am a 7pm                         |                                                                                                                      |                         |
| Tipo de Sueldo                     | Fijo Mensual                                         |                                                                                                                      |                         |

Ilustración 160. Ficha Laboral del Analista de Marketing y Publicidad  
(Fuente propia)



|                                       |                                                      |                                                             |                      |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------|
| Practicante de Marketing y Publicidad |                                                      |                                                             |                      |
| Descripción y perfil del puesto       |                                                      |                                                             |                      |
| Nombre del puesto                     |                                                      | Auxiliar de Marketing y Publicidad                          |                      |
| Competencias                          |                                                      |                                                             |                      |
|                                       | Grado de Instrucción                                 | Título                                                      | Profesión            |
| Educación                             | Técnica                                              | Técnico de Marketing                                        | Técnico en Marketing |
| Experiencia                           | Na                                                   |                                                             |                      |
| Otros                                 |                                                      |                                                             |                      |
| Habilidades                           | Trabajo en Equipo                                    |                                                             |                      |
|                                       | Trabo bajo Presión                                   |                                                             |                      |
|                                       | Comunicativo                                         |                                                             |                      |
|                                       | Empático                                             |                                                             |                      |
|                                       |                                                      |                                                             |                      |
| Acciones y resultados esperados       |                                                      | Ejecutar el planeamiento de Marketing                       |                      |
|                                       |                                                      | Gestiona las redes sociales de la empresa                   |                      |
|                                       |                                                      | Ayuda en la investigación y la aplicación del mix Marketing |                      |
|                                       |                                                      |                                                             |                      |
| Condiciones del Puesto                |                                                      |                                                             |                      |
| Tipo de contrato                      | Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad) |                                                             |                      |
| Remuneración                          | 1000 soles                                           |                                                             |                      |
| Ubicación Física                      | Campo                                                |                                                             |                      |
| Beneficios Sociales                   | Si                                                   |                                                             |                      |
| Jornada                               | Diurna                                               |                                                             |                      |
| Horario                               | Lunes a Sábado de 8am a 7pm                          |                                                             |                      |
| Tipo de Sueldo                        | Fijo Mensual                                         |                                                             |                      |

Ilustración 161. Ficha Laboral del Practicante de Marketing  
(Fuente propia)

| Supervisor de operaciones       |                                                      |                                                            |                        |
|---------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------|
| Descripción y perfil del puesto |                                                      |                                                            |                        |
| Nombre del puesto               |                                                      | Supervisor de operaciones                                  |                        |
| Competencias                    |                                                      |                                                            |                        |
|                                 | Grado de Instrucción                                 | Título                                                     | Profesión              |
| Educación                       | Superior - Técnica                                   | Técnico en Administración                                  | Técnico Administrativo |
| Experiencia                     | Na                                                   |                                                            |                        |
| Otros                           |                                                      |                                                            |                        |
| Habilidades                     | Trabajo en Equipo                                    |                                                            |                        |
|                                 | Trabajo bajo Presión                                 |                                                            |                        |
|                                 | Comunicativo                                         |                                                            |                        |
|                                 | Empático                                             |                                                            |                        |
|                                 | Liderazgo                                            |                                                            |                        |
| Acciones y resultados esperados |                                                      | Supervisar los procesos de operaciones                     |                        |
|                                 |                                                      | Supervisar la recepción, soporte y limpieza                |                        |
|                                 |                                                      | Coordinar con administración los requerimientos de su área |                        |
|                                 |                                                      |                                                            |                        |
|                                 |                                                      |                                                            |                        |
| Condiciones del Puesto          |                                                      |                                                            |                        |
| Tipo de contrato                | Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad) |                                                            |                        |
| Remuneración                    | 2000 soles                                           |                                                            |                        |
| Ubicación Física                | Campo                                                |                                                            |                        |
| Beneficios Sociales             | Si                                                   |                                                            |                        |
| Jornada                         | Diurna                                               |                                                            |                        |
| Horario                         | Lunes a sábado de 8am a 7pm                          |                                                            |                        |
| Tipo de Sueldo                  | Fijo Mensual                                         |                                                            |                        |

Ilustración 162. Ficha Laboral del supervisor de Operaciones  
(Fuente propia)

| Técnico de soporte              |                                                                   |                        |                        |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------|
| Descripción y perfil del puesto |                                                                   |                        |                        |
| Nombre del puesto               |                                                                   | Técnico de soporte     |                        |
|                                 |                                                                   |                        |                        |
| Competencias                    |                                                                   |                        |                        |
|                                 | Grado de Instrucción                                              | Título                 | Profesión              |
| Educación                       | Técnico                                                           | Técnico en computación | Técnico en computación |
| Experiencia                     | Na                                                                |                        |                        |
| Otros                           |                                                                   |                        |                        |
| Habilidades                     | Trabajo en Equipo                                                 |                        |                        |
|                                 | Trabo bajo Presión                                                |                        |                        |
|                                 | Alto grado de responsabilidad                                     |                        |                        |
|                                 | deseos de superación personal                                     |                        |                        |
|                                 | Empático                                                          |                        |                        |
| Acciones y resultados esperados | Gestionar y aplicar los requerimientos de Ti de los clientes      |                        |                        |
|                                 | Supervisar el buen funcionamiento del Wifi                        |                        |                        |
|                                 | Gestionar la seguridad de la red                                  |                        |                        |
|                                 | Mantenimiento preventivo y de software de los equipo informáticos |                        |                        |
|                                 |                                                                   |                        |                        |
| Condiciones del Puesto          |                                                                   |                        |                        |
| Tipo de contrato                | Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad)              |                        |                        |
| Remuneración                    | 1000 soles                                                        |                        |                        |
| Ubicación Física                | Campo                                                             |                        |                        |
| Beneficios Sociales             | Si                                                                |                        |                        |
| Jornada                         | Diurna                                                            |                        |                        |
| Horario                         | Lunes a sábado de 8am a 7pm                                       |                        |                        |
| Tipo de Sueldo                  | Fijo Mensual                                                      |                        |                        |

Ilustración 163. Ficha Laboral del Técnico de Soporte  
(Fuente propia)

| Recepción                       |                                                                                   |                         |                         |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Descripción y perfil del puesto |                                                                                   |                         |                         |
| Nombre del puesto               |                                                                                   | Recepcionista           |                         |
|                                 |                                                                                   |                         |                         |
| Competencias                    |                                                                                   |                         |                         |
|                                 | Grado de Instrucción                                                              | Título                  | Profesión               |
| Educación                       | Técnico                                                                           | Técnico en Secretariado | Técnico en Secretariado |
| Experiencia                     | Na                                                                                |                         |                         |
| Otros                           |                                                                                   |                         |                         |
| Habilidades                     | Trabajo en Equipo                                                                 |                         |                         |
|                                 | Trabo bajo Presión                                                                |                         |                         |
|                                 | Alto grado de responsabilidad                                                     |                         |                         |
|                                 | deseos de superación personal                                                     |                         |                         |
|                                 | Empático                                                                          |                         |                         |
| Acciones y resultados esperados | Atención al Cliente                                                               |                         |                         |
|                                 | Recepción de llamadas y gestión de los mensajes y correspondencia de los clientes |                         |                         |
|                                 | Gestionar las ubicaciones y el uso de los espacios de trabajo                     |                         |                         |
|                                 | Gestiona las admisiones de los clientes                                           |                         |                         |
| Condiciones del Puesto          |                                                                                   |                         |                         |
| Tipo de contrato                | Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad)                              |                         |                         |
| Remuneración                    | 1000 soles                                                                        |                         |                         |
| Ubicación Física                | Campo                                                                             |                         |                         |
| Beneficios Sociales             | Si                                                                                |                         |                         |
| Jornada                         | Diurna                                                                            |                         |                         |
| Horario                         | Lunes a sábado de 8am a 7pm                                                       |                         |                         |
| Tipo de Sueldo                  | Fijo Mensual                                                                      |                         |                         |

Ilustración 164. Ficha Laboral de la Recepcionista  
(Fuente propia)

| Auxiliar de Limpieza            |                                                      |                                                                                                         |                           |
|---------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Descripción y perfil del puesto |                                                      |                                                                                                         |                           |
| Nombre del puesto               |                                                      | Auxiliar de limpieza                                                                                    |                           |
|                                 |                                                      |                                                                                                         |                           |
| Competencias                    |                                                      |                                                                                                         |                           |
|                                 | Grado de Instrucción                                 | Título                                                                                                  | Profesión                 |
| Educación                       | Superior                                             | Administrador                                                                                           | Administrador de Empresas |
| Experiencia                     | Na                                                   |                                                                                                         |                           |
| Otros                           |                                                      |                                                                                                         |                           |
| Habilidades                     | Trabajo en Equipo                                    |                                                                                                         |                           |
|                                 | Trabo bajo Presión                                   |                                                                                                         |                           |
|                                 | Alto grado de responsabilidad                        |                                                                                                         |                           |
|                                 | deseos de superación personal                        |                                                                                                         |                           |
|                                 |                                                      |                                                                                                         |                           |
| Acciones y resultados esperados |                                                      | Encargado del inventario de los suministros diversos e insumos                                          |                           |
|                                 |                                                      | Ejecutar labores de limpieza de todos los ambientes del local y mantener el orden los muebles y enseres |                           |
|                                 |                                                      | velar por el cuidado y limpieza de los equipos, mobiliario, herramientas y utensilios                   |                           |
|                                 |                                                      | Coordinar con el jefe de operaciones el abastecimiento de los suministros e insumos                     |                           |
| Condiciones del Puesto          |                                                      |                                                                                                         |                           |
| Tipo de contrato                | Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad) |                                                                                                         |                           |
| Remuneración                    | 850 soles                                            |                                                                                                         |                           |
| Ubicación Física                | Campo                                                |                                                                                                         |                           |
| Beneficios Sociales             | Si                                                   |                                                                                                         |                           |
| Jornada                         | Diurna                                               |                                                                                                         |                           |
| Horario                         | Lunes a sábado de 8am a 7pm                          |                                                                                                         |                           |
| Tipo de Sueldo                  | Fijo Mensual                                         |                                                                                                         |                           |

Ilustración 165. Ficha Laboral del Auxiliar de Limpieza  
(Fuente propia)

### 5.2.3. Descripción de actividades de los servicios tercerizados

### 5.2.4. Aspectos Laborales

Forma de Contratación de puestos de trabajo y servicios tercerizados

Tabla 16.  
Modalidades de Contratación

| Modalidad                         | Cargo         | Tipo de Contrato      |
|-----------------------------------|---------------|-----------------------|
| Personal en Planilla de Empleados | Administrador | Contrato a Plazo Fijo |

|                                   |                                    |                                     |
|-----------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
| Personal en Planilla de Empleados | Analista de marketing y publicidad | Contrato a Plazo Fijo               |
| Personal en Planilla de Empleados | Practicante de Marketing           | Contrato a Plazo Fijo               |
| Personal en Planilla de Empleados | Supervisor de operaciones          | Contrato a Plazo Fijo               |
| Personal en Planilla de Empleados | Recepcionista                      | Contrato a Plazo Fijo               |
| Personal en Planilla de Empleados | Técnico de soporte                 | Contrato a Plazo Fijo               |
| Personal en Planilla de Empleados | Auxiliar de Limpieza               | Contrato a Plazo Fijo               |
| Servicio Tercerizado              | Contador                           | Contrato de Prestación de Servicios |
| Servicio Tercerizado              | Abogado                            | Contrato de Prestación de Servicios |
| Servicio Tercerizado              | Vigilancia                         | Contrato de Prestación de Servicios |

*(Fuente propia)*

### **Régimen Laboral de puestos de trabajo**

Régimen Laboral de la Actividad Privada (Decreto Legislativo 728). Dicho régimen contempla los siguientes beneficios para el empleado:

- Protección contra el despido arbitrario.
- Derecho a gratificación.
- Vacaciones por 30 días.
- Pago por vacaciones no gozadas.
- Planilla para todos los años del proyecto
- Gastos por servicios tercerizados para todos los años del proyecto
- Horario de Trabajo de puestos de trabajo

## Capítulo VI : Estudio Técnico

### 6.1. Tamaño del Proyecto

#### 6.1.1. Capacidad instalada

| Áreas de Trabajo                | Capacidad | Piso 1    | Piso 2    | Piso 3    | Azotea    | Total      |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Estación 4                      | 4         | 0         | 0         | 6         | 0         | 24         |
| Estación 6                      | 6         | 1         | 0         | 1         | 0         | 12         |
| Estación 10                     | 10        | 0         | 0         | 1         | 0         | 10         |
| Estación 12                     | 12        | 2         | 3         | 1         | 0         | 72         |
| <b>Total:</b>                   |           | <b>30</b> | <b>36</b> | <b>52</b> | <b>0</b>  | <b>120</b> |
| Expresado en número de personas |           |           |           |           |           |            |
| Áreas de Reunión                | Capacidad | Piso 1    | Piso 2    | Piso 3    | Azotea    | Total      |
| Reunión 6                       | 6         | 1         | 2         | 2         | 0         | 30         |
| Reunión 10                      | 10        | 0         | 0         | 1         | 0         | 10         |
| Eventos 36                      | 36        | 0         | 1         | 0         | 0         | 36         |
| <b>Total:</b>                   |           | <b>6</b>  | <b>48</b> | <b>22</b> | <b>0</b>  | <b>76</b>  |
| Áreas de Servicios Higiénicos   | Piso 1    | Piso 2    | Piso 3    | Azotea    | Total     |            |
| Damas                           | 1         | 2         | 2         | 1         | 6         |            |
| Caballeros                      | 1         | 2         | 2         | 1         | 6         |            |
| <b>Total:</b>                   | <b>2</b>  | <b>4</b>  | <b>4</b>  | <b>2</b>  | <b>12</b> |            |

Ilustración 166. Capacidad Instalada  
(Fuente propia)

### 6.1.2. Capacidad utilizada

| Año                                              | Paquete   | Concepto                 | %     | Turno Diurno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      | Total Anual |
|--------------------------------------------------|-----------|--------------------------|-------|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|                                                  |           |                          |       | Ene.         | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. |             |
| 2018                                             | Diario    | Demanda (Cnt. Paquetes)  |       | 50           | 50   | 50   | 48   | 48   | 48   | 49   | 49   | 49   | 49   | 49   | 49   | 585         |
|                                                  |           | Sampling (Cnt. Paquetes) | 1.96% | 10           | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 120         |
|                                                  |           | Ubicaciones alquiladas   |       | 2            | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 24          |
|                                                  |           |                          |       |              |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
| 2018                                             | Semanal   | Demanda (Cnt. Paquetes)  |       | 31           | 31   | 31   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 30   | 363         |
|                                                  |           | Sampling (Cnt. Paquetes) | 0.00% | 0            | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0           |
|                                                  |           | Ubicaciones alquiladas   |       | 7            | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 7    | 84          |
|                                                  |           |                          |       |              |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
| 2018                                             | Quincenal | Demanda (Cnt. Paquetes)  |       | 4            | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 48          |
|                                                  |           | Sampling (Cnt. Paquetes) | 0.00% | 0            | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0           |
|                                                  |           | Ubicaciones alquiladas   |       | 2            | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 24          |
|                                                  |           |                          |       |              |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
| 2018                                             | Mensual   | Demanda (Cnt. Paquetes)  |       | 7            | 7    | 7    | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 77          |
|                                                  |           | Sampling (Cnt. Paquetes) | 0.00% | 0            | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0           |
|                                                  |           | Ubicaciones alquiladas   |       | 6            | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 6    | 72          |
| Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2018 |           |                          |       | 17           | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 204  |             |

| %             | Turno Nocturno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|---------------|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|               | Ene.           | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
|               | 0              | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0           |
| 0.00%         | 0              | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0           |
|               | 0              | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0           |
|               |                |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|               | 13             | 13   | 13   | 13   | 13   | 13   | 13   | 13   | 13   | 13   | 13   | 13   | 155         |
| 4.29%         | 2              | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 24          |
|               | 4              | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 48          |
|               |                |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|               | 4              | 4    | 4    | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    | 42          |
| 0.00%         | 0              | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0           |
|               | 2              | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 24          |
|               |                |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|               | 4              | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 51          |
| 0.00%         | 0              | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0           |
|               | 4              | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 48          |
| Total de Ubic | 10             | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 120         |

Ilustración 167. Plan de Servicios 2018  
(Fuente propia)



| Cantidad de Ubicaciones Alquiladas por Mes |              |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |              |
|--------------------------------------------|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| Año                                        | Ambos Turnos |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |              |
|                                            | Ene.         | Feb.       | Mar.       | Abr.       | May.       | Jun.       | Jul.       | Ago.       | Sep.       | Oct.       | Nov.       | Dic.       | Total Anual  |
| 2018                                       | 27           | 27         | 27         | 27         | 27         | 27         | 27         | 27         | 27         | 27         | 27         | 27         | 324          |
| 2019                                       | 35           | 35         | 35         | 33         | 33         | 33         | 33         | 33         | 33         | 33         | 33         | 33         | 402          |
| 2020                                       | 50           | 50         | 50         | 48         | 48         | 48         | 50         | 50         | 50         | 50         | 50         | 50         | 594          |
| 2021                                       | 74           | 74         | 74         | 70         | 70         | 70         | 70         | 70         | 70         | 70         | 70         | 70         | 852          |
| 2022                                       | 92           | 92         | 92         | 88         | 88         | 88         | 90         | 90         | 90         | 90         | 90         | 90         | 1,080        |
| <b>Total</b>                               | <b>278</b>   | <b>278</b> | <b>278</b> | <b>266</b> | <b>266</b> | <b>266</b> | <b>270</b> | <b>270</b> | <b>270</b> | <b>270</b> | <b>270</b> | <b>270</b> | <b>3,252</b> |

Ilustración 168. Plan de Servicios 2018-2022  
(Fuente propia)

| Año                                                | Paquete | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %     |
|----------------------------------------------------|---------|----------|----------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|-------|
| Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2018   |         |          |                      | 185                                       | 4                                          | 2.16% |
| Año                                                | Paquete | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %     |
| Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2019   |         |          |                      | 233                                       | 4                                          | 1.71% |
| Año                                                | Paquete | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %     |
| Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2020   |         |          |                      | 359                                       | 2                                          | 0.56% |
| Año                                                | Paquete | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %     |
| Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2021   |         |          |                      | 538                                       | 2                                          | 0.37% |
| Año                                                | Paquete | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %     |
| Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2022   |         |          |                      | 678                                       | 2                                          | 0.29% |
| Año                                                | Paquete | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %     |
| Total de Ubicaciones en el Turno Nocturno del 2018 |         |          |                      | 95                                        | 5                                          | 5.42% |
| Año                                                | Paquete | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %     |
| Total de Ubicaciones en el Turno Nocturno del 2019 |         |          |                      | 120                                       | 5                                          | 4.29% |
| Año                                                | Paquete | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %     |
| Total de Ubicaciones en el Turno Nocturno del 2020 |         |          |                      | 185                                       | 3                                          | 1.39% |
| Año                                                | Paquete | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %     |
| Total de Ubicaciones en el Turno Nocturno del 2021 |         |          |                      | 276                                       | 3                                          | 0.93% |
| Año                                                | Paquete | Concepto | Cantidad de Paquetes | Cantidad de Estaciones Usadas por Demanda | Cantidad de Estaciones Usadas para Samplig | %     |
| Total de Ubicaciones en el Turno Nocturno del 2022 |         |          |                      | 348                                       | 3                                          | 0.74% |

Ilustración 169. Plan de Sampling  
(Fuente propia)

## Capacidad Máxima

| Áreas de Trabajo                | Capacidad | Piso 1    | Piso 2    | Piso 3    | Azotea    | Total      |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Estación 4                      | 4         | 0         | 0         | 6         | 0         | 24         |
| Estación 6                      | 6         | 1         | 0         | 1         | 0         | 12         |
| Estación 10                     | 10        | 0         | 0         | 1         | 0         | 10         |
| Estación 12                     | 12        | 2         | 3         | 1         | 0         | 72         |
| <b>Total:</b>                   |           | <b>30</b> | <b>36</b> | <b>52</b> | <b>0</b>  | <b>120</b> |
| Expresado en número de personas |           |           |           |           |           |            |
| Áreas de Reunión                | Capacidad | Piso 1    | Piso 2    | Piso 3    | Azotea    | Total      |
| Reunión 6                       | 6         | 1         | 2         | 2         | 0         | 30         |
| Reunión 10                      | 10        | 0         | 0         | 1         | 0         | 10         |
| Eventos 36                      | 36        | 0         | 1         | 0         | 0         | 36         |
| <b>Total:</b>                   |           | <b>6</b>  | <b>48</b> | <b>22</b> | <b>0</b>  | <b>76</b>  |
| Áreas de Servicios Higiénicos   | Piso 1    | Piso 2    | Piso 3    | Azotea    | Total     |            |
| Damas                           | 1         | 2         | 2         | 1         | 6         |            |
| Caballeros                      | 1         | 2         | 2         | 1         | 6         |            |
| <b>Total:</b>                   | <b>2</b>  | <b>4</b>  | <b>4</b>  | <b>2</b>  | <b>12</b> |            |

Ilustración 170. Capacidad Máxima  
(Fuente propia)

## 6.2. Procesos

### 6.2.1. Diagrama de flujo de proceso de producción.

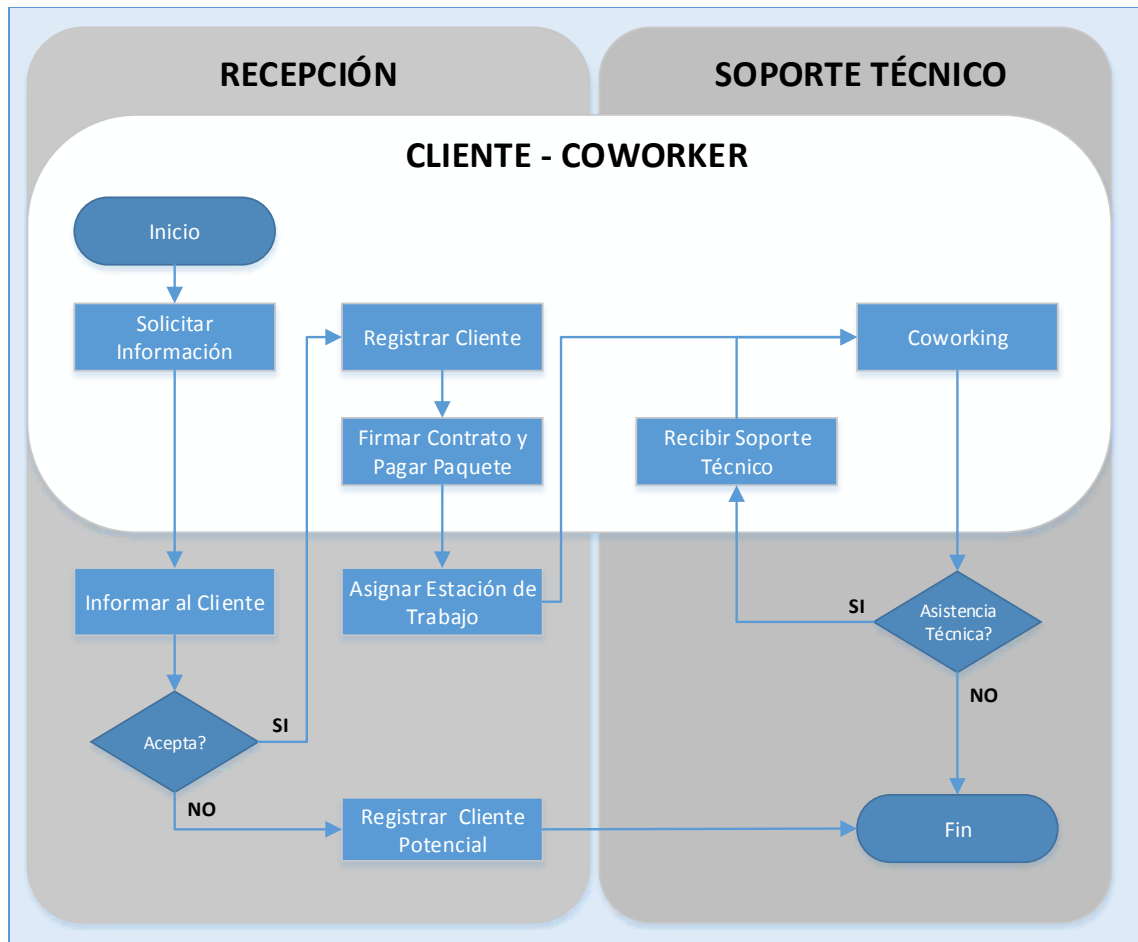


Ilustración 171. Diagrama de Flujo de Proceso de Producción.  
(Fuente propia)

Describe las actividades que inician la relación entre el potencial cliente o coworker y CoPlace.

Todo cliente que requiera una estación de trabajo llenará una ficha de datos básicos: nombres y apellidos, documento de identidad, correo electrónico, teléfono o celular.

En el caso de no tomar el servicio será registrado para enviarle información con respecto a lo que ofrece CoPlace.

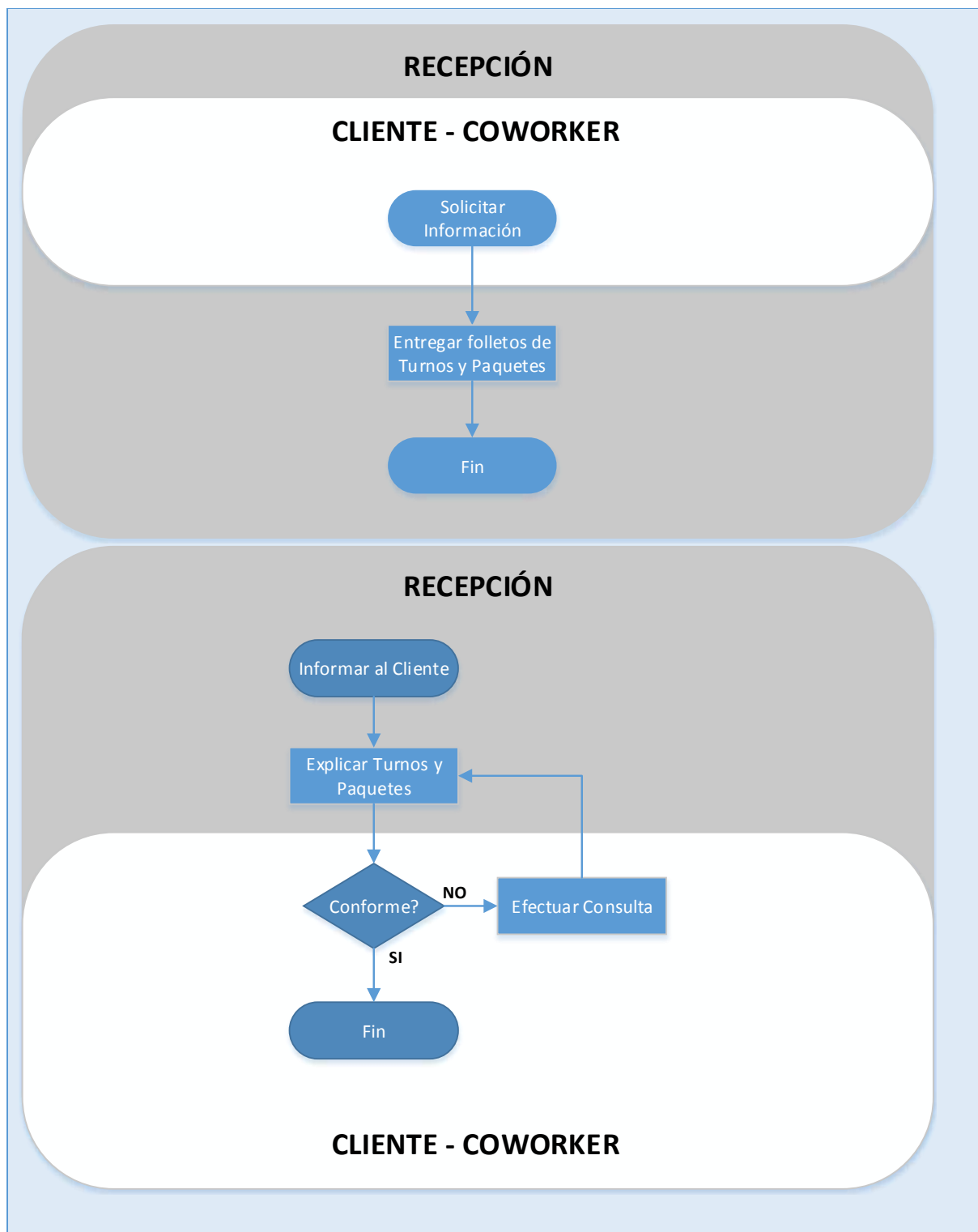


Ilustración 172. Diagrama de Flujo de Entrega de Información al cliente  
(Fuente propia)

Si sólo quiere información al respecto se le entregará folletos informativos y una ficha para que registre sus datos de contacto.

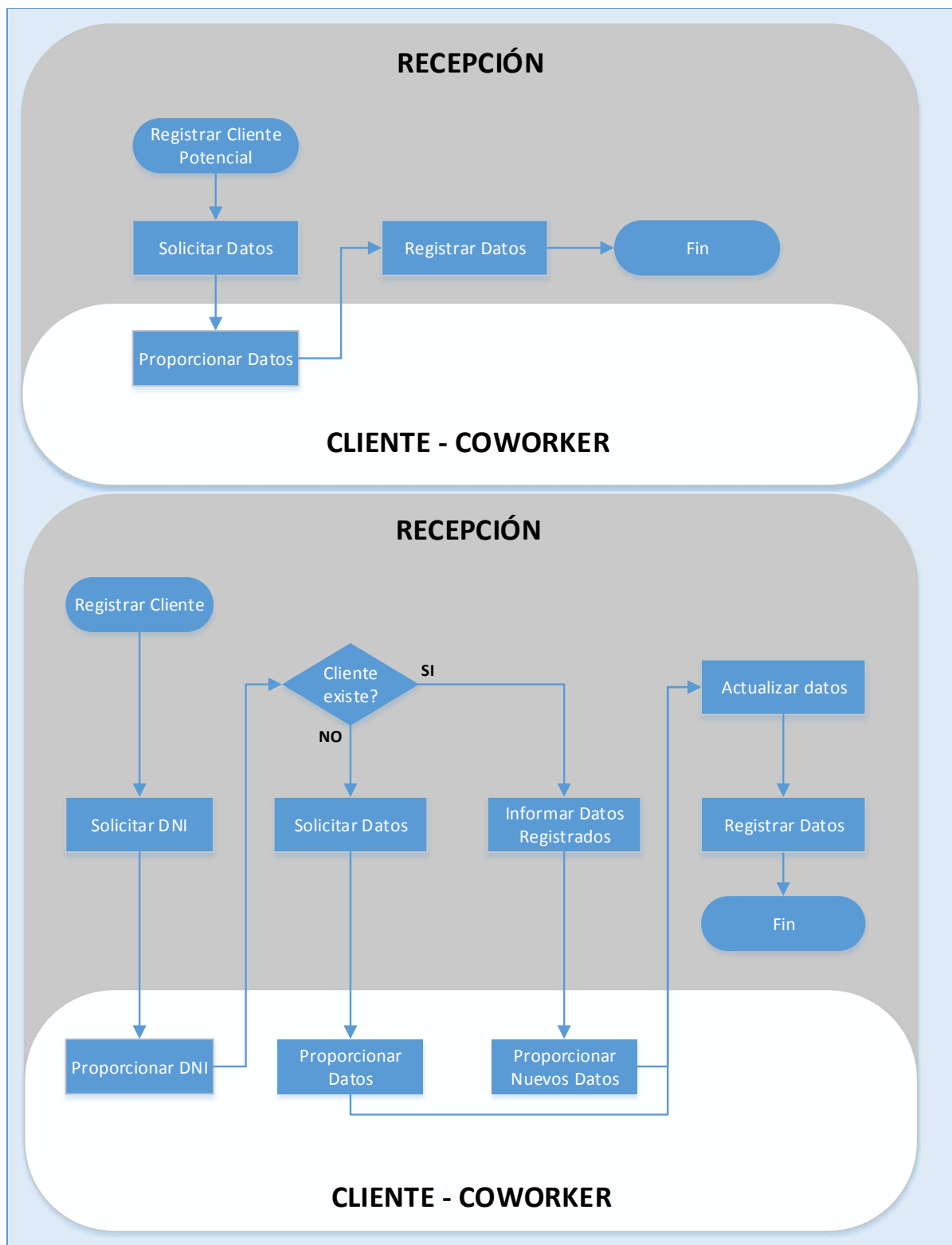


Ilustración 173. Diagrama Flujo de Proceso de Recepción.  
(Fuente propia)

Si requiere más información se les describirán los servicios e inclusive se le puede invitar a visitar los ambientes acompañado de un auxiliar. Los datos de los contactos serán verificados por CoPlace.

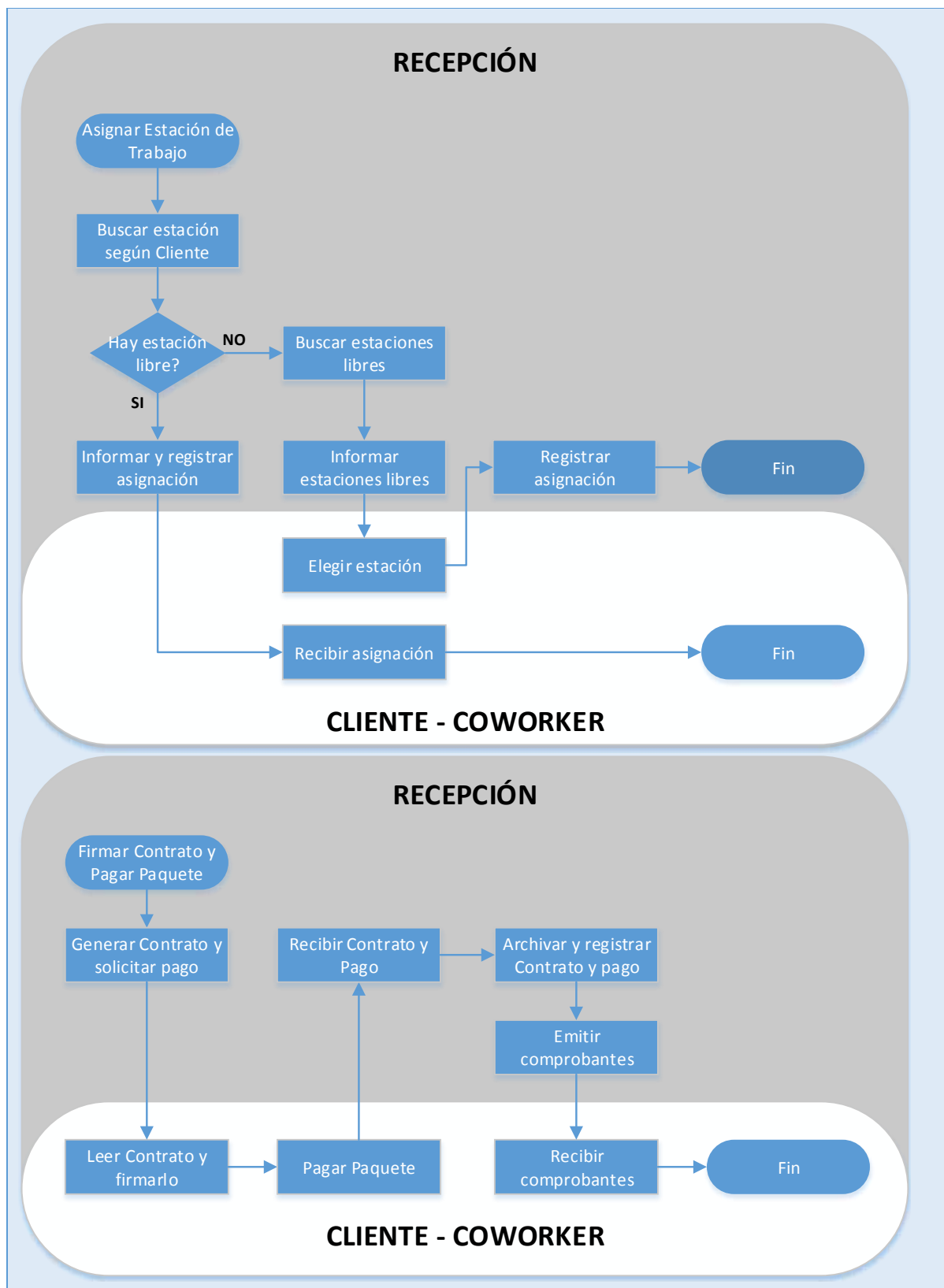


Ilustración 174. Diagrama de Proceso de Asignación de estación de trabajo, Firma de contrato y pago del paquete. (Fuente propia)

Todo cliente será registrado con su documento de identidad.

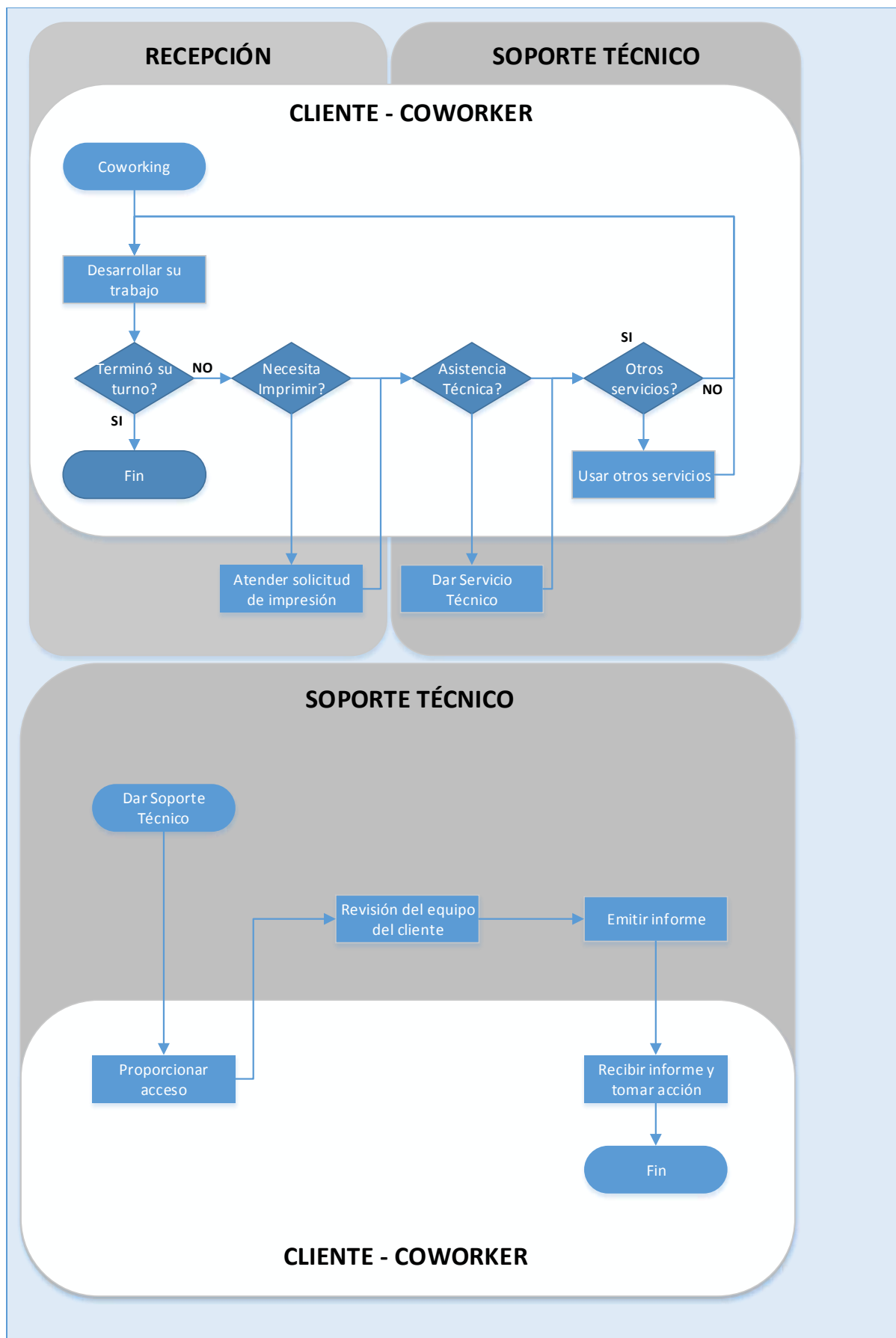


Ilustración 175. Diagrama de Proceso del Coworking y del Soporte Técnico.  
(Fuente propia)

Para recibir el servicio deberá firmar un contrato que variará de acuerdo al paquete que el cliente elija, además de informarle al cliente sus derechos y obligaciones mientras permanezca en CoPlace.

El cliente pagará el servicio por adelantado en efectivo o con tarjeta de crédito o débito. El costo del paquete es único y no puede ser fraccionado.

La estación de trabajo será asignada de acuerdo a la temática que elija el cliente, si no hay lugar se le mostrará las estaciones libres para que elija. El cliente usará la misma estación de trabajo, mientras dure su contrato, se desea cambiar deberá comunicarlo en recepción para hacer la reserva respectiva para el día siguiente o en adelante siempre y cuando no esté siendo ocupada por otro cliente.

El cliente solicitará el soporte técnico a la recepcionista, si tuviera algún inconveniente con su equipo para realizar sus actividades. Soporte técnico efectuará la revisión y emitirá un informe al cliente y será registrado en recepción como un servicio entregado al cliente. En el caso del hardware, la revisión será externa. En el caso del software, sólo se revisará el software instalado en lo que respecta a su configuración, no se efectuará instalación o desinstalación de software alguno.



## 6.2.2. Plan de servicios

| Año                                              | Paquete | Concepto | % | Turno Diurno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|--------------------------------------------------|---------|----------|---|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|                                                  |         |          |   | Ene.         | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
| Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2018 |         |          |   | 17           | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 204         |

| Año                                              | Paquete | Concepto | % | Turno Diurno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|--------------------------------------------------|---------|----------|---|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|                                                  |         |          |   | Ene.         | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
| Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2019 |         |          |   | 23           | 23   | 23   | 22   | 22   | 22   | 22   | 22   | 22   | 22   | 22   | 22   | 267         |

| Año                                              | Paquete | Concepto | % | Turno Diurno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|--------------------------------------------------|---------|----------|---|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|                                                  |         |          |   | Ene.         | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
| Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2020 |         |          |   | 33           | 33   | 33   | 31   | 31   | 31   | 33   | 33   | 33   | 33   | 33   | 33   | 390         |

| Año                                              | Paquete | Concepto | % | Turno Diurno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|--------------------------------------------------|---------|----------|---|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|                                                  |         |          |   | Ene.         | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
| Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2021 |         |          |   | 48           | 48   | 48   | 46   | 46   | 46   | 46   | 46   | 46   | 46   | 46   | 46   | 558         |

| Año                                              | Paquete | Concepto | % | Turno Diurno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|--------------------------------------------------|---------|----------|---|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|                                                  |         |          |   | Ene.         | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
| Total de Ubicaciones en el Turno Diurno del 2022 |         |          |   | 60           | 60   | 60   | 58   | 58   | 58   | 59   | 59   | 59   | 59   | 59   | 59   | 708         |

| %              | Turno Nocturno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|----------------|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|                | Ene.           | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
| Total de Ubica | 10             | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 10   | 120         |

| %              | Turno Nocturno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|----------------|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|                | Ene.           | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
| Total de Ubica | 12             | 12   | 12   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 11   | 135         |

| %              | Turno Nocturno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|----------------|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|                | Ene.           | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
| Total de Ubica | 17             | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 17   | 204         |

| %              | Turno Nocturno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|----------------|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|                | Ene.           | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
| Total de Ubica | 26             | 26   | 26   | 24   | 24   | 24   | 24   | 24   | 24   | 24   | 24   | 24   | 294         |

| %              | Turno Nocturno |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|----------------|----------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
|                | Ene.           | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | Total Anual |
| Total de Ubica | 32             | 32   | 32   | 30   | 30   | 30   | 31   | 31   | 31   | 31   | 31   | 31   | 372         |

| Cantidad de Ubicaciones Alquiladas por Mes |              |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |             |
|--------------------------------------------|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| Año                                        | Ambos Turnos |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      | Total Anual |
|                                            | Ene.         | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. |             |
| 2018                                       | 27           | 27   | 27   | 27   | 27   | 27   | 27   | 27   | 27   | 27   | 27   | 27   | 324         |
| 2019                                       | 35           | 35   | 35   | 33   | 33   | 33   | 33   | 33   | 33   | 33   | 33   | 33   | 402         |
| 2020                                       | 50           | 50   | 50   | 48   | 48   | 48   | 50   | 50   | 50   | 50   | 50   | 50   | 594         |
| 2021                                       | 74           | 74   | 74   | 70   | 70   | 70   | 70   | 70   | 70   | 70   | 70   | 70   | 852         |
| 2022                                       | 92           | 92   | 92   | 88   | 88   | 88   | 90   | 90   | 90   | 90   | 90   | 90   | 1,080       |
| Total                                      | 278          | 278  | 278  | 266  | 266  | 266  | 270  | 270  | 270  | 270  | 270  | 270  | 3,252       |

Ilustración 176. Plan de Servicio  
(Fuente propia)

### 6.2.3. Necesidad de material Directo e Indirecto

| Necesidad de expresada según la Unidad de Compra |                             |                                 |                    |         |             |
|--------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|--------------------|---------|-------------|
| Necesidad                                        |                             |                                 | Mes <span>▼</span> |         |             |
| MD/MI <span>▼</span>                             | Descripción <span>▼</span>  | Unidad de Compra <span>▼</span> | 01                 | 12      | Total Anual |
| MD                                               | Azucar                      | Bolsa de 10 Kg                  | 7.7                | 6.8     | 86.7        |
|                                                  | Café                        | Bolsa que rinde 50 tazas        | 18.2               | 17.4    | 213.6       |
|                                                  | Hojas                       | Paquete de 500 hojas            | 5.4                | 4.8     | 60.2        |
|                                                  | Matés                       | Caja que rinde 100 tazas        | 4.4                | 3.8     | 48.2        |
|                                                  | Recarga de plumon           | Unidad                          | 71.0               | 71.0    | 852.0       |
|                                                  | Tinta de Impresora por bote | Botella para 4000 impresiones   | 0.7                | 0.1     | 4.7         |
| MI                                               | Agua                        | m3                              | 162.0              | 162.0   | 1,944.0     |
|                                                  | Detergente                  | Kg                              | 1.0                | 1.0     | 12.0        |
|                                                  | Jabon                       | Galón de 3785 ml                | 2.9                | 2.7     | 29.3        |
|                                                  | Legia                       | Gálon                           | 1.0                | 1.0     | 12.0        |
|                                                  | Limpia muebles              | Gálon                           | 2.0                | 2.0     | 24.0        |
|                                                  | Limpia vidrios              | 1/2 Gálon                       | 1.0                | 1.0     | 12.0        |
|                                                  | Luz                         | kwatt                           | 702.0              | 702.0   | 8,424.0     |
|                                                  | Paños amarillos             | Paquete x 20                    | 1.0                | 1.0     | 12.0        |
|                                                  | Papel higienico             | Rollo de 550 m                  | 16.6               | 16.3    | 193.5       |
|                                                  | Papel toalla                | Rollo de 80m                    | 7.6                | 7.1     | 86.3        |
|                                                  | Pino                        | Gálon                           | 1.0                | 1.0     | 12.0        |
|                                                  | Pisos Laminados             | Gálon                           | 1.0                | 1.0     | 12.0        |
|                                                  | SacaGrasa                   | 1/2 Gálon                       | 1.0                | 1.0     | 12.0        |
| Total Anual                                      |                             |                                 | 1,007.4            | 1,003.0 | 12,050.5    |

Ilustración 177. Lista de Material Directo e Indirecto  
(Fuente propia)

## 6.2.4. Programa de compras de materias primas e insumos

| Descripción   | Papel toalla      |                  |                                |                               |                    |           |              |
|---------------|-------------------|------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------|-----------|--------------|
| Año           | 2018              |                  |                                |                               |                    |           |              |
|               |                   |                  | Valores                        |                               |                    |           |              |
| Periodo       | Unidad de Consumo | Unidad de Compra | Necesidad en Unidad de Consumo | Necesidad en Unidad de Compra | Cantidad a Comprar | Remanente | Precio Total |
| 2018-01       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 7.6                           | 8.0                | 0.4       | 94.4         |
| 2018-02       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 7.2                           | 8.0                | 0.8       | 94.4         |
| 2018-03       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 6.8                           | 7.0                | 0.2       | 82.6         |
| 2018-04       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 7.4                           | 8.0                | 0.6       | 94.4         |
| 2018-05       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 7.0                           | 7.0                | 0.0       | 82.6         |
| 2018-06       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 7.6                           | 8.0                | 0.4       | 94.4         |
| 2018-07       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 7.2                           | 8.0                | 0.8       | 94.4         |
| 2018-08       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 6.8                           | 7.0                | 0.3       | 82.6         |
| 2018-09       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 7.3                           | 8.0                | 0.7       | 94.4         |
| 2018-10       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 6.9                           | 7.0                | 0.1       | 82.6         |
| 2018-11       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 7.5                           | 8.0                | 0.5       | 94.4         |
| 2018-12       | Metro             | Rollo de 80m     | 607.5                          | 7.1                           | 8.0                | 0.9       | 94.4         |
| Total general |                   |                  | 7,290.0                        | 86.3                          | 92.0               | 5.7       | 1,085.6      |

Ilustración 178. Ejemplo del Programa de Compras del Material Indirecto: Papel Toalla  
(Fuente propia)

| Año                  | MD/MI | Valores              |                   |                    |
|----------------------|-------|----------------------|-------------------|--------------------|
|                      |       | Costo                | IGV               | Precio             |
| 2018                 | MD    | S/. 15,074.7         | S/. 2,713         | S/. 17,788         |
|                      | MI    | S/. 12,198.1         | S/. 768           | S/. 12,966         |
| <b>Total 2018</b>    |       | <b>S/. 27,272.8</b>  | <b>S/. 3,481</b>  | <b>S/. 30,754</b>  |
| 2019                 | MD    | S/. 18,663.7         | S/. 3,359         | S/. 22,023         |
|                      | MI    | S/. 14,917.6         | S/. 914           | S/. 15,831         |
| <b>Total 2019</b>    |       | <b>S/. 33,581.3</b>  | <b>S/. 4,273</b>  | <b>S/. 37,855</b>  |
| 2020                 | MD    | S/. 27,515.2         | S/. 4,953         | S/. 32,468         |
|                      | MI    | S/. 21,547.7         | S/. 1,261         | S/. 22,809         |
| <b>Total 2020</b>    |       | <b>S/. 49,063.0</b>  | <b>S/. 6,214</b>  | <b>S/. 55,277</b>  |
| 2021                 | MD    | S/. 39,543.2         | S/. 7,118         | S/. 46,661         |
|                      | MI    | S/. 30,463.6         | S/. 1,729         | S/. 32,193         |
| <b>Total 2021</b>    |       | <b>S/. 70,006.8</b>  | <b>S/. 8,847</b>  | <b>S/. 78,854</b>  |
| 2022                 | MD    | S/. 33,427.5         | S/. 6,017         | S/. 39,444         |
|                      | MI    | S/. 25,537.6         | S/. 1,424         | S/. 26,962         |
| <b>Total 2022</b>    |       | <b>S/. 58,965.1</b>  | <b>S/. 7,441</b>  | <b>S/. 66,406</b>  |
| <b>Total general</b> |       | <b>S/. 238,889.0</b> | <b>S/. 30,257</b> | <b>S/. 269,146</b> |

Ilustración 179. Plan de compras Resumido por Material Directo e Indirecto  
(Fuente propia)

#### 6.2.5. Requerimiento de mano de obra

La mano de Obra Directa, está conformada por el personal de Operaciones, se está considerado un Personal Administrativo y un soporte Técnico.

Debido a que el CoPlace está empezando el Personal Administrativo tendrá varios Roles.

EL Personal de Soporte Técnico será el apoyo para los Coworker en cuanto a asegurar la disponibilidad de internet, instalación de algún aplicativo básico, entre otros.

La mano de Obra Indirecta, se ha considerado al personal de Servicios Generales, el cual se encargará de mantener operativo el local, vigilancia diurna y vigilancia nocturna, el cual apoyará en la limpieza nocturna.

|                     |                      |             |             |             |             |             |               |
|---------------------|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| Tipo                |                      | MOD         |             |             |             |             |               |
| Importe de Planilla |                      | Año         |             |             |             |             |               |
|                     |                      |             |             |             |             |             |               |
| Area                | Puesto               | 2018        | 2019        | 2020        | 2021        | 2022        | Total general |
| Operaciones         | Personal de Limpieza | S/. 45,123  | S/. 48,882  | S/. 48,882  | S/. 97,764  | S/. 97,764  | S/. 338,414   |
|                     | Recepcionista        | S/. 17,454  | S/. 37,816  | S/. 56,724  | S/. 94,540  | S/. 94,540  | S/. 301,073   |
|                     | Soporte WiFi         | S/. 52,362  | S/. 56,724  | S/. 56,724  | S/. 56,724  | S/. 56,724  | S/. 279,257   |
| Total general       |                      | S/. 114,939 | S/. 143,422 | S/. 162,329 | S/. 249,027 | S/. 249,027 | S/. 918,745   |

Ilustración 180. Resumen Anual de Planilla de Mano de Obra Directa  
(Fuente propia)

|                     |                           |             |             |             |             |             |               |
|---------------------|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| Tipo                |                           | MOI         |             |             |             |             |               |
| Importe de Planilla |                           | Año         |             |             |             |             |               |
|                     |                           |             |             |             |             |             |               |
| Area                | Puesto                    | 2018        | 2019        | 2020        | 2021        | 2022        | Total general |
| Administración      | Administrador             | S/. 41,584  | S/. 45,048  | S/. 45,048  | S/. 45,048  | S/. 45,048  | S/. 221,776   |
| Operaciones         | Supervisor de Operaciones | S/. 33,541  | S/. 36,335  | S/. 36,335  | S/. 36,335  | S/. 36,335  | S/. 178,879   |
| Ventas              | Analista de Marketing     | S/. 33,541  | S/. 36,335  | S/. 36,335  | S/. 36,335  | S/. 36,335  | S/. 178,879   |
|                     | Practicante de Marketing  | S/. 17,454  | S/. 37,816  | S/. 56,724  | S/. 94,540  | S/. 94,540  | S/. 301,073   |
| Total general       |                           | S/. 126,119 | S/. 155,533 | S/. 174,441 | S/. 212,257 | S/. 212,257 | S/. 880,607   |

Ilustración 181. Resumen Anual de Planilla de Mano de Obra Indirecta  
(Fuente propia)

### 6.3. Tecnología para el proceso

#### 6.3.1. Maquinarias

El proyecto de negocio es un servicio de alquiler de estaciones de trabajo y no se requiere de maquinaria para su funcionamiento.

#### 6.3.2. Equipos

A continuación se determinaran los equipos que se utilizaran para CoPlace:

| Equipos              | Descripción                                                                                | Cantidad | C.U. S/. | C.T. (Sin IGV | IGV 18%  | C.T. + IGV |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|---------------|----------|------------|
| OPERACIONES          |                                                                                            |          |          |               |          |            |
| Proyector            | Proyector Epson PowerLite S27, 2700 lúmenes, SVGA 800 x 600.                               | 7        | 1,163.50 | 8,144.50      | 1,466.01 | 9,610.51   |
| Access Point         | Ubiquiti Networks UniFi AP LR, 2.4GHz, 802.11b/g/n, Indoor, (ampliar Wifi)                 | 3        | 260      | 780           | 140.4    | 920.4      |
| TOTAL OPERACIONES    |                                                                                            |          |          | 8,924.50      | 1,606.41 | 10,530.91  |
| ADMINISTRACION       |                                                                                            |          |          |               |          |            |
| Computador           | Cpu I7, ram 8GB, hd 1-tb, Cd-room, Case Tower 400w, Monitor 24 LG, Teclado-Mouse           | 1        | 1,652.54 | 1,652.54      | 297.46   | 1,950.00   |
| Impresora            | Multifuncional de tinta continua Epson L655, imprime/escanea/copia/fax, Wi-Fi/USB 2.0/LAN. | 1        | 1,292.00 | 1,292.00      | 232.56   | 1,524.56   |
| Smartphone           | Smartphone Samsung Galaxy J7, 5.5" Touch 1280x720, Android 6.0.1 Desbloqueado, LTE,        | 1        | 627.25   | 627.25        | 112.91   | 740.16     |
| TOTAL ADMINISTRACION |                                                                                            |          |          | 3,571.79      | 642.92   | 4,214.71   |
| VENTAS               |                                                                                            |          |          |               |          |            |
| Computador           | Cpu I7, ram 8GB, hd 1-tb, Cd-room, Case Tower 400w, Monitor 24 LG, Teclado-Mouse           | 1        | 1,652.54 | 1,652.54      | 297.46   | 1,950.00   |
| Smartphone           | Smartphone Samsung Galaxy J7, 5.5" Touch 1280x720, Android 6.0.1 Desbloqueado, LTE,        | 1        | 627.25   | 627.25        | 112.91   | 740.16     |
| TOTAL VENTAS         |                                                                                            |          |          | 2,279.79      | 410.36   | 2,690.15   |

Ilustración 182. Lista de Equipos  
(Fuente propia)

### 6.3.3. Herramientas para soporte técnico

| Equipos                      | Descripción                                                                  | Cantidad | C.U. S/. | C.T. (Sin IG | IGV 18% | C.T. + IGV |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|--------------|---------|------------|
| ADMINISTRACION               |                                                                              |          |          |              |         |            |
| Switch KV                    | D-Link 2-Port PS/2 KVM Switch with Audio Support                             | 1        | 75.62    | 75.62        | 13.61   | 89.23      |
| USB 2.0 TO IDE/SATA ADAPTER  | Adaptador SB 2.0 a IDE/SATA                                                  | 1        | 58.99    | 58.99        | 10.62   | 69.61      |
| KIT DE HERRAMIENTAS-16 P.    | Kit de herramientas de reparacion, 16 piezas, destornilladores de precisión. | 1        | 31.85    | 31.85        | 5.73    | 37.58      |
| POWER STRIP WITH 4 PORTS USB | Cargador USB para pared Teros TE-018, 4 puertos, blanco.                     | 2        | 24.22    | 48.44        | 8.72    | 57.16      |
| Adaptador de audio USB       | Adaptador de audio AUKEY USB.                                                | 1        | 21.78    | 21.78        | 3.92    | 25.7       |

Ilustración 183. Lista de Herramientas  
(Fuente propia)

### 6.3.4. Utensilios

| Equipos         | Descripción                          | Cantidad | C.U. S/. | C.T. (Sin IG | IGV 18% | C.T. + IGV |
|-----------------|--------------------------------------|----------|----------|--------------|---------|------------|
| Horno Microonda | Horno Microonda Samsung MS-23J5133AM | 2        | 289      | 578          | 104.04  | 682.04     |
| Hervidor        | Hervidor Oster BVSTK-674RD           | 1        | 129      | 129          | 23.22   | 152.22     |
| Termo           | Termo Thermos TPP-1900PP             | 2        | 129      | 258          | 46.44   | 304.44     |
| Total           |                                      |          | 547      | 965          | 173.7   | 1,138.70   |

Ilustración 184. Lista de Utensilios  
(Fuente propia)

### 6.3.5. Mobiliario

Se requiere el siguiente mobiliario:

| Equipos             | Descripción                                                                                          | Cantidad | C.U. SIN IGV | C.U. con IGV | C.T. sin IGV     | C.T. con IGV     |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------------|--------------|------------------|------------------|
| Sillas              | Silla ergonómica (estaciones de trabajo)                                                             | 120      | 211.86       | 250.00       | 25,423.73        | 30,000.00        |
|                     | Sillas ergonómicas (sala de reuniones)                                                               | 76       | 228.81       | 270.00       | 17,389.83        | 20,520.00        |
| Mesas               | Mesa rectangular con canal central para enchufes para 6 personas (recepción, estaciones de trabajo y | 30       | 635.59       | 750.00       | 19,067.80        | 22,500.00        |
|                     | Sillas no ergonómicas (sala de eventos, recepción)                                                   | 38       | 42.37        | 50.00        | 1,610.17         | 1,900.00         |
|                     | Mesas circulares para 4 personas (comedor)                                                           | 12       | 84.75        | 100.00       | 1,016.95         | 1,200.00         |
| Entretenimiento     | Set mesa de billar, fulbito, pingpong                                                                | 1        | 12,711.86    | 15,000.00    | 12,711.86        | 15,000.00        |
|                     | Set de ejercicios                                                                                    | 1        | 847.46       | 1,000.00     | 847.46           | 1,000.00         |
|                     | Set juego arcade                                                                                     | 3        | 1,694.92     | 2,000.00     | 5,084.75         | 6,000.00         |
| <b>Total en S/:</b> |                                                                                                      |          |              |              | <b>83,152.55</b> | <b>98,120.00</b> |

Ilustración 185. Listado de Mobiliario  
(Fuente propia)

### 6.3.6. Útiles de oficina

| Descripción                                                               | Cantidad | C.U. SIN IGV  | Total del Costo (sin IGV) | IGV           | Total de Costo (con IGV) |
|---------------------------------------------------------------------------|----------|---------------|---------------------------|---------------|--------------------------|
| <b>Útiles de Oficina</b>                                                  |          | <b>355.82</b> | <b>1,921.60</b>           | <b>345.89</b> | <b>2,267.49</b>          |
| Papel Fotocopia Millenium 80Gr A-4. Paquete x                             | 20       | 12.00         | 240.00                    | 43.20         | 283.20                   |
| Bolígrafo Faber Castell 034 X 4 Azules                                    | 5        | 150.00        | 750.00                    | 135.00        | 885.00                   |
| Tijera De Oficina Superflex 8 pulgadas                                    | 1        | 3.60          | 3.60                      | 0.65          | 4.25                     |
| Corrector tipo lapicero Artesco punta metal                               | 2        | 3.50          | 7.00                      | 1.26          | 8.26                     |
| Regla 30 cm. Transparente Ove                                             | 1        | 1.00          | 1.00                      | 0.18          | 1.18                     |
| Lápiz Amarillo 2HB 3 und. + Borrador Chico Blanco 1und. + Tajador Artesco | 4        | 3.50          | 14.00                     | 2.52          | 16.52                    |
| Engrapador 20 Hojas Con Sacagrapa Rapid K45                               | 1        | 28.00         | 28.00                     | 5.04          | 33.04                    |
| Perforador Oficina Metal 30 Hojas U-30 Faber                              | 1        | 12.00         | 12.00                     | 2.16          | 14.16                    |
| Clips # 1 Wingo (Caja X 100)                                              | 4        | 1.00          | 4.00                      | 0.72          | 4.72                     |
| Dispensador Para Cinta X 36 A 72 Yardas                                   | 1        | 9.00          | 9.00                      | 1.62          | 10.62                    |
| Cinta Adhesiva Pegafan 1/2 Pulgadas X 72                                  | 4        | 1.50          | 6.00                      | 1.08          | 7.08                     |
| Cuaderno Grapado 92 Hojas Cuadrulado Con                                  | 6        | 3.50          | 21.00                     | 3.78          | 24.78                    |
| Tinta de Impresora para la recarga                                        | 12       | 30.51         | 366.12                    | 65.90         | 432.02                   |
| Plumon de pizarra recargable board master                                 | 28       | 12.71         | 355.88                    | 64.06         | 419.94                   |
| USB Inalambrico                                                           | 1        | 64.00         | 64.00                     | 11.52         | 75.52                    |
| Cargador USB para pared Teros TE-018, 4                                   | 2        | 20.00         | 40.00                     | 7.20          | 47.20                    |

Ilustración 186. Lista de Útiles de Oficina  
(Fuente propia)



### 6.3.7. Programa de mantenimiento de equipos anual

| Computadora               | Cantidad | Politica de Mantenimiento | Veces al Año | Costo x Equipo x Año | 2018   | 2019   | 2020   | 2021   |
|---------------------------|----------|---------------------------|--------------|----------------------|--------|--------|--------|--------|
| Computadora               | 2        | Anual                     | 1            | 300.00               | 300.00 | 300.00 | 300.00 | 150.00 |
| Impresora                 | 3        | Anual                     | 1            | 360.00               | 360.00 | 360.00 | 360.00 | 180.00 |
| <b>TOTAL SIN IGV</b>      |          |                           |              |                      | 660.00 | 660.00 | 660.00 | 330.00 |
| <b>IGV 18%</b>            |          |                           |              |                      | 118.80 | 118.80 | 118.80 | 59.40  |
| <b>TOTAL INCLUIDO IGV</b> |          |                           |              |                      | 778.80 | 778.80 | 778.80 | 389.40 |

Ilustración 187. Programa de Mantenimiento Anual  
(Fuente propia)

### 6.3.8. Programa de reposición de útiles de oficina

| Descripción                                                               | Valor Venta total | Frecuencia compras al año | 2018   | 2019   | 2020   | 2021   |
|---------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Papel Fotocopia Millenium 80Gr A-4. Paquete x 500h                        | 8.31              | 10                        | 83.1   | 83.1   | 83.1   | 74.79  |
| Bolígrafo Faber Castell 034 X 4 Azules                                    | 1.69              | 5                         | 8.45   | 8.45   | 8.45   | 6.76   |
| Tijera De Oficina Superflex 8 pulgadas                                    | 4.15              | 1                         | 4.15   | 4.15   | 4.15   |        |
| Corrector tipo lapicero Artesco punta metal                               | 1.69              | 2                         | 3.38   | 3.38   | 3.38   | 1.69   |
| Regla 30 cm. Transparente Ove                                             | 0.51              | 1                         | 0.51   | 0.51   | 0.51   |        |
| Lápiz Amarillo 2HB 3 und. + Borrador Chico Blanco 1und. + Tajador Artesco | 3.39              | 4                         | 13.56  | 13.56  | 13.56  | 10.17  |
| Engrapador 20 Hojas Con Sacagrapa Rapid K45                               | 33.47             | 1                         | 33.47  | 33.47  | 33.47  |        |
| Perforador Oficina Metal 30 Hojas U-30 Faber Castell                      | 13.14             | 1                         | 13.14  | 13.14  | 13.14  |        |
| Clips # 1 Wingo (Caja X 100)                                              | 0.85              | 4                         | 3.4    | 3.4    | 3.4    | 2.55   |
| Dispensador Para Cinta X 36 A 72 Yardas Pegafan                           | 10.25             | 1                         | 10.25  | 10.25  | 10.25  |        |
| Cinta Adhesiva Pegafan 1/2 Pulgadas X 72 Yardas Cristal                   | 1.61              | 4                         | 6.44   | 6.44   | 6.44   | 4.83   |
| Cuaderno Grapado 92 Hojas Cuadriculado Con Doble Stickers Minerva         | 3.98              | 6                         | 23.88  | 23.88  | 23.88  | 19.9   |
|                                                                           |                   | Total sin IGV             | 203.73 | 203.73 | 203.73 | 120.69 |
|                                                                           |                   | IGV 18%                   | 36.67  | 36.67  | 36.67  | 21.72  |
|                                                                           |                   | Total con IGV             | 240.4  | 240.4  | 240.4  | 142.41 |

Ilustración 188. Programa de Reposición de Útiles de Oficina  
(Fuente propia)

### 6.3.9. Programa de compras posteriores (durante los años de operación) de equipos, herramientas, utensilios, mobiliario por incremento de ventas

#### Equipos:

| Descripcion | Cantidad      | Valor Venta Total | 2018 | 2019 | 2020 | 2021      |
|-------------|---------------|-------------------|------|------|------|-----------|
| Computadora | 2             | 1,652.54          |      |      |      | 3,305.08  |
| Impresora   | 3             | 1,292.00          |      |      |      | 3,876.00  |
| Proyector   | 7             | 1,163.50          |      |      |      | 8,144.50  |
| Smartphone  | 1             | 627.25            |      |      |      | 627.25    |
|             | Total sin IGV |                   |      |      | -    | 15,952.83 |
|             | IGV 18%       |                   |      |      | -    | 2,871.51  |
|             | Total con IGV |                   | -    | -    | -    | 18,824.34 |

Ilustración 189. Programa de compras Posteriores de Equipos  
(Fuente propia)

#### Utensilios

| Descripcion | Cantidad      | Valor Venta Total | 2018 | 2019 | 2020 | 2021   |
|-------------|---------------|-------------------|------|------|------|--------|
| Hervidor    | 1             | 129.00            |      |      |      | 129.00 |
| Termo       | 1             | 129.00            |      |      |      | 129.00 |
|             | Total sin IGV |                   | -    |      | -    | 258.00 |
|             | IGV 18%       |                   |      | -    | -    | 46.44  |
|             | Total con IGV |                   | -    | -    | -    | 304.44 |

Ilustración 190. Programa de compras Posteriores de Utensilios  
(Fuente propia)

## 6.4. Localización

### 6.4.1. Macro localización

La localización del coworking CoPlace lo establecimos en principio y fue porque la geolocalización está influenciada por los clientes y en base a ello se hicieron todos los estudios.

La macro localización será entre los distritos de Magdalena y Jesús María:

## Jesús María

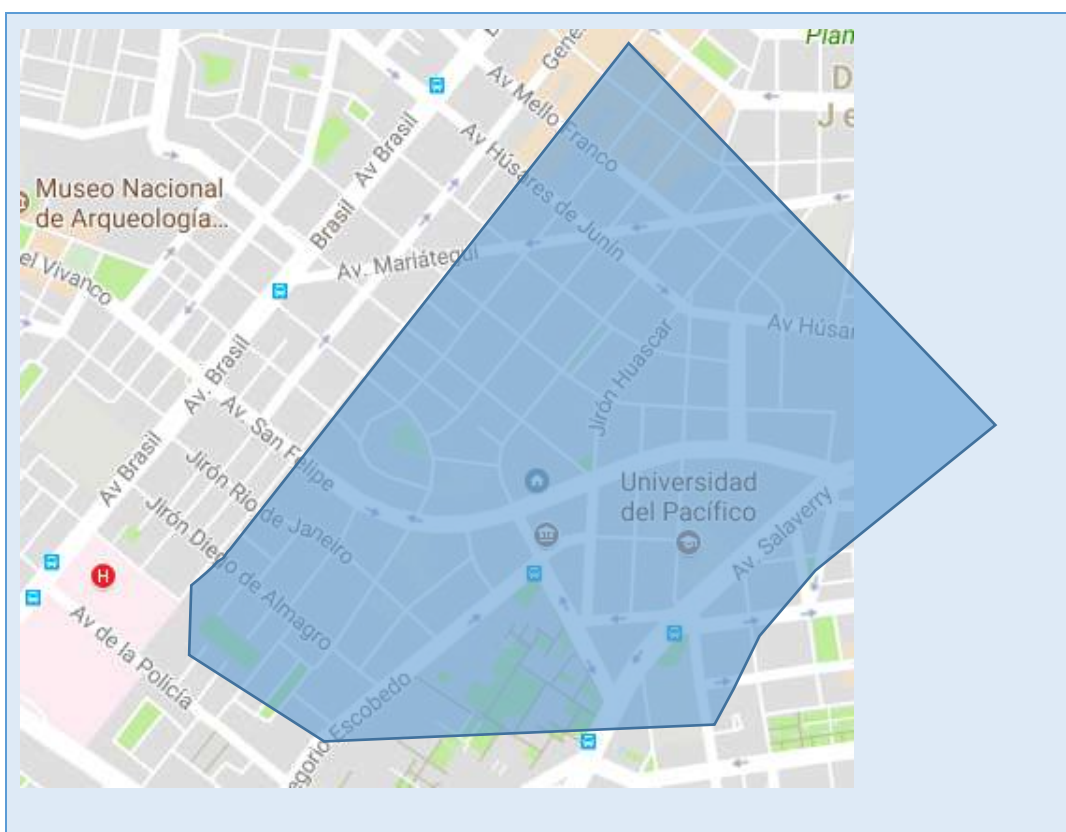


Ilustración 191. Ubicación de Jesús María con límites de San Isidro, Magdalena del Mar y Pueblo Libre. (Fuente: Google Maps)

## Magdalena del Mar

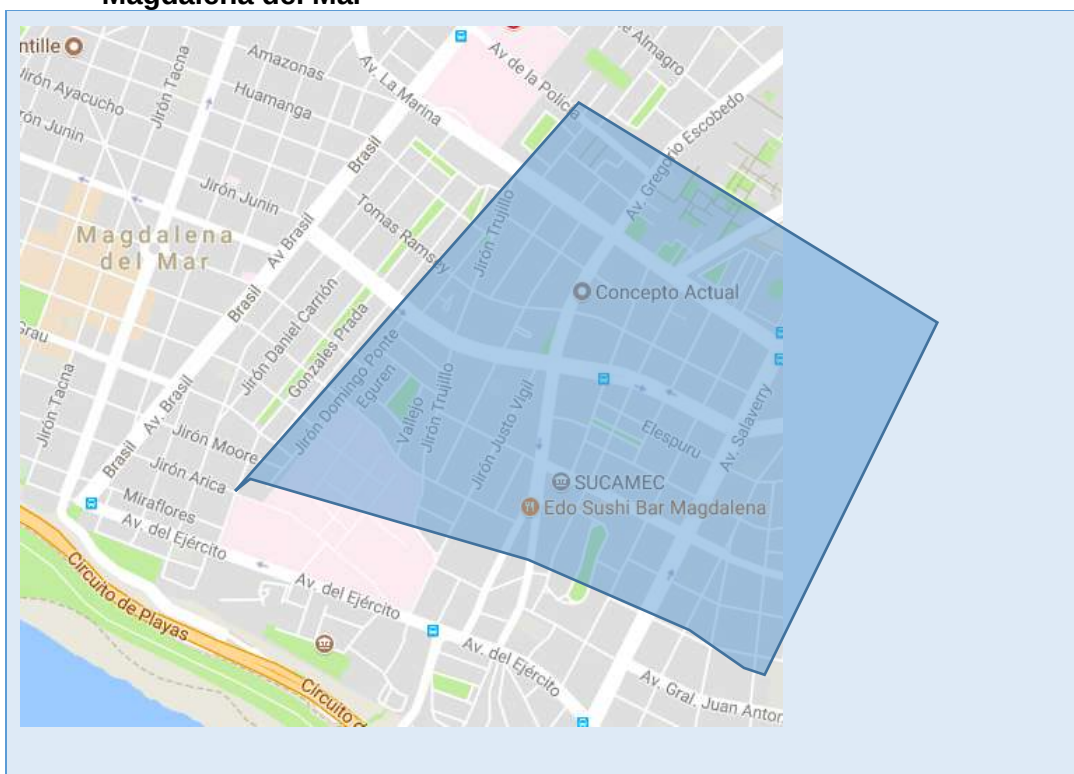


Ilustración 192. Ubicación de Magdalena del Mar con límites a Jesús María, San Isidro y Pueblo Libre. (Fuente: Google Maps)

Los distritos seleccionados son las mejores alternativas por los límites que tiene, actualmente en Lima la ubicación es muy importante por la problemática de tráfico que existe.

Tabla 17.  
*Distritos Alternativos*

| Variables                      | Peso | Magdalena del Mar |           | Jesús María  |           |
|--------------------------------|------|-------------------|-----------|--------------|-----------|
|                                |      | Calificación      | Ponderado | Calificación | Ponderado |
| Cercanía a los clientes        | 20%  | 10                | 2         | 10           | 2         |
| Costos de alquiler y servicios | 40%  | 9                 | 3.6       | 8            | 3.2       |
| Costos de adecuaciones         | 20%  | 8                 | 1.6       | 5            | 1         |
| Avenidas principales           | 10%  | 9                 | 0.9       | 8            | 0.8       |
| Permisos municipales           | 10%  | 10                | 1         | 10           | 1         |
| Totales                        | 100% | Total             | 9.1       | Total        | 8         |

*Matriz de decisión*

#### 6.4.2. Micro localización

Calle Flora Tristán 461 – Magdalena del Mar

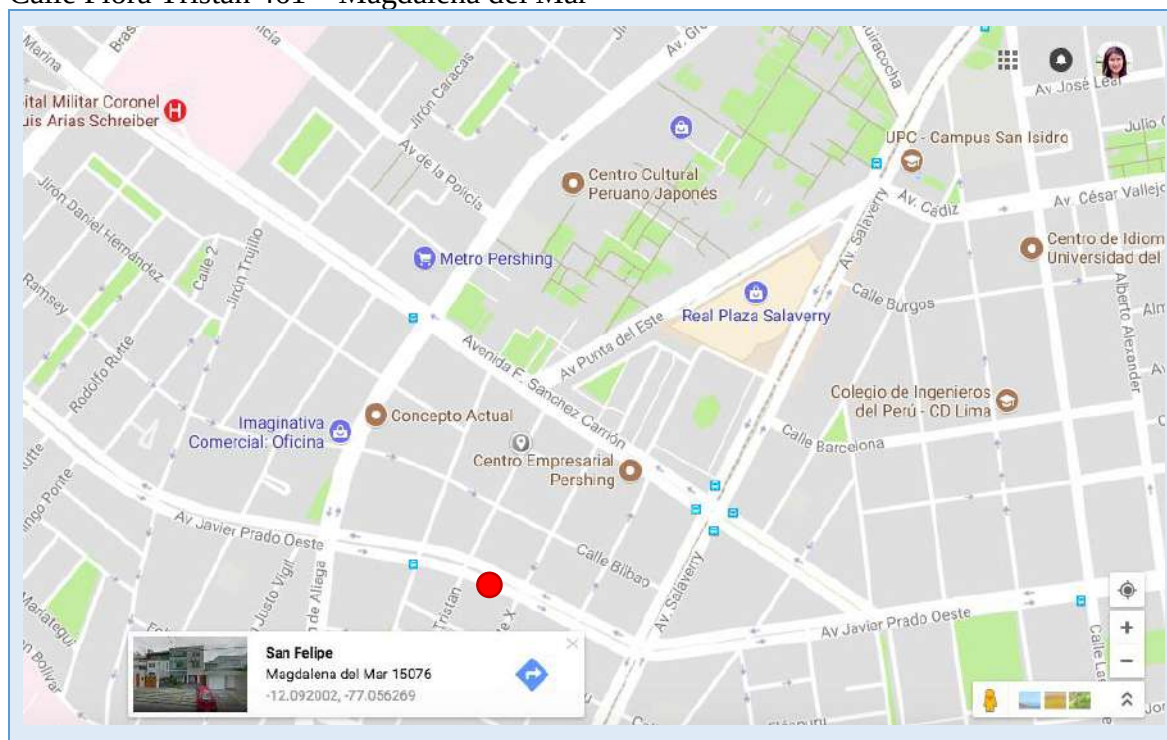


Ilustración 193. Mapa de la ubicación de Flora Tristán.  
Fuente: Google Maps)

## Jirón Huáscar 2176 – Jesús María

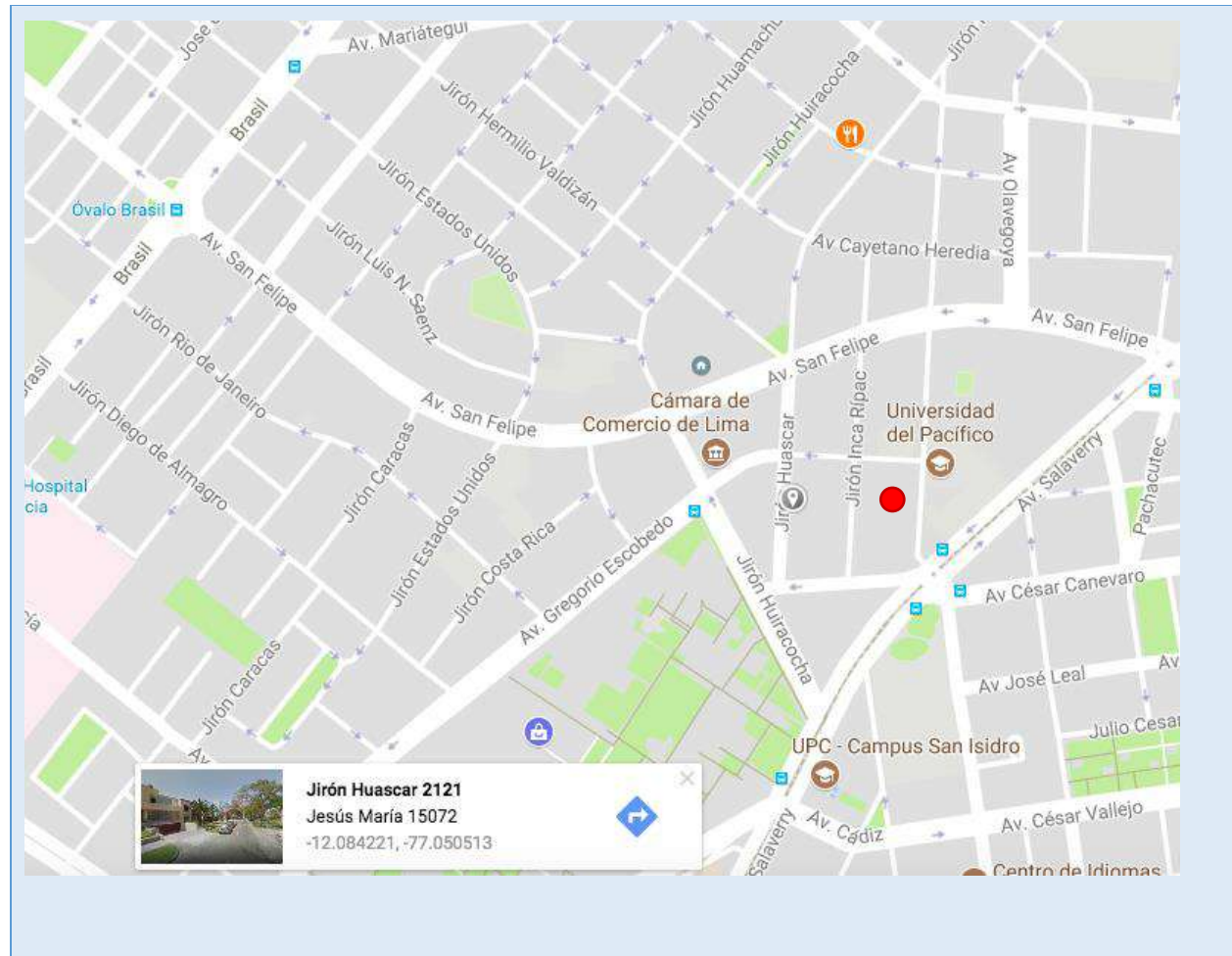


Ilustración 194. Mapa de la ubicación de Jirón Huáscar.  
(Fuente: Google Maps)

| Variables                 | Peso | Flora Tristan - MdM |           | Huascar – JM |           |
|---------------------------|------|---------------------|-----------|--------------|-----------|
|                           |      | Calificación        | Ponderado | Calificación | Ponderado |
| Tamaño del local          | 40%  | 10                  | 4         | 8            | 3.2       |
| Accesibilidad             | 20%  | 9                   | 1.8       | 8            | 1.6       |
| Poca Congestión vehicular | 10%  | 5                   | 0.5       | 6            | 0.6       |
| Seguridad en la zona      | 10%  | 8                   | 0.8       | 8            | 0.8       |
| Categorización de la zona | 20%  | 9                   | 1.8       | 10           | 2         |
| Totales                   | 100% | Total               | 8.9       | Total        | 8.2       |

Ilustración 195. Matriz de Decisión  
(Fuente propia)

Como resultado de la evaluación de las variables de la matriz de decisión, se determinó que la mejor alternativa para la ubicación del coworking sería en Flora Tristán 461 Magdalena del Mar.

La ubicación nos favorece estratégicamente en lo siguiente:

- Está ubicado estratégicamente porque está en el límite de Magdalena del Mar con otros 3 distritos importantes en nuestro estudio: Jesús María, Pueblo Libre y San Isidro.
- Los costos de alquiler en comparación con los de los distritos de Jesús María y San Isidro son menores.
- Los costos de adecuaciones será menor porque el edificio ha sido adecuado para oficinas.
- El tamaño del local es amplio.
- La accesibilidad para avenidas principales es buena porque tiene 3 avenidas principales a menos de 2 cuadras.

#### **6.4.3. Gastos de adecuación.**

Los gastos de adecuación consta de las actividades de remodelación que se realizará en el predio, con la implementación temática que es nuestra propuesta innovadora.



| Piso                     | Descripción                         | Cantidad | C.U. SIN IGV | C.U. con IGV | C.T. sin IGV      | C.T. con IGV      |
|--------------------------|-------------------------------------|----------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Licencia de remodelación |                                     | 1        | 420.34       | 496.00       | 420.34            | 496.00            |
| Piso 1                   | Remodelación de la recepción        | 1        | 5,250.00     | 6,195.00     | 5,250.00          | 6,195.00          |
|                          | Sala de estaciones de trabajo Nro 1 | 1        | 6,000.00     | 7,080.00     | 6,000.00          | 7,080.00          |
|                          | Sala de reunión Nro 1 (aforo 6)     | 1        | 3,240.00     | 3,823.20     | 3,240.00          | 3,823.20          |
|                          | Comedor                             | 1        | 14,250.00    | 16,815.00    | 14,250.00         | 16,815.00         |
| Piso 2                   | Sala de estaciones de trabajo Nro 2 | 1        | 7,500.00     | 8,850.00     | 7,500.00          | 8,850.00          |
|                          | Sala de estaciones de trabajo Nro 3 | 1        | 6,750.00     | 7,965.00     | 6,750.00          | 7,965.00          |
|                          | Sala de reunión Nro 6.2 (aforo 6)   | 1        | 3,240.00     | 3,823.20     | 3,240.00          | 3,823.20          |
|                          | Sala de reunión Nro 6.3 (aforo 6)   | 1        | 2,250.00     | 2,655.00     | 2,250.00          | 2,655.00          |
|                          | Sala de eventos                     | 1        | 16,500.00    | 19,470.00    | 16,500.00         | 19,470.00         |
| Piso 3                   | Sala de estaciones de trabajo Nro 4 | 1        | 6,000.00     | 7,080.00     | 6,000.00          | 7,080.00          |
|                          | Sala de estaciones de trabajo Nro 5 | 1        | 6,750.00     | 7,965.00     | 6,750.00          | 7,965.00          |
|                          | Sala de reunión Nro 6.4 (aforo 6)   | 1        | 3,240.00     | 3,823.20     | 3,240.00          | 3,823.20          |
|                          | Sala de reunión Nro 6.5 (aforo 6)   | 1        | 3,240.00     | 3,823.20     | 3,240.00          | 3,823.20          |
|                          | Sala de reunión Nro 10.1 (aforo 10) | 1        | 3,750.00     | 4,425.00     | 3,750.00          | 4,425.00          |
|                          | Sala de estaciones de trabajo Nro 6 | 1        | 8,250.00     | 9,735.00     | 8,250.00          | 9,735.00          |
| Piso 4                   | Sala de Juegos                      | 1        | 4,500.00     | 5,310.00     | 4,500.00          | 5,310.00          |
|                          | Sala de ejercicios                  | 1        | 3,000.00     | 3,540.00     | 3,000.00          | 3,540.00          |
|                          | Sala de Billas                      | 1        | 6,750.00     | 7,965.00     | 6,750.00          | 7,965.00          |
|                          | Zona de parrillas                   | 1        | 21,900.00    | 25,842.00    | 21,900.00         | 25,842.00         |
| Limpieza                 | Tachos de basura - oficinas         | 26       | 93.22        | 110.00       | 2,423.73          | 2,860.00          |
|                          | Tachos de basura - sshh             | 10       | 21.19        | 25.00        | 211.86            | 250.00            |
|                          | Tachos de basura - comedor          | 4        | 59.32        | 70.00        | 237.29            | 280.00            |
| Decoración               | Cuadros                             | 6        | 254.24       | 300.00       | 1,525.42          | 1,800.00          |
| Luminaria                | Tipo 1                              | 6        | 101.69       | 120.00       | 610.17            | 720.00            |
|                          | Tipo 2                              | 12       | 55.08        | 65.00        | 661.02            | 780.00            |
| <b>Total en S/:</b>      |                                     |          |              |              | <b>138,449.83</b> | <b>163,370.80</b> |

Ilustración 196. Gastos de Adecuación  
(Fuente propia)



#### 6.4.4. Gastos de servicios.

Los gastos por servicios se refiere a los servicios mensuales que adquirimos:

| Egresos en Efectivo              | Jan-18       | Feb-18       | Mar-18       | Apr-18        | May-18       | Jun-18       | Jul-18       | Aug-18       | Sep-18       | Oct-18       | Nov-18       | Dec-18       | 2018           |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| Servicio de Seguridad x 24 horas | 5,800        | 5,800        | 5,800        | 5,800         | 5,800        | 5,800        | 5,800        | 5,800        | 5,800        | 5,800        | 5,800        | 5,800        | 69,600         |
| Servicio contable                | 500          | 500          | 500          | 500           | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 500          | 6,000          |
| Servicio legal                   | -            | -            | -            | -             | -            | 650          | -            | -            | -            | -            | -            | 650          | 1,300          |
| Servicio de Internet             | 650          | 650          | 650          | 650           | 650          | 650          | 650          | 650          | 650          | 650          | 650          | 650          | 7,800          |
| Agua                             | 100          | 100          | 100          | 100           | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 100          | 1,200          |
| Luz                              | 200          | 200          | 200          | 200           | 200          | 200          | 200          | 200          | 200          | 200          | 200          | 200          | 2,400          |
| Alquiler del local               | 5,000        | 5,000        | 5,000        | 5,000         | 5,000        | 5,000        | 5,000        | 5,000        | 5,000        | 5,000        | 5,000        | 5,000        | 60,000         |
| <b>Total de Inafecto</b>         | <b>5,300</b> | <b>5,300</b> | <b>5,300</b> | <b>5,300</b>  | <b>5,300</b> | <b>5,300</b> | <b>5,300</b> | <b>5,300</b> | <b>5,300</b> | <b>5,300</b> | <b>5,300</b> | <b>5,300</b> | <b>63,600</b>  |
| <b>Total de afecto</b>           | <b>6,950</b> | <b>6,950</b> | <b>6,950</b> | <b>55,441</b> | <b>6,950</b> | <b>7,600</b> | <b>6,950</b> | <b>6,950</b> | <b>6,950</b> | <b>6,950</b> | <b>6,950</b> | <b>7,600</b> | <b>133,191</b> |
| <b>IGV de Servicios</b>          | <b>1,251</b> | <b>1,251</b> | <b>1,251</b> | <b>9,979</b>  | <b>1,251</b> | <b>1,368</b> | <b>1,251</b> | <b>1,251</b> | <b>1,251</b> | <b>1,251</b> | <b>1,251</b> | <b>1,368</b> | <b>23,974</b>  |

Ilustración 197. Gastos de Servicios  
(Fuente propia)

#### 6.4.5. Plano del centro de operaciones.

Los planos del centro de operaciones son los siguientes:

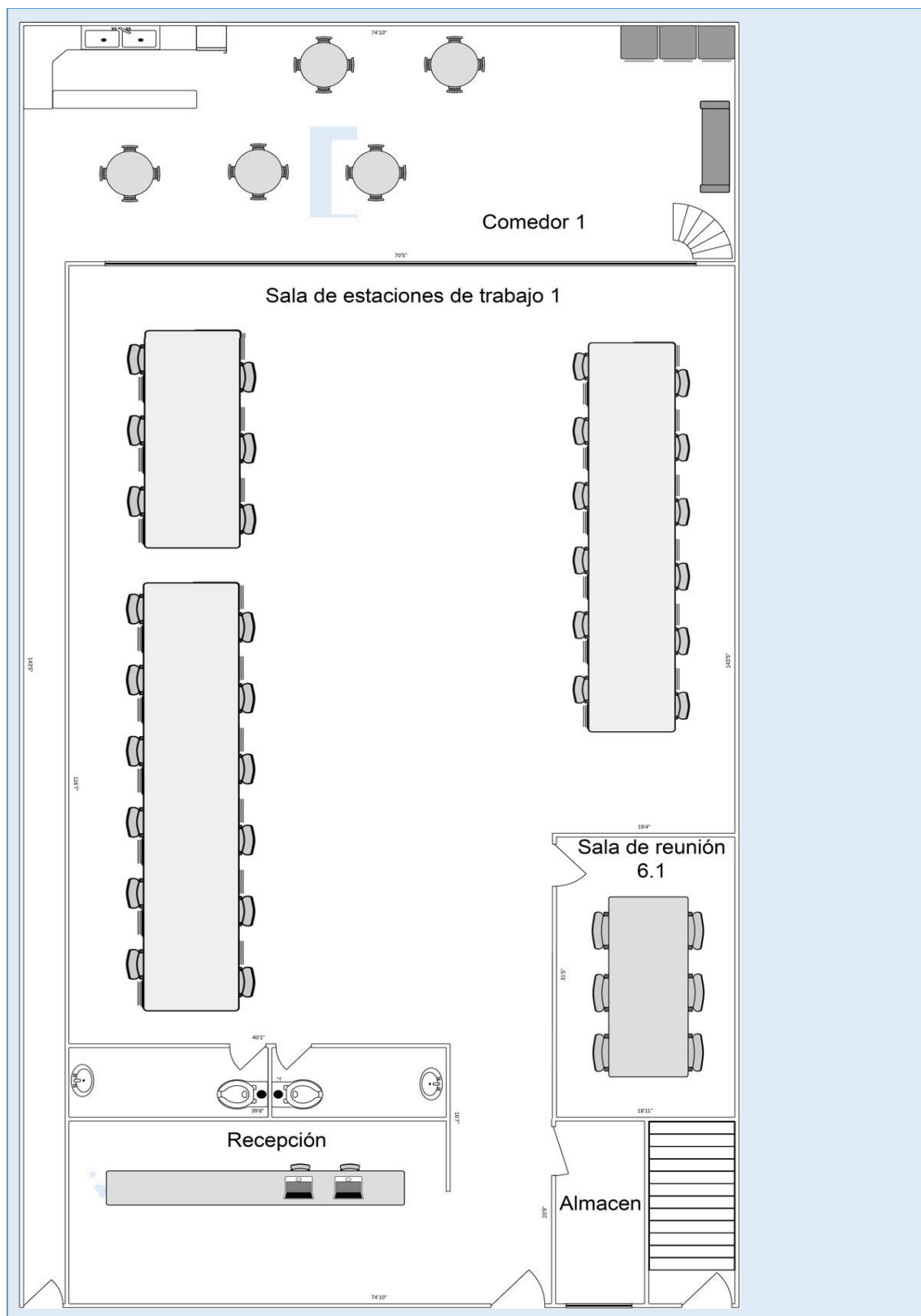


Ilustración 198. Primer Piso  
(Fuente propia)

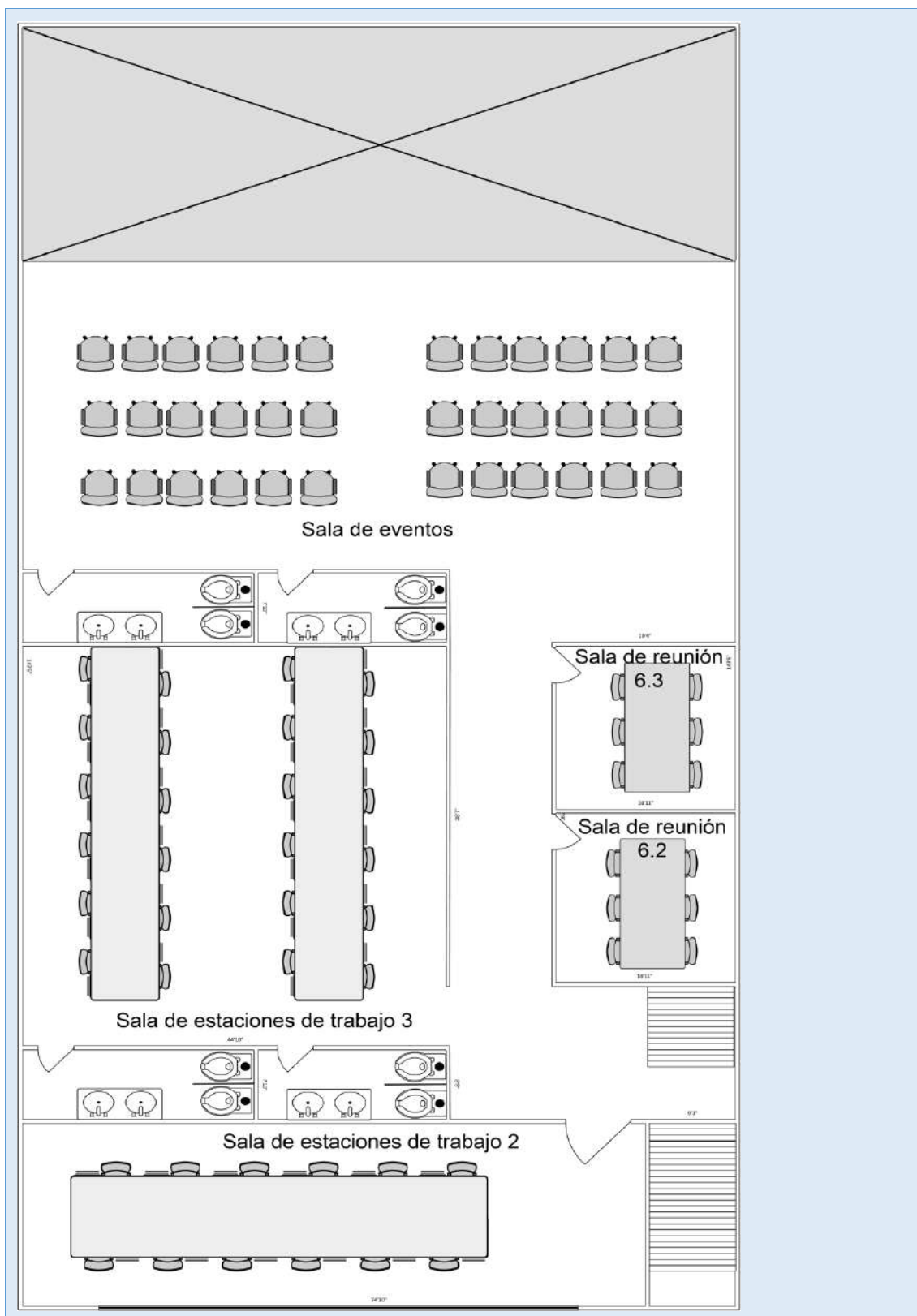


Ilustración 199. Segundo Piso  
(Fuente propia)

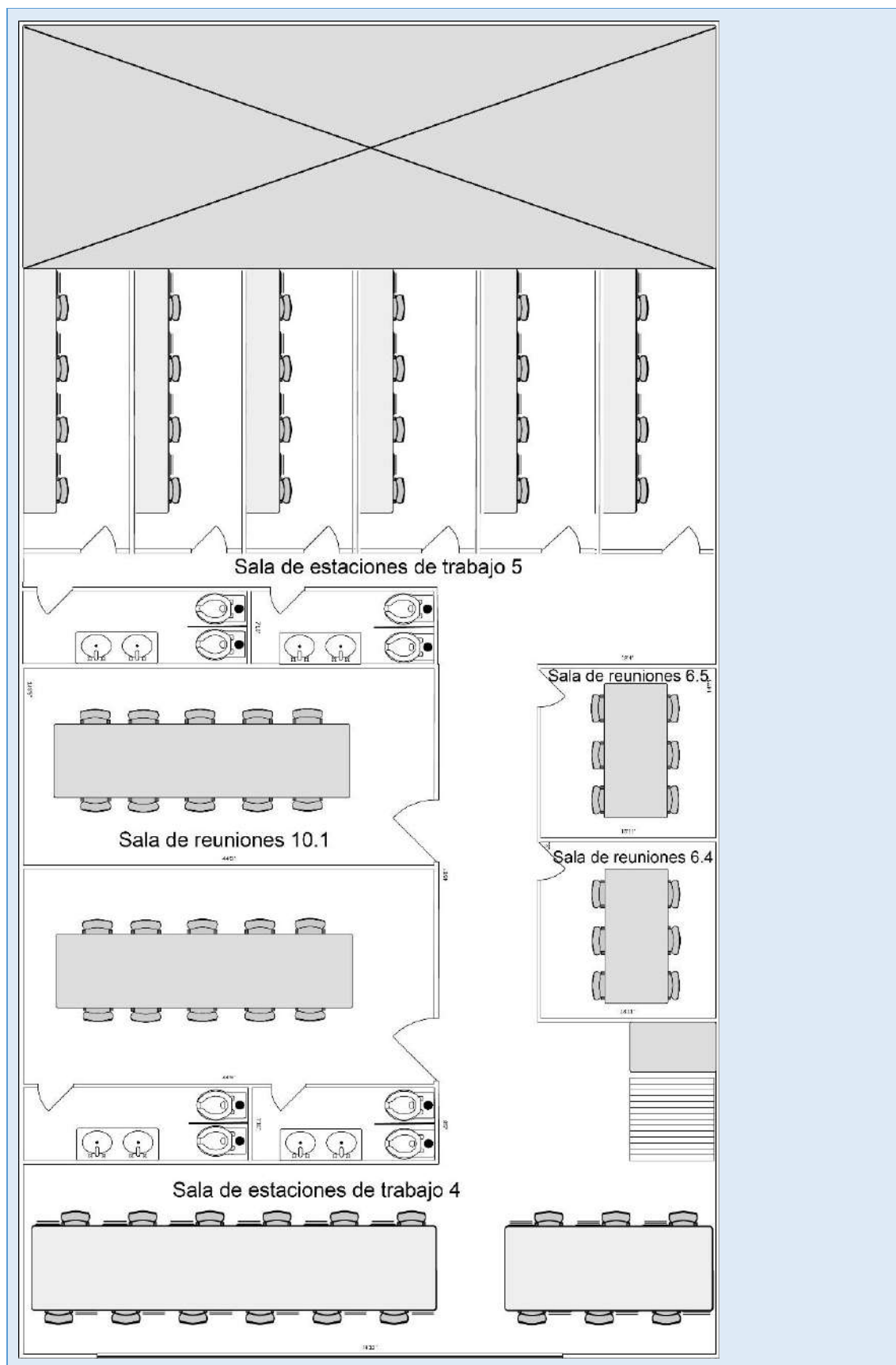


Ilustración 200. Tercer Piso  
(Fuente propia)

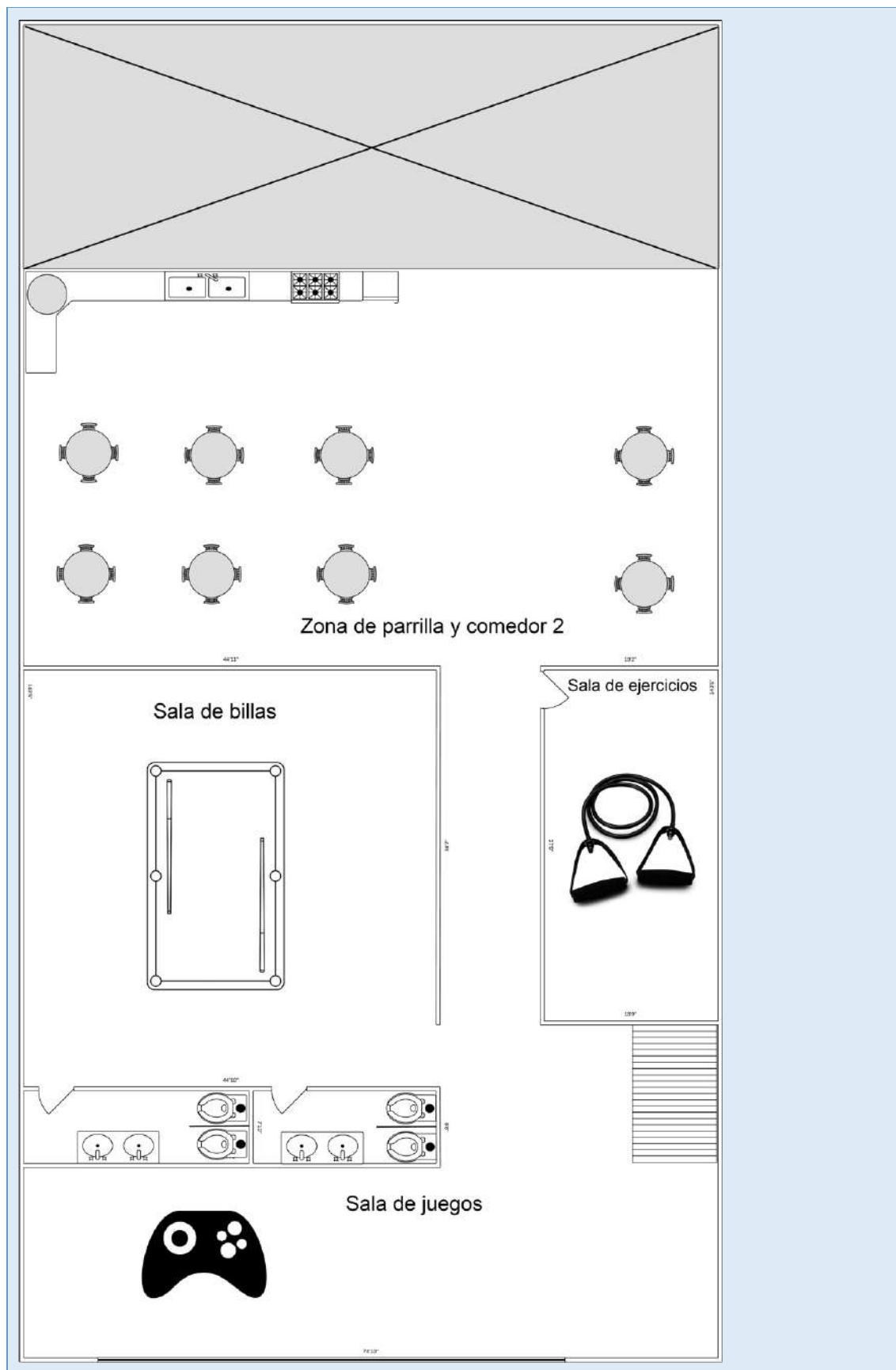


Ilustración 201. Cuarto Piso  
(Fuente propia)

#### **6.4.6. Descripción del centro de operaciones**

CoPlace iniciará sus operaciones en un vivienda alquilada en el Distrito de Jesús María, que será condicionada a los requerimientos del servicio a ofrecer.

CoPlace ofrecerá sus servicios a los coworkers, los 365 días del año, tanto en Turno Diurno como Nocturno, en cada Turno se ofrecerán paquetes Diarios, Semanales, Quincenales y Mensuales. CoPlace acondicionará los pisos de la vivienda de modo temático, lo que nos permitirá diferenciarnos de otros servicios similares. En los tres primeros pisos adicionalmente a las estaciones de trabajo comunes se ofrecerán servicios de Salas de Reuniones y Sala de Eventos, que serán alquilados a los coworkers con un descuento respectivo de acuerdo al Turno-Paquete que hayan tomado.

Los coworkers tendrán acceso a una red de Wi-Fi de alta calidad para el desarrollo de sus trabajos, garantizando a sus clientes un soporte básico para la conectividad de sus equipos a la red Wi-Fi.

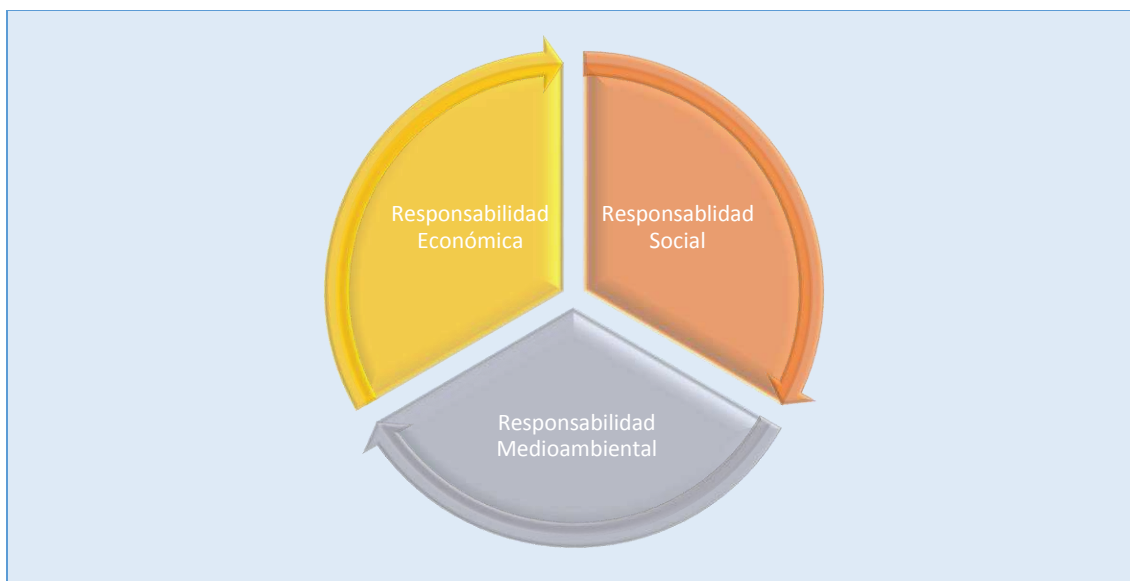
Adicionalmente ofrecerá el servicio de impresión en blanco y negro.

CoPlace ofrecerá a sus clientes el servicio de comedor en el primer y cuarto piso, para aquellos que lleven sus alimentos, ofreciendo adicionalmente el autoservicio de uso de horno microondas y agua caliente para preparar café o un filtrante cualquiera.

Adicionalmente ofrecerá a sus clientes el servicio de distracciones varias: zona de parrillas, sala de juegos electrónicos, sala de ejercicios físicos y sala de billas; para que los coworkers puedan tener un momento de relax, de acuerdo al Turno-Paquete que hayan seleccionado.

#### **6.5. Responsabilidad social frente al entorno**

Más allá de generar beneficios económicos para los accionistas de la empresa, en CoPlace asumimos el compromiso de guiar nuestras acciones hacia la consecución de un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.



*Ilustración 202.* Integración de la Responsabilidad Social, Medioambiental y Económica en el Proyecto de Negocio de CoPlace.  
(Fuente propia)

Acorde con la norma ISO 26000, nuestros esfuerzos también están encaminados a no perder de vista la contribución al desarrollo sostenible, tomando en cuenta las expectativas no solo de nuestros clientes, sino también, de nuestros colaboradores, los proveedores y la comunidad en general.



*Ilustración 203.* Inclusión de las expectativas de todos los grupos de interés en el Proyecto de Negocio de CoPlace.  
(Fuente propia)

Asimismo, nuestro compromiso incluye velar por el cumplimiento de la legislación vigente, en cada uno de los niveles de nuestra organización, a través de un comportamiento ético y transparente.

### 6.5.1. Impacto ambiental.

En base a la Norma Técnica Peruana NTP 900.058:2005 sobre Gestión Ambiental y enfocada en la Gestión de Residuos, que establece una codificación de colores para los dispositivos de almacenamiento de residuos, en CoPlace vamos a implementar una Política de Almacenamiento de Residuos que contemple la segregación de nuestros residuos según los siguientes criterios:

- Diferenciando aquellos que pueden ser reaprovechados de los que no.
- Separando los residuos No Peligrosos de los Peligrosos; y a su vez,
- Asignando un dispositivo de almacenamiento por cada tipo de residuo, el mismo que será identificado por el color establecido en la norma referida.

| ¿Se puede aprovechar nuevamente? | ¿Es Peligroso? | Tipo de Residuo | Color del Dispositivo de Almacenamiento | Ejemplo                   |
|----------------------------------|----------------|-----------------|-----------------------------------------|---------------------------|
| Si                               | No             | Metales         | Amarelo                                 | Latas de conservas, café  |
|                                  |                | Vidrio          | Verde                                   | Botellas de bebidas       |
|                                  |                | Papel y Cartón  | Azul                                    | Periódicos, impresiones   |
|                                  |                | Plástico        | Blanco                                  | Vasos descartables        |
|                                  |                | Orgánicos       | Marrón                                  | Restos de alimentos       |
|                                  | Si             | Peligrosos      | Rojo                                    | Pilas, cartuchos de tinta |
| No                               | No             | Generales       | Negro                                   | Restos de limpieza        |
|                                  | Si             | Peligrosos      | Rojo                                    | Medicinas vencidas        |

Ilustración 204. Identificación de residuos por color acorde a NTP 900.058:2005, según el tipo de residuo.  
(Fuente propia)

Como segundo paso, CoPlace formará parte de la campaña “Cumple tu papel” de Kimberly-Clark Perú, a fin de colaborar periódicamente con nuestros residuos de papel y cartón al objetivo de: “generar fondos de financiamiento de becas de alimentación para los niños de las Aldeas Infantiles SOS” (Reciclame, 2017).



### Costo de implementar la Política de Reciclaje:

|                                                                  |        |
|------------------------------------------------------------------|--------|
| Costo de cada dispositivo de residuo                             | S/ 60  |
| Cantidad de dispositivos a implementa (4 por cada piso, 3 pisos) | 12     |
| Costo Total                                                      | S/ 720 |

*Ilustración 205. Costo Implementación Política de Reciclaje*  
(Fuente propia)

#### 6.5.2. Con los trabajadores.

En aras de contribuir con el bienestar de nuestros colaboradores, y en concordancia con la Norma Básica de Ergonomía y de Procedimiento de Evaluación de Riesgo Disergonómico, aprobada por RESOLUCION MINISTERIAL N° 375-2008-TR, CoPlace implementará las siguientes medidas:

Los puestos de trabajo serán diseñados tomando en cuenta el posicionamiento postural adecuado.

Se llevarán a cabo, charlas periódicas sobre:

- Posicionamiento postural en los puestos de trabajo.
- Seguridad y condiciones ambientales de trabajo.

#### Costo de cada Charla:

|                              |        |
|------------------------------|--------|
| Costo de cada hora de charla | S/ 120 |
| Cantidad de horas por charla | 2      |
| Costo Total                  | S/ 240 |

*Ilustración 206. Costos de Charlas*  
(Fuente propia)

### 6.5.3. Con la comunidad.

A fin de fomentar el bienestar en los sectores más necesitados de nuestra ciudad, CoPlace llevara a cabo:

- Campaña de Medición de Vista Gratuita para la comunidad.

#### Costo de la campaña:

|                                                                           |          |
|---------------------------------------------------------------------------|----------|
| Costo de cada medición                                                    | S/ 10    |
| Cantidad de horas al año (50 mediciones por día, en dos fechas distintas) | 100      |
| Costo Total                                                               | S/ 1,000 |

Ilustración 207. Costo de Medición  
(Fuente propia)

- Actividades de Integración con la Comunidad en Navidad, a través de chocolatadas con show infantiles y entrega de juguetes.

#### Costo de las actividades:

|                                                                           |          |
|---------------------------------------------------------------------------|----------|
| Costo aproximado por cada personal                                        | S/ 5     |
| Cantidad de horas al año (50 mediciones por día, en dos fechas distintas) | 300      |
| Costo Total                                                               | S/ 1,500 |

Ilustración 208. Costos del Personal  
(Fuente propia)

### Resumen de Costos

| Actividad                                                         | 2018     | 2019     | 2020     | 2021     | 2022     |
|-------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Implementar la Política de Reciclaje                              | 720      | -        | -        | -        | -        |
| Charlas sobre: Posicionamiento postural en los puestos de trabajo | -        | 240      | -        | 240      | -        |
| Charlas sobre: Seguridad y condiciones ambientales de trabajo     | -        | -        | 240      | -        | 240      |
| Campaña de Medición de Vista Gratuita para la comunidad           | 1,000    | -        | 1,000    | -        | 1,000    |
| Actividades de Integración con la Comunidad en Navidad            | -        | 1,500    | -        | 1,500    | -        |
| Total                                                             | S/ 1,720 | S/ 1,740 | S/ 1,240 | S/ 1,740 | S/ 1,240 |

Ilustración 209: Resumen de Costos  
(Fuente propia)

## Capítulo VII: Estudio Económico y Financiero

### 7.1. Inversiones

#### 7.1.1. Inversión en Activo Fijo Depreciable

| Descripción                                                                                | Valores           |                  |                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------|-------------------|
|                                                                                            | Costo             | IGV              | Precio            |
| Laptop I7, ram 8GB, hd 1-TB                                                                | S/. 6,610         | S/. 1,190        | S/. 7,800         |
| Multifuncional de tinta continua Epson L655, imprime/escanea/copia/fax, Wi-Fi/USB 2.0/LAN. | S/. 3,876         | S/. 698          | S/. 4,574         |
| Proyector Epson PowerLite S27, 2700 lúmenes, SVGA 800 x 600.                               | S/. 8,145         | S/. 1,466        | S/. 9,611         |
| Refrigerador Samsung                                                                       | S/. 1,400         | S/. 252          | S/. 1,652         |
| Set de ejercicios                                                                          | S/. 1,250         | S/. 225          | S/. 1,475         |
| Set juego arcade                                                                           | S/. 6,000         | S/. 1,080        | S/. 7,080         |
| Set mesa de billar, fulbito, pingpong                                                      | S/. 15,000        | S/. 2,700        | S/. 17,700        |
| <b>Total general</b>                                                                       | <b>S/. 42,281</b> | <b>S/. 7,611</b> | <b>S/. 49,891</b> |

*Ilustración 210.* Inversión en Activos Fijos Depreciables (Importes expresados en Soles)  
(Fuente propia)

#### 7.1.2. Inversión en Activo Intangible

| Categoría                                  | Descripción                                                       | Valores          |                  |                  |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
|                                            |                                                                   | Costo            | IGV              | Precio           |
| 01 Constitución De La Empresa              | Búsqueda de nombre                                                | S/. 5            | S/. 1            | S/. 6            |
|                                            | Inscripción registros públicos y entrega testimonio de la empresa | S/. 90           | S/. 16           | S/. 106          |
|                                            | Legalización de Libros Contables                                  | S/. 440          | S/. 79           | S/. 519          |
|                                            | Minuta de constitución y escritura pública                        | S/. 850          | S/. 153          | S/. 1,003        |
|                                            | Obtención del RUC                                                 | S/. -            | S/. -            | S/. -            |
|                                            | Reserva de nombre                                                 | S/. 18           | S/. 3            | S/. 21           |
| <b>Total 01 Constitución De La Empresa</b> |                                                                   | <b>S/. 1,403</b> | <b>S/. 253</b>   | <b>S/. 1,656</b> |
| 02 Licencias                               | Inscripción de seguridad en Defensa Civil                         | S/. 76           | S/. 14           | S/. 90           |
|                                            | Licencia de Funcionamiento                                        | S/. 136          | S/. 24           | S/. 160          |
| <b>Total 02 Licencias</b>                  |                                                                   | <b>S/. 212</b>   | <b>S/. 38</b>    | <b>S/. 250</b>   |
| 03 Marcas Y Patentes                       | Busqueda Fonética - Figurativa                                    | S/. 31           | S/. 6            | S/. 37           |
|                                            | Publicación en diario oficial                                     | S/. 200          | S/. 36           | S/. 236          |
|                                            | Solicitud de registro                                             | S/. 563          | S/. 101          | S/. 664          |
| <b>Total 03 Marcas Y Patentes</b>          |                                                                   | <b>S/. 794</b>   | <b>S/. 143</b>   | <b>S/. 937</b>   |
| 04 Software                                | Antivirus                                                         | S/. 680          | S/. 122          | S/. 802          |
|                                            | Dominio coplace.pe                                                | S/. 110          | S/. 20           | S/. 130          |
|                                            | Hosting                                                           | S/. 192          | S/. 35           | S/. 227          |
|                                            | Licencia de Office                                                | S/. 1,360        | S/. 245          | S/. 1,605        |
|                                            | Página Web                                                        | S/. 3,000        | S/. 540          | S/. 3,540        |
| <b>Total 04 Software</b>                   |                                                                   | <b>S/. 5,342</b> | <b>S/. 962</b>   | <b>S/. 6,304</b> |
| <b>Total general</b>                       |                                                                   | <b>S/. 7,751</b> | <b>S/. 1,395</b> | <b>S/. 9,146</b> |

*Ilustración 211.* Inversión de Activo Intangible  
(Fuente propia)

### 7.1.3. Inversión en Gastos Pre-Operativos

| RESUMEN DE GASTOS OPERATIVOS   |                                |                |                   |                    |
|--------------------------------|--------------------------------|----------------|-------------------|--------------------|
| Categoría                      | Valores                        |                |                   |                    |
|                                | <input type="checkbox"/> Costo |                | IGV               | Precio             |
| 01 Acondicionamiento del Local | S/.                            | 135,575        | S/. 24,404        | S/. 159,979        |
| 03 Equipo                      | S/.                            | 7,744          | S/. 1,394         | S/. 9,138          |
| 05 Gastos De Personal          | S/.                            | 18,183         | S/. -             | S/. 18,183         |
| 07 Mobiliario                  | S/.                            | 76,120         | S/. 13,702        | S/. 89,822         |
| 08 Publicidad                  | S/.                            | 9,749          | S/. 1,557         | S/. 11,306         |
| 09 Servicios                   | S/.                            | 13,985         | S/. 2,517         | S/. 16,502         |
| 10 Utensilios                  | S/.                            | 686            | S/. 123           | S/. 809            |
| 99 Alquiler Pre Operativo      | S/.                            | 10,000         | S/. -             | S/. 10,000         |
| 99 Garantía de Alquiler        | S/.                            | 10,000         | S/. -             | S/. 10,000         |
| <b>Total general</b>           | <b>S/.</b>                     | <b>282,042</b> | <b>S/. 43,697</b> | <b>S/. 325,738</b> |

Ilustración 212. Gastos Pre Operativos  
(Fuente propia)

## ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

| Descripción                         | Valores |         | IGV | Precio |
|-------------------------------------|---------|---------|-----|--------|
|                                     | Costo   |         |     |        |
| Comedor                             | S/.     | 14,250  | S/. | 2,565  |
| Cuadros                             | S/.     | 1,524   | S/. | 274    |
| Licencia de remodelación            | S/.     | 420     | S/. | 76     |
| Luminaria Tipo 1                    | S/.     | 610     | S/. | 110    |
| Luminaria Tipo 2                    | S/.     | 661     | S/. | 119    |
| Remodelación de la recepción        | S/.     | 5,250   | S/. | 945    |
| Sala de estaciones de trabajo Nro 1 | S/.     | 6,000   | S/. | 1,080  |
| Sala de estaciones de trabajo Nro 2 | S/.     | 7,500   | S/. | 1,350  |
| Sala de estaciones de trabajo Nro 3 | S/.     | 6,750   | S/. | 1,215  |
| Sala de estaciones de trabajo Nro 4 | S/.     | 6,000   | S/. | 1,080  |
| Sala de estaciones de trabajo Nro 5 | S/.     | 6,750   | S/. | 1,215  |
| Sala de estaciones de trabajo Nro 6 | S/.     | 8,250   | S/. | 1,485  |
| Sala de Billas                      | S/.     | 6,750   | S/. | 1,215  |
| Sala de ejercicios                  | S/.     | 3,000   | S/. | 540    |
| Sala de eventos                     | S/.     | 16,500  | S/. | 2,970  |
| Sala de Juegos                      | S/.     | 4,500   | S/. | 810    |
| Sala de reunión Nro 1 (aforo 6)     | S/.     | 3,240   | S/. | 583    |
| Sala de reunión Nro 10.1 (aforo 10) | S/.     | 3,750   | S/. | 675    |
| Sala de reunión Nro 6.2 (aforo 6)   | S/.     | 3,240   | S/. | 583    |
| Sala de reunión Nro 6.3 (aforo 6)   | S/.     | 2,250   | S/. | 405    |
| Sala de reunión Nro 6.4 (aforo 6)   | S/.     | 3,240   | S/. | 583    |
| Sala de reunión Nro 6.5 (aforo 6)   | S/.     | 3,240   | S/. | 583    |
| Zona de parrillas                   | S/.     | 21,900  | S/. | 3,942  |
| Total general                       | S/.     | 135,575 | S/. | 24,404 |

Ilustración 213. Gastos de acondicionamiento de local  
(Fuente propia)

## .EQUIPOS

| Descripción                                                                  | Valores |       |     |       |        |       |
|------------------------------------------------------------------------------|---------|-------|-----|-------|--------|-------|
|                                                                              | Costo   |       | IGV |       | Precio |       |
| Aspiradora Electrolux                                                        | S/.     | 300   | S/. | 54    | S/.    | 354   |
| Cafetera Zokin 15 Lts Termo Mantenedor                                       | S/.     | 900   | S/. | 162   | S/.    | 1,062 |
| Camara Domo DH-HAC-HDW1200M                                                  | S/.     | 800   | S/. | 144   | S/.    | 944   |
| DH-DVR5108HS Alhwa                                                           | S/.     | 325   | S/. | 59    | S/.    | 384   |
| Dispensador de jabon liquido                                                 | S/.     | 85    | S/. | 15    | S/.    | 100   |
| Dispensador de papel higienico                                               | S/.     | 509   | S/. | 92    | S/.    | 600   |
| Dispensador de papel toalla                                                  | S/.     | 610   | S/. | 110   | S/.    | 720   |
| Escurridor de Platos                                                         | S/.     | 460   | S/. | 83    | S/.    | 543   |
| Hervidor Oster BVSTK-674RD                                                   | S/.     | 258   | S/. | 46    | S/.    | 304   |
| Horno Microonda Samsung MS-23J5133AM                                         | S/.     | 578   | S/. | 104   | S/.    | 682   |
| Smartphone Samsung Galaxy J7, 5.5"Touch 1280x720, Android 6.0.1 Desbloqueado | S/.     | 1,882 | S/. | 339   | S/.    | 2,220 |
| Termo Thermos TPP-1900PP                                                     | S/.     | 258   | S/. | 46    | S/.    | 304   |
| Ubiquiti Networks UniFi AP LR, 2.4GHz, 802.11b/g/n, Indoor, (ampliar Wifi)   | S/.     | 780   | S/. | 140   | S/.    | 920   |
| Total general                                                                | S/.     | 7,744 | S/. | 1,394 | S/.    | 9,138 |

Ilustración 214. Gastos en Equipos  
(Fuente propia)

## GASTO DE PERSONAL

| Descripción                                                | Valores    |               | IGV        | Precio        |
|------------------------------------------------------------|------------|---------------|------------|---------------|
|                                                            | Costo      |               |            |               |
| Administrador                                              | S/.        | 3,637         | S/.        | 3,637         |
| Analista de marketing y publicidad                         | S/.        | 2,909         | S/.        | 2,909         |
| Personal de Limpieza                                       | S/.        | 5,818         | S/.        | 5,818         |
| Practicante de marketing y administrador de redes sociales | S/.        | 1,455         | S/.        | 1,455         |
| Recepción                                                  | S/.        | 2,909         | S/.        | 2,909         |
| Soporte de WI-FI                                           | S/.        | 1,455         | S/.        | 1,455         |
| <b>Total general</b>                                       | <b>S/.</b> | <b>18,183</b> | <b>S/.</b> | <b>18,183</b> |

Ilustración 215. Gastos de Personal  
(Fuente propia)

## MOBILIARIO

| Descripción                                                      | Valores    |               | IGV        | Precio        |
|------------------------------------------------------------------|------------|---------------|------------|---------------|
|                                                                  | Costo      |               |            |               |
| Mesa rectangular con canal central para enchufes para 6 personas | S/.        | 22,500        | S/.        | 26,550        |
| Mesas circulares para 4 personas (comedor)                       | S/.        | 1,200         | S/.        | 1,416         |
| Silla ergonómica (estaciones de trabajo)                         | S/.        | 30,000        | S/.        | 35,400        |
| Sillas ergonómicas (sala de reuniones)                           | S/.        | 20,520        | S/.        | 24,214        |
| Sillas no ergonómicas (sala de eventos, recepción)               | S/.        | 1,900         | S/.        | 2,242         |
| <b>Total general</b>                                             | <b>S/.</b> | <b>76,120</b> | <b>S/.</b> | <b>89,822</b> |

Nota: Para el caso de las sillas y mesas, los costos unitarios no superan el 25% de la UIT, motivo por el cual no están siendo considerados para la depreciación.

Ilustración 216. Gastos de Mobiliario  
(Fuente propia)

## PUBLICIDAD

| Descripción                               | Valores    |              | IGV        | Precio        |
|-------------------------------------------|------------|--------------|------------|---------------|
|                                           | Costo      |              |            |               |
| Campaña de anuncio en LinkedIn            | S/.        | 210          | S/.        | 210           |
| Campaña de seguidores en Twitter          | S/.        | 140          | S/.        | 140           |
| Campaña de video en Twitter               | S/.        | 140          | S/.        | 140           |
| Campaña de Zonificación en Facebook       | S/.        | 140          | S/.        | 140           |
| Campaña en Youtube                        | S/.        | 294          | S/.        | 294           |
| Ceremonia de Inauguración                 | S/.        | 4,000        | S/.        | 4,720         |
| Diseño Gráfico                            | S/.        | 850          | S/.        | 1,003         |
| Publicidad en blog                        | S/.        | 1,000        | S/.        | 1,180         |
| Publicidad en diarios electrónicos        | S/.        | 1,600        | S/.        | 1,888         |
| Publicidad en Facebook (campaña de likes) | S/.        | 175          | S/.        | 175           |
| Video publicitario                        | S/.        | 1,200        | S/.        | 1,416         |
| <b>Total general</b>                      | <b>S/.</b> | <b>9,749</b> | <b>S/.</b> | <b>11,306</b> |

Ilustración 217. Gastos de Publicidad  
(Fuente propia)

## ALQUILER DEL LOCAL Y GARANTIA

| Descripción                       | Valores    |               | IGV        |          | Precio     |               |
|-----------------------------------|------------|---------------|------------|----------|------------|---------------|
|                                   | Costo      |               |            |          |            |               |
| Alquiler del Inmueble             | S/.        | 10,000        | S/.        | -        | S/.        | 10,000        |
| Garantía de Alquiler del Inmueble | S/.        | 10,000        | S/.        | -        | S/.        | 10,000        |
| <b>Total general</b>              | <b>S/.</b> | <b>20,000</b> | <b>S/.</b> | <b>-</b> | <b>S/.</b> | <b>20,000</b> |

Nota: Sólo la Garantía por el Alquiler del Inmueble se retorna al finalizar el periodo de evaluación del proyecto de inversión.

## SERVICIOS

| Descripción                        | Valores    |               | IGV        |              | Precio     |               |
|------------------------------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|---------------|
|                                    | Costo      |               |            |              |            |               |
| Servicio contable                  | S/.        | 1,000         | S/.        | 180          | S/.        | 1,180         |
| Servicio de Colocación de Personal | S/.        | 5,085         | S/.        | 915          | S/.        | 6,000         |
| Servicio de Seguridad x 24 horas   | S/.        | 5,800         | S/.        | 1,044        | S/.        | 6,844         |
| Servicio legal                     | S/.        | 1,300         | S/.        | 234          | S/.        | 1,534         |
| Servicios públicos (luz, agua)     | S/.        | 800           | S/.        | 144          | S/.        | 944           |
| <b>Total general</b>               | <b>S/.</b> | <b>13,985</b> | <b>S/.</b> | <b>2,517</b> | <b>S/.</b> | <b>16,502</b> |

Ilustración 218. Gastos de alquiler y garantía del local  
(Fuente propia)

## UTENSILIOS

| Descripción          | Valores    |            | IGV        |            | Precio     |            |
|----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|                      | Costo      |            |            |            |            |            |
| Azafates             | S/.        | 120        | S/.        | 22         | S/.        | 142        |
| Cuchillo             | S/.        | 80         | S/.        | 14         | S/.        | 94         |
| Docena de Tazas      | S/.        | 96         | S/.        | 17         | S/.        | 113        |
| docena de Vasos      | S/.        | 80         | S/.        | 14         | S/.        | 94         |
| Escobas              | S/.        | 10         | S/.        | 2          | S/.        | 12         |
| Juego de cubiertos   | S/.        | 240        | S/.        | 43         | S/.        | 283        |
| Limpiador de vidrios | S/.        | 28         | S/.        | 5          | S/.        | 33         |
| Trapeadores          | S/.        | 32         | S/.        | 6          | S/.        | 38         |
| <b>Total general</b> | <b>S/.</b> | <b>686</b> | <b>S/.</b> | <b>123</b> | <b>S/.</b> | <b>809</b> |

Ilustración 219. Gastos en Utensilios  
(Fuente propia)

#### 7.1.4. Inversión en Inventarios Iniciales

RESUMEN

| Categoría             | Valores                                                                                 |       | IGV | Precio |     |       |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----|--------|-----|-------|
|                       |  Costo |       |     |        |     |       |
| 01 Material Directo   | S/.                                                                                     | 183   | S/. | 30     | S/. | 213   |
| 03 Material Indirecto | S/.                                                                                     | 1,130 | S/. | 203    | S/. | 1,333 |
| Total general         | S/.                                                                                     | 1,313 | S/. | 233    | S/. | 1,546 |

Ilustración 220. Inversión en Inventarios Iniciales  
(Fuente propia)

| MATERIAL DIRECTO               |                                                                                   |         |     |     |        |     |     |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|---------|-----|-----|--------|-----|-----|
| Descripción                    |  | Valores |     |     |        |     |     |
|                                |                                                                                   | Costo   | IGV |     | Precio |     |     |
| Agua                           |                                                                                   | S/.     | 3   | S/. | -      | S/. | 3   |
| Azucar                         |                                                                                   | S/.     | 30  | S/. | 5      | S/. | 35  |
| Café                           |                                                                                   | S/.     | 40  | S/. | 7      | S/. | 47  |
| Hojas                          |                                                                                   | S/.     | 8   | S/. | 2      | S/. | 10  |
| Jabon                          |                                                                                   | S/.     | 10  | S/. | 2      | S/. | 12  |
| Luz                            |                                                                                   | S/.     | 16  | S/. | -      | S/. | 16  |
| Matés                          |                                                                                   | S/.     | 4   | S/. | 1      | S/. | 4   |
| Papel higienico                |                                                                                   | S/.     | 20  | S/. | 4      | S/. | 24  |
| Papel toalla                   |                                                                                   | S/.     | 10  | S/. | 2      | S/. | 12  |
| Tinta de Impresora por botella |                                                                                   | S/.     | 42  | S/. | 8      | S/. | 50  |
| Total general                  |                                                                                   | S/.     | 183 | S/. | 30     | S/. | 213 |

Ilustración 221. Inversión en Material Directo  
(Fuente propia)



## MATERIAL INDIRECTO

| Descripción                                                               | Valores    |                  |                |              |
|---------------------------------------------------------------------------|------------|------------------|----------------|--------------|
|                                                                           | Costo      | IGV              | Precio         |              |
| Bolígrafo Faber Castell 034 X 4 Azules                                    | S/.        | 75 S/.           | 14 S/.         | 89           |
| Cargador USB para pared Teros TE-018, 4 puertos, blanco.                  | S/.        | 40 S/.           | 7 S/.          | 47           |
| Cinta Adhesiva Pegafan 1/2 Pulgadas X 72 Yards Cristal                    | S/.        | 6 S/.            | 1 S/.          | 7            |
| Clips # 1 Wingo (Caja X 100)                                              | S/.        | 4 S/.            | 1 S/.          | 5            |
| Corrector tipo lapicero Artesco punta metal                               | S/.        | 7 S/.            | 1 S/.          | 8            |
| Cuaderno Grapado 92 Hojas Cuadrulado Con Doble Stickers Minerva           | S/.        | 21 S/.           | 4 S/.          | 25           |
| Detergente                                                                | S/.        | 7 S/.            | 1 S/.          | 8            |
| Dispensador Para Cinta X 36 A 72 Yards Pegafan                            | S/.        | 9 S/.            | 2 S/.          | 11           |
| Engrapador 20 Hojas Con Sacagrapa Rapid K45                               | S/.        | 28 S/.           | 5 S/.          | 33           |
| Lápiz Amarillo 2HB 3 und. + Borrador Chico Blanco 1und. + Tajador Artesco | S/.        | 14 S/.           | 3 S/.          | 17           |
| Legia                                                                     | S/.        | 8 S/.            | 2 S/.          | 10           |
| Limpia muebles                                                            | S/.        | 20 S/.           | 4 S/.          | 24           |
| Limpia vidrios                                                            | S/.        | 5 S/.            | 1 S/.          | 6            |
| Paños amarillos                                                           | S/.        | 10 S/.           | 2 S/.          | 12           |
| Perforador Oficina Metal 30 Hojas U-30 Faber Castell                      | S/.        | 12 S/.           | 2 S/.          | 14           |
| Pino                                                                      | S/.        | 12 S/.           | 2 S/.          | 14           |
| Pisos Laminados                                                           | S/.        | 15 S/.           | 3 S/.          | 18           |
| Plumon de pizarra recargable board master                                 | S/.        | 356 S/.          | 64 S/.         | 420          |
| Recarga de plumon                                                         | S/.        | 40 S/.           | 7 S/.          | 47           |
| Regla 30 cm. Transparente Ove                                             | S/.        | 1 S/.            | 0 S/.          | 1            |
| SacaGrasa                                                                 | S/.        | 5 S/.            | 1 S/.          | 6            |
| Tijera De Oficina Superflex 8 pulgadas                                    | S/.        | 4 S/.            | 1 S/.          | 4            |
| Tinta de Impresora para la recarga                                        | S/.        | 366 S/.          | 66 S/.         | 432          |
| USB Inalambrico                                                           | S/.        | 64 S/.           | 12 S/.         | 76           |
| <b>Total general</b>                                                      | <b>S/.</b> | <b>1,130 S/.</b> | <b>203 S/.</b> | <b>1,333</b> |

Ilustración 222. Inversión en Material Indirecto  
(Fuente propia)

### 7.1.5. Inversión en Capital de Trabajo (Método Déficit Acumulado)

| Flujo de Caja Operativo Mensual, Incluido Préstamos |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
|-----------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Venta                                               |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| 01 Ingreso por Venta                                | 41,237.35  | 41,237.35  | 41,237.35  | 39,571.20  | 39,571.20  | 39,571.20  | 40,404.28  | 40,404.28  | 40,404.28  | 40,404.28  | 40,404.28  | 40,404.28  | 45,267.79  | 45,267.79  | 45,267.79  | 43,438.79  | 43,438.79  | 43,438.79  | 44,353.29  | 44,353.29  | 44,353.29  | 44,353.29  | 44,353.29  | 44,353.29  |
| 02 Costo de Venta                                   | -9,051.86  | -9,421.31  | -9,421.31  | -9,334.58  | -10,702.92 | -9,334.58  | -13,895.76 | -9,421.31  | -9,421.31  | -9,421.31  | -11,815.90 | -13,895.76 | -14,003.56 | -9,898.56  | -9,898.56  | -9,898.56  | -12,083.14 | -9,688.55  | -14,163.00 | -9,688.55  | -9,688.55  | -9,688.55  | -12,083.14 | -14,163.00 |
| Gastos Operativos                                   |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| 01 Gasto Administrativo                             | -10,019.00 | -10,251.65 | -10,251.65 | -10,251.65 | -11,113.32 | -11,018.65 | -13,069.30 | -10,251.65 | -10,251.65 | -10,251.65 | -11,759.57 | -17,955.68 | -12,836.65 | -10,251.65 | -10,251.65 | -10,251.65 | -11,759.57 | -11,018.65 | -13,069.30 | -10,251.65 | -10,251.65 | -10,251.65 | -11,759.57 | -15,926.08 |
| 02 Gasto de Venta                                   | -9,859.00  | -12,904.65 | -2,272.65  | -3,042.65  | -3,177.65  | -3,452.65  | -5,507.30  | -2,552.65  | -2,272.65  | -2,762.65  | -5,630.90  | -7,948.41  | -5,337.65  | -3,304.65  | -3,662.65  | -3,042.65  | -3,698.90  | -3,452.65  | -5,717.30  | -2,552.65  | -2,272.65  | -2,762.65  | -5,630.90  | -9,128.41  |
| 03 Otros Gastos Operativos                          | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -6,537.07  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -5,000.00  | -6,537.07  |
| Impuestos                                           | 0.00       | -1,132.44  | -194.41    | -2,916.67  | -2,294.66  | -1,596.99  | -2,035.06  | 0.00       | -2,250.05  | -2,708.40  | -2,563.85  | -640.82    | 0.00       | 0.00       | -5,770.05  | -8,214.76  | -7,872.84  | -6,528.01  | -7,316.24  | -5,250.02  | -8,385.52  | -8,468.12  | -8,323.57  | -6,148.53  |
| Préstamos                                           |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| Nro de Cuota                                        | 1.00       | 2.00       | 3.00       | 4.00       | 5.00       | 6.00       | 7.00       | 8.00       | 9.00       | 10.00      | 11.00      | 12.00      | 13.00      | 14.00      | 15.00      | 16.00      | 17.00      | 18.00      | 19.00      | 20.00      | 21.00      | 22.00      | 23.00      | 24.00      |
| Préstamo Activo Fij                                 | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   | 1,274.40   |
| Préstamo Capital de Trabajo                         | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   | 5,363.64   |
| Saldo de Caja                                       | 669.46     | -1,845.86  | 7,848.12   | 8,220.95   | 5,233.94   | 5,724.27   | -1,671.06  | 6,540.63   | 9,070.68   | 9,039.03   | 2,123.72   | -11,929.86 | 1,451.89   | 10,174.89  | 15,586.95  | 17,032.66  | 12,131.99  | 14,168.91  | 7,081.90   | 15,472.42  | 18,887.92  | 18,480.52  | 11,565.21  | -1,890.77  |
| Saldo de Caja Inici.                                | 0.00       | 669.46     | -1,176.40  | 6,671.72   | 14,892.67  | 20,126.61  | 25,850.87  | 24,179.82  | 30,720.45  | 39,791.13  | 48,830.16  | 50,953.88  | 39,024.02  | 40,475.91  | 50,650.80  | 66,237.75  | 83,270.41  | 95,402.40  | 109,571.31 | 116,653.21 | 132,125.63 | 151,013.55 | 169,494.07 | 181,059.28 |
| Saldo de Caja Final                                 | 669.46     | -1,176.40  | 6,671.72   | 14,892.67  | 20,126.61  | 25,850.87  | 24,179.82  | 30,720.45  | 39,791.13  | 48,830.16  | 50,953.88  | 39,024.02  | 40,475.91  | 50,650.80  | 66,237.75  | 83,270.41  | 95,402.40  | 109,571.31 | 116,653.21 | 132,125.63 | 151,013.55 | 169,494.07 | 181,059.28 | 179,168.51 |
| NECESIDAD DE CAPITAL DE                             | -1,176.40  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| VENTA ANUAL                                         | 410,890.95 |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| RATIO NECESIDAD D                                   | -0.29%     |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |

Nota: El análisis para el cálculo del capital de trabajo se tuvo que extender hasta el segundo año. En el gráfico se muestra el comportamiento de los primeros meses del año 1 y los últimos meses del año 2.

Ilustración 223. Capital de trabajo del año 2  
(Fuente propia)

|                                 |            |
|---------------------------------|------------|
| NECESIDAD DE CAPITAL DE TRABAJO | -1,176.40  |
| VENTA ANUAL                     | 410,890.95 |
| RATIO NECESIDAD DE TRABAJO      | -0.29%     |

Ilustración 224. Capital de trabajo requerido para el año 1  
(Fuente propia)

|                                    | Año 0     | Año 1      | Año 2      | Año 3      | Año 4      | Año 5      | Año 6    |
|------------------------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|----------|
|                                    | 2017      | 2018       | 2019       | 2020       | 2021       | 2022       | 2023     |
| Ventas                             |           | 410,890.95 | 451,050.42 | 549,783.77 | 697,839.25 | 855,282.44 |          |
| Capital de Trabajo Necesario       |           | 1,176.40   | 1,291.38   | 1,574.05   | 1,997.94   | 2,448.71   |          |
| Inversión Capital de Trabajo       | -1,176.40 | -114.98    | -282.68    | -423.89    | -450.77    |            |          |
| Recuperación de Capital de Trabajo |           |            |            |            |            |            | 2,448.71 |

Ilustración 225. Capital de trabajo de los 5 años  
(Fuente propia)

## 7.1.6. Liquidación del IGV

| RESUMEN                  |                   |                    |                    |                    |                    |                     |                  |                     |               |
|--------------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|------------------|---------------------|---------------|
| IGV                      | Años              |                    |                    |                    |                    |                     |                  |                     |               |
| Concepto                 |                   | 2017               | 2018               | 2019               | 2020               | 2021                | 2022             | 2023                | Total general |
| 01 IGV Venta             |                   | S/. -73,960        | S/. -81,189        | S/. -98,961        | S/. -125,611       | S/. -153,951        |                  | S/. -533,672        |               |
| 02 IGV Materiales        |                   | S/. 7,577          | S/. 8,202          | S/. 9,735          | S/. 12,036         | S/. 14,016          |                  | S/. 51,565          |               |
| 03 IGV Servicios         |                   | S/. 15,246         | S/. 15,246         | S/. 15,246         | S/. 15,246         | S/. 15,246          |                  | S/. 76,230          |               |
| 04 IGV Publicidad        | S/. 1,557         | S/. 2,844          | S/. 936            | S/. 936            | S/. 936            | S/. 936             |                  | S/. 8,145           |               |
| 05 IGV Resp. Social      |                   | S/. 310            | S/. -              | S/. -              | S/. -              | S/. -               |                  | S/. 310             |               |
| 06 IGV MEHUMO            |                   | S/. 518            | S/. 518            | S/. 518            | S/. 724            |                     |                  | S/. 2,279           |               |
| 07 IGV Activos           | S/. 7,359         |                    |                    |                    | S/. 2,164          |                     |                  | S/. 9,522           |               |
| 08 IGV Activos           | S/. 1,395         |                    |                    |                    |                    |                     |                  | S/. 1,395           |               |
| 08 IGV Activos Tangibles | S/. 422           | S/. 422            | S/. 422            | S/. 422            | S/. 422            |                     |                  | S/. 2,108           |               |
| 08 IGV Gastos            | S/. 42,392        |                    |                    |                    |                    |                     |                  | S/. 42,392          |               |
| 10 IGV Inventarios       | S/. 233           |                    |                    |                    |                    |                     |                  | S/. 233             |               |
| 99 No Aplica (en blanco) | S/. -             | S/. -              | S/. -              | S/. -              | S/. -              | S/. -               | S/. 1,731        | S/. 1,731           |               |
|                          |                   |                    |                    |                    |                    |                     | S/. -            | S/. -               |               |
| <b>Total general</b>     | <b>S/. 52,935</b> | <b>S/. -47,044</b> | <b>S/. -55,865</b> | <b>S/. -72,104</b> | <b>S/. -94,084</b> | <b>S/. -123,332</b> | <b>S/. 1,731</b> | <b>S/. -337,763</b> |               |

Ilustración 226. Liquidación de IGV  
(Fuente propia)

En el siguiente cuadro se detalla la liquidación del IGV, según en el periodo que le corresponde. Por ejemplo, el importe de S/52,935 generado en el periodo 2017-12 se liquidará en el periodo 2018-01.

### LIQUIDACION DEL IGV (2018-2019)

| Período de Operación | Período de Liquidación | IGV        | Saldo Anterior | Cuota    | Crédito   | Pago de IGV |
|----------------------|------------------------|------------|----------------|----------|-----------|-------------|
| 2017-12              | 2018-01                | -52,935.43 |                |          | -52935.43 | 0           |
| 2018-01              | 2018-02                | 3,468.73   | -52,935.43     | 0        | -49466.7  | 0           |
| 2018-02              | 2018-03                | 3,000.73   | -49,466.70     | 0        | -46465.98 | 0           |
| 2018-03              | 2018-04                | 4,404.73   | -46,465.98     | 0        | -42061.25 | 0           |
| 2018-04              | 2018-05                | 4,163.80   | -42,061.25     | 0        | -37897.45 | 0           |
| 2018-05              | 2018-06                | 4,163.80   | -37,897.45     | 0        | -33733.65 | 0           |
| 2018-06              | 2018-07                | 3,866.80   | -33,733.65     | 0        | -29866.86 | 0           |
| 2018-07              | 2018-08                | 4,205.65   | -29,866.86     | 0        | -25661.21 | 0           |
| 2018-08              | 2018-09                | 4,277.65   | -25,661.21     | 0        | -21383.56 | 0           |
| 2018-09              | 2018-10                | 4,277.65   | -21,383.56     | 0        | -17105.92 | 0           |
| 2018-10              | 2018-11                | 4,277.65   | -17,105.92     | 0        | -12828.27 | 0           |
| 2018-11              | 2018-12                | 4,025.65   | -12,828.27     | 0        | -8802.621 | 0           |
| 2018-12              | 2019-01                | 2,911.09   | -8,802.62      | 0        | -5891.533 | 0           |
| 2019-01              | 2019-02                | 4,946.74   | -5,891.53      | 0        | -944.7949 | 0           |
| 2019-02              | 2019-03                | 4,874.74   | -944.79        | 3,929.94 | 0         | 3929.943579 |
| 2019-03              | 2019-04                | 4,766.74   | 0              | 4,766.74 | 0         | 4766.738529 |
| 2019-04              | 2019-05                | 4,699.77   | 0              | 4,699.77 | 0         | 4699.773694 |
| 2019-05              | 2019-06                | 4,699.77   | 0              | 4,699.77 | 0         | 4699.773694 |
| 2019-06              | 2019-07                | 4,402.77   | 0              | 4,402.77 | 0         | 4402.773694 |
| 2019-07              | 2019-08                | 4,767.27   | 0              | 4,767.27 | 0         | 4767.273823 |
| 2019-08              | 2019-09                | 4,839.27   | 0              | 4,839.27 | 0         | 4839.273823 |
| 2019-09              | 2019-10                | 4,839.27   | 0              | 4,839.27 | 0         | 4839.273823 |
| 2019-10              | 2019-11                | 4,839.27   | 0              | 4,839.27 | 0         | 4839.273823 |
| 2019-11              | 2019-12                | 4,587.27   | 0              | 4,587.27 | 0         | 4587.273823 |
| 2019-12              | 2020-01                | 3,602.31   | 0              | 3,602.31 | 0         | 3602.313823 |

Ilustración 227. Liquidación del IGV 2018-2019  
(Fuente propia)

### 7.1.7. Resumen de Estructura de Inversiones

| Inversión                                   | Inversión sin IGV | IGV           | Inversión con IGV | %             |
|---------------------------------------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| Gastos PreOperativos + garantía de alquiler | S/. 282,042       | S/. 43,697    | S/. 325,738       | 84.1%         |
| Capital de trabajo                          | S/. 1,176         | S/. -         | S/. 1,176         | 0.3%          |
| Activos Tangibles                           | S/. 42,281        | S/. 7,611     | S/. 49,891        | 12.9%         |
| Activos Intangibles                         | S/. 7,751         | S/. 1,395     | S/. 9,146         | 2.4%          |
| Inventario Inicial                          | S/. 1,313         | S/. 233       | S/. 1,546         | 0.4%          |
| <b>Total</b>                                | <b>334,563</b>    | <b>52,935</b> | <b>387,498</b>    | <b>100.0%</b> |

Ilustración 228. Estructura de inversiones  
(Fuente propia)

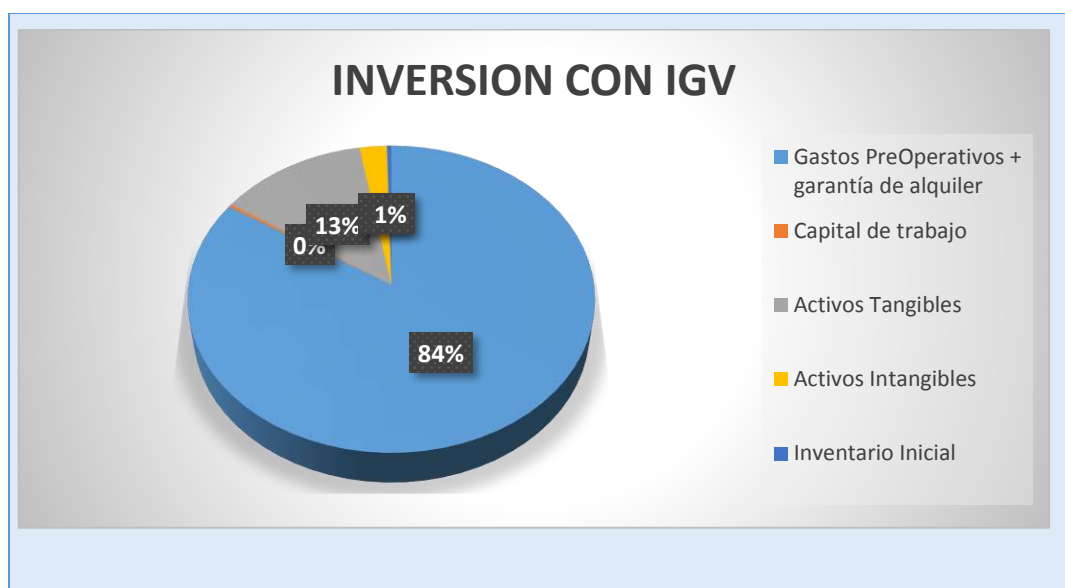


Ilustración 229. Distribución de la inversión  
(Fuente propia)

## 7.2. Financiamiento

### 7.2.1. Estructura de Financiamiento

| Inversión            | Inversión sin IGV  | IGV               | Inversión con IGV  | Capital Propio     | Deuda              |
|----------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Gastos PreOperativos | S/. 282,042        | S/. 43,697        | S/. 325,738        | S/. 99,331         | S/. 226,408        |
| Capital de trabajo   | S/. 1,176          | S/. -             | S/. 1,176          | S/. 1,176          | S/. -              |
| Activos Tangibles    | S/. 42,281         | S/. 7,611         | S/. 49,891         | S/. -              | S/. 49,891         |
| Activos Intangibles  | S/. 7,751          | S/. 1,395         | S/. 9,146          | S/. 9,146          | S/. -              |
| Inventario Inicial   | S/. 1,313          | S/. 233           | S/. 1,546          | S/. -              | S/. 1,546          |
| <b>Total</b>         | <b>S/. 334,563</b> | <b>S/. 52,935</b> | <b>S/. 387,498</b> | <b>S/. 109,653</b> | <b>S/. 277,845</b> |
|                      |                    |                   |                    | 28%                | 72%                |

Ilustración 230. Estructura de Financiamiento  
(Fuente propia)

| Aporte de cada socio |                       |
|----------------------|-----------------------|
| Goñi                 | S/. 21,930.62         |
| Avila                | S/. 21,930.62         |
| Ulloque              | S/. 21,930.62         |
| Valencia             | S/. 21,930.62         |
| Mora                 | S/. 21,930.62         |
| <b>TOTAL</b>         | <b>S/. 109,653.09</b> |

Ilustración 231. Aporte de socios  
(Fuente propia)



Ilustración 232. Estructura de Financiamiento  
(Fuente propia)

## 7.2.2. Financiamiento del Activo Fijo

| Cuadro: Cronograma de Pago por Préstamo Activos Fijos |                       |                   |                      |                      |                     |
|-------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------|----------------------|----------------------|---------------------|
| Tasa Mensual                                          | 1.24%                 |                   |                      | TCEA                 | 16.00%              |
| Meses                                                 | 54                    |                   |                      |                      |                     |
| Préstamo                                              | 49,891.18             |                   |                      |                      |                     |
| Meses                                                 | Saldo Inicial<br>(S/) | Intereses<br>(S/) | Amortización<br>(S/) | Cuota<br>Mensual(S/) | Saldo Final<br>(S/) |
| 1                                                     | 49,891.18             | 620.90            | 653.50               | 1,274.40             | 49,237.68           |
| 2                                                     | 49,237.68             | 612.77            | 661.63               | 1,274.40             | 48,576.04           |
| 3                                                     | 48,576.05             | 604.54            | 669.87               | 1,274.40             | 47,906.18           |
| 4                                                     | 47,906.18             | 596.20            | 678.20               | 1,274.40             | 47,227.97           |
| 5                                                     | 47,227.97             | 587.76            | 686.64               | 1,274.40             | 46,541.33           |
| 6                                                     | 46,541.33             | 579.21            | 695.19               | 1,274.40             | 45,846.14           |
| 7                                                     | 45,846.14             | 570.56            | 703.84               | 1,274.40             | 45,142.30           |
| 8                                                     | 45,142.30             | 561.80            | 712.60               | 1,274.40             | 44,429.70           |
| 9                                                     | 44,429.70             | 552.93            | 721.47               | 1,274.40             | 43,708.23           |
| 10                                                    | 43,708.23             | 543.95            | 730.45               | 1,274.40             | 42,977.78           |
| 11                                                    | 42,977.78             | 534.86            | 739.54               | 1,274.40             | 42,238.24           |
| 12                                                    | 42,238.24             | 525.66            | 748.74               | 1,274.40             | 41,489.50           |
| 13                                                    | 41,489.50             | 516.34            | 758.06               | 1,274.40             | 40,731.44           |
| 14                                                    | 40,731.44             | 506.91            | 767.49               | 1,274.40             | 39,963.95           |
| 15                                                    | 39,963.95             | 497.36            | 777.05               | 1,274.40             | 39,186.90           |
| 16                                                    | 39,186.90             | 487.69            | 786.72               | 1,274.40             | 38,400.18           |
| 17                                                    | 38,400.18             | 477.90            | 796.51               | 1,274.40             | 37,603.67           |
| 18                                                    | 37,603.68             | 467.98            | 806.42               | 1,274.40             | 36,797.25           |
| 19                                                    | 36,797.26             | 457.95            | 816.46               | 1,274.40             | 35,980.80           |
| 20                                                    | 35,980.80             | 447.79            | 826.62               | 1,274.40             | 35,154.18           |
| 21                                                    | 35,154.18             | 437.50            | 836.90               | 1,274.40             | 34,317.28           |
| 22                                                    | 34,317.28             | 427.08            | 847.32               | 1,274.40             | 33,469.96           |
| 23                                                    | 33,469.96             | 416.54            | 857.86               | 1,274.40             | 32,612.09           |
| 24                                                    | 32,612.09             | 405.86            | 868.54               | 1,274.40             | 31,743.55           |
| 25                                                    | 31,743.55             | 395.05            | 879.35               | 1,274.40             | 30,864.20           |
| 26                                                    | 30,864.20             | 384.11            | 890.29               | 1,274.40             | 29,973.91           |
| 27                                                    | 29,973.91             | 373.03            | 901.37               | 1,274.40             | 29,072.53           |
| 28                                                    | 29,072.54             | 361.81            | 912.59               | 1,274.40             | 28,159.94           |
| 29                                                    | 28,159.94             | 350.45            | 923.95               | 1,274.40             | 27,236.00           |

|    |           |        |          |          |           |
|----|-----------|--------|----------|----------|-----------|
| 30 | 27,236.00 | 338.96 | 935.45   | 1,274.40 | 26,300.55 |
| 31 | 26,300.55 | 327.31 | 947.09   | 1,274.40 | 25,353.46 |
| 32 | 25,353.46 | 315.53 | 958.88   | 1,274.40 | 24,394.58 |
| 33 | 24,394.58 | 303.59 | 970.81   | 1,274.40 | 23,423.77 |
| 34 | 23,423.77 | 291.51 | 982.89   | 1,274.40 | 22,440.88 |
| 35 | 22,440.88 | 279.28 | 995.12   | 1,274.40 | 21,445.76 |
| 36 | 21,445.76 | 266.90 | 1,007.51 | 1,274.40 | 20,438.25 |
| 37 | 20,438.25 | 254.36 | 1,020.05 | 1,274.40 | 19,418.21 |
| 38 | 19,418.21 | 241.66 | 1,032.74 | 1,274.40 | 18,385.47 |
| 39 | 18,385.47 | 228.81 | 1,045.59 | 1,274.40 | 17,339.87 |
| 40 | 17,339.87 | 215.80 | 1,058.61 | 1,274.40 | 16,281.27 |
| 41 | 16,281.27 | 202.62 | 1,071.78 | 1,274.40 | 15,209.49 |
| 42 | 15,209.49 | 189.28 | 1,085.12 | 1,274.40 | 14,124.37 |
| 43 | 14,124.37 | 175.78 | 1,098.62 | 1,274.40 | 13,025.74 |
| 44 | 13,025.75 | 162.11 | 1,112.30 | 1,274.40 | 11,913.45 |
| 45 | 11,913.45 | 148.26 | 1,126.14 | 1,274.40 | 10,787.31 |
| 46 | 10,787.31 | 134.25 | 1,140.15 | 1,274.40 | 9,647.16  |
| 47 | 9,647.16  | 120.06 | 1,154.34 | 1,274.40 | 8,492.82  |
| 48 | 8,492.82  | 105.69 | 1,168.71 | 1,274.40 | 7,324.11  |
| 49 | 7,324.11  | 91.15  | 1,183.25 | 1,274.40 | 6,140.85  |
| 50 | 6,140.85  | 76.42  | 1,197.98 | 1,274.40 | 4,942.87  |
| 51 | 4,942.87  | 61.51  | 1,212.89 | 1,274.40 | 3,729.99  |
| 52 | 3,729.99  | 46.42  | 1,227.98 | 1,274.40 | 2,502.00  |
| 53 | 2,502.00  | 31.14  | 1,243.27 | 1,274.40 | 1,258.74  |
| 54 | 1,258.74  | 15.67  | 1,258.74 | 1,274.40 | 0.00      |

Ilustración 233. Financiamiento por activo fijo  
(Fuente propia)

### 7.2.3. Financiamiento del Capital de Trabajo

| Cuadro: Cronograma de Pago por Préstamo Capital de Trabajo |                    |                |                   |                    |                  |
|------------------------------------------------------------|--------------------|----------------|-------------------|--------------------|------------------|
| Tasa Mensual                                               | 0.91%              |                |                   | TCEA               | 11.50%           |
| Meses                                                      | 54                 |                |                   |                    |                  |
| Préstamo                                                   | 227,953.72         |                |                   |                    |                  |
| Meses                                                      | Saldo Inicial (S/) | Intereses (S/) | Amortización (S/) | Cuota Mensual (S/) | Saldo Final (S/) |
| 1                                                          | 227,953.72         | 2,077.22       | 3,286.41          | 5,363.64           | 224,667.30       |
| 2                                                          | 224,667.30         | 2,047.27       | 3,316.36          | 5,363.64           | 221,350.94       |
| 3                                                          | 221,350.94         | 2,017.05       | 3,346.58          | 5,363.64           | 218,004.36       |
| 4                                                          | 218,004.36         | 1,986.56       | 3,377.08          | 5,363.64           | 214,627.28       |
| 5                                                          | 214,627.28         | 1,955.78       | 3,407.85          | 5,363.64           | 211,219.43       |
| 6                                                          | 211,219.43         | 1,924.73       | 3,438.91          | 5,363.64           | 207,780.52       |
| 7                                                          | 207,780.52         | 1,893.39       | 3,470.24          | 5,363.64           | 204,310.28       |
| 8                                                          | 204,310.28         | 1,861.77       | 3,501.86          | 5,363.64           | 200,808.42       |
| 9                                                          | 200,808.42         | 1,829.86       | 3,533.78          | 5,363.64           | 197,274.64       |
| 10                                                         | 197,274.64         | 1,797.66       | 3,565.98          | 5,363.64           | 193,708.66       |
| 11                                                         | 193,708.66         | 1,765.16       | 3,598.47          | 5,363.64           | 190,110.19       |
| 12                                                         | 190,110.19         | 1,732.37       | 3,631.26          | 5,363.64           | 186,478.93       |
| 13                                                         | 186,478.93         | 1,699.28       | 3,664.35          | 5,363.64           | 182,814.58       |
| 14                                                         | 182,814.58         | 1,665.89       | 3,697.74          | 5,363.64           | 179,116.83       |
| 15                                                         | 179,116.83         | 1,632.20       | 3,731.44          | 5,363.64           | 175,385.39       |
| 16                                                         | 175,385.39         | 1,598.19       | 3,765.44          | 5,363.64           | 171,619.95       |
| 17                                                         | 171,619.95         | 1,563.88       | 3,799.75          | 5,363.64           | 167,820.20       |
| 18                                                         | 167,820.20         | 1,529.26       | 3,834.38          | 5,363.64           | 163,985.82       |
| 19                                                         | 163,985.82         | 1,494.32       | 3,869.32          | 5,363.64           | 160,116.49       |

|    |            |          |          |          |            |
|----|------------|----------|----------|----------|------------|
| 20 | 160,116.50 | 1,459.06 | 3,904.58 | 5,363.64 | 156,211.92 |
| 21 | 156,211.92 | 1,423.48 | 3,940.16 | 5,363.64 | 152,271.76 |
| 22 | 152,271.76 | 1,387.57 | 3,976.06 | 5,363.64 | 148,295.69 |
| 23 | 148,295.69 | 1,351.34 | 4,012.30 | 5,363.64 | 144,283.40 |
| 24 | 144,283.40 | 1,314.78 | 4,048.86 | 5,363.64 | 140,234.54 |
| 25 | 140,234.54 | 1,277.88 | 4,085.75 | 5,363.64 | 136,148.78 |
| 26 | 136,148.79 | 1,240.65 | 4,122.98 | 5,363.64 | 132,025.80 |
| 27 | 132,025.80 | 1,203.08 | 4,160.56 | 5,363.64 | 127,865.25 |
| 28 | 127,865.25 | 1,165.17 | 4,198.47 | 5,363.64 | 123,666.78 |
| 29 | 123,666.78 | 1,126.91 | 4,236.73 | 5,363.64 | 119,430.05 |
| 30 | 119,430.05 | 1,088.30 | 4,275.33 | 5,363.64 | 115,154.72 |
| 31 | 115,154.72 | 1,049.34 | 4,314.29 | 5,363.64 | 110,840.43 |
| 32 | 110,840.43 | 1,010.03 | 4,353.61 | 5,363.64 | 106,486.82 |
| 33 | 106,486.82 | 970.36   | 4,393.28 | 5,363.64 | 102,093.54 |
| 34 | 102,093.54 | 930.32   | 4,433.31 | 5,363.64 | 97,660.23  |
| 35 | 97,660.23  | 889.93   | 4,473.71 | 5,363.64 | 93,186.52  |
| 36 | 93,186.52  | 849.16   | 4,514.48 | 5,363.64 | 88,672.04  |
| 37 | 88,672.04  | 808.02   | 4,555.61 | 5,363.64 | 84,116.43  |
| 38 | 84,116.43  | 766.51   | 4,597.13 | 5,363.64 | 79,519.30  |
| 39 | 79,519.30  | 724.62   | 4,639.02 | 5,363.64 | 74,880.28  |
| 40 | 74,880.28  | 682.34   | 4,681.29 | 5,363.64 | 70,198.99  |
| 41 | 70,198.99  | 639.69   | 4,723.95 | 5,363.64 | 65,475.04  |
| 42 | 65,475.04  | 596.64   | 4,767.00 | 5,363.64 | 60,708.04  |
| 43 | 60,708.04  | 553.20   | 4,810.44 | 5,363.64 | 55,897.61  |
| 44 | 55,897.61  | 509.37   | 4,854.27 | 5,363.64 | 51,043.34  |
| 45 | 51,043.34  | 465.13   | 4,898.51 | 5,363.64 | 46,144.83  |
| 46 | 46,144.83  | 420.49   | 4,943.14 | 5,363.64 | 41,201.69  |
| 47 | 41,201.69  | 375.45   | 4,988.19 | 5,363.64 | 36,213.50  |
| 48 | 36,213.50  | 329.99   | 5,033.64 | 5,363.64 | 31,179.86  |
| 49 | 31,179.86  | 284.13   | 5,079.51 | 5,363.64 | 26,100.35  |
| 50 | 26,100.35  | 237.84   | 5,125.80 | 5,363.64 | 20,974.55  |
| 51 | 20,974.55  | 191.13   | 5,172.51 | 5,363.64 | 15,802.05  |
| 52 | 15,802.05  | 144.00   | 5,219.64 | 5,363.64 | 10,582.41  |
| 53 | 10,582.41  | 96.43    | 5,267.20 | 5,363.64 | 5,315.20   |
| 54 | 5,315.20   | 48.43    | 5,315.20 | 5,363.64 | 0.00       |

Ilustración 234. Financiamiento por capital de trabajo  
(Fuente propia)

## 7.3. Ingresos Anuales

### 7.3.1. Ingresos por Ventas

#### RESUMEN ANUAL POR PAQUETE

| VENTA POR PAQUETE                                                  |                    |                    |                    |                    |                    |                      |               |
|--------------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|---------------|
| Venta por Paquete (Ambos Turnos)<br>(Importes Expresados en Soles) |                    |                    |                    |                    |                    |                      |               |
| PAQUETE                                                            | Año 2018           | Año 2019           | Año 2020           | Año 2021           | Año 2022           | Total                | %             |
| DIARIO                                                             | S/. 53,098         | S/. 58,288         | S/. 71,047         | S/. 90,180         | S/. 110,526        | S/. 383,139          | 12.9%         |
| SEMANAL                                                            | S/. 187,264        | S/. 205,567        | S/. 250,565        | S/. 318,041        | S/. 389,796        | S/. 1,351,233        | 45.6%         |
| QUINCENAL                                                          | S/. 49,956         | S/. 54,838         | S/. 66,842         | S/. 84,842         | S/. 103,984        | S/. 360,462          | 12.2%         |
| MENSUAL                                                            | S/. 120,573        | S/. 132,357        | S/. 161,330        | S/. 204,776        | S/. 250,976        | S/. 870,013          | 29.3%         |
| <b>TOTAL</b>                                                       | <b>S/. 410,891</b> | <b>S/. 451,050</b> | <b>S/. 549,784</b> | <b>S/. 697,839</b> | <b>S/. 855,282</b> | <b>S/. 2,964,847</b> | <b>100.0%</b> |

Ilustración 235. Ingresos por Ventas  
(Fuente propia)

#### VENTAS POR TURNO Y PAQUETE

| Turno            | Paquete   | 2018             |                    | 2019             |                    | 2020             |                    | 2021         |                    | 2022             |                    | Total             |                      | %           |
|------------------|-----------|------------------|--------------------|------------------|--------------------|------------------|--------------------|--------------|--------------------|------------------|--------------------|-------------------|----------------------|-------------|
|                  |           | Cantidad         | Importe            | Cantidad         | Importe            | Cantidad         | Importe            | Cantidad     | Importe            | Cantidad         | Importe            | Cantidad          | Importe              |             |
| Diurno           | Diario    | S/. 1,253        | S/. 53,098         | S/. 1,376        | S/. 58,288         | S/. 1,677        | S/. 71,047         | 2,128        | S/. 90,180         | S/. 2,608        | S/. 110,526        | S/. 9,042         | S/. 383,139          | 17%         |
| Diurno           | Semanal   | S/. 778          | S/. 145,015        | S/. 854          | S/. 159,189        | S/. 1,041        | S/. 194,034        | 1,321        | S/. 246,287        | S/. 1,619        | S/. 301,854        | S/. 5,612         | S/. 1,046,379        | 46%         |
| Diurno           | Quincenal | S/. 102          | S/. 31,104         | S/. 112          | S/. 34,144         | S/. 136          | S/. 41,618         | 173          | S/. 52,826         | S/. 212          | S/. 64,744         | S/. 736           | S/. 224,437          | 10%         |
| Diurno           | Mensual   | S/. 165          | S/. 83,742         | S/. 181          | S/. 91,927         | S/. 220          | S/. 112,049        | 280          | S/. 142,224        | S/. 343          | S/. 174,312        | S/. 1,188         | S/. 604,254          | 27%         |
| <b>Sub Total</b> |           | <b>S/. 2,298</b> | <b>S/. 312,960</b> | <b>S/. 2,522</b> | <b>S/. 343,548</b> | <b>S/. 3,074</b> | <b>S/. 418,749</b> | <b>3,902</b> | <b>S/. 531,517</b> | <b>S/. 4,782</b> | <b>S/. 651,436</b> | <b>S/. 16,579</b> | <b>S/. 2,258,210</b> | <b>100%</b> |

| Turno            | Paquete   | 2018           |                   | 2019           |                    | 2020           |                    | 2021       |                    | 2022             |                    | Total            |                    | %           |
|------------------|-----------|----------------|-------------------|----------------|--------------------|----------------|--------------------|------------|--------------------|------------------|--------------------|------------------|--------------------|-------------|
|                  |           | Cantidad       | Importe           | Cantidad       | Importe            | Cantidad       | Importe            | Cantidad   | Importe            | Cantidad         | Importe            | Cantidad         | Importe            |             |
| Nocturno         | Diario    | S/. -          | S/. -             | S/. -          | S/. -              | S/. -          | S/. 0              | 0          | S/. 0              | S/. -            | S/. -              | S/. -            | S/. -              | 0%          |
| Nocturno         | Semanal   | S/. 332        | S/. 42,249        | S/. 365        | S/. 46,378         | S/. 445        | S/. 56,530         | 564        | S/. 71,754         | S/. 692          | S/. 87,943         | S/. 2,398        | S/. 304,854        | 43%         |
| Nocturno         | Quincenal | S/. 89         | S/. 18,851        | S/. 98         | S/. 20,694         | S/. 119        | S/. 25,224         | 151        | S/. 32,016         | S/. 185          | S/. 39,240         | S/. 642          | S/. 136,025        | 19%         |
| Nocturno         | Mensual   | S/. 109        | S/. 36,831        | S/. 119        | S/. 40,431         | S/. 145        | S/. 49,281         | 185        | S/. 62,552         | S/. 226          | S/. 76,664         | S/. 784          | S/. 265,758        | 38%         |
| <b>Sub Total</b> |           | <b>S/. 530</b> | <b>S/. 97,931</b> | <b>S/. 582</b> | <b>S/. 107,503</b> | <b>S/. 709</b> | <b>S/. 131,035</b> | <b>900</b> | <b>S/. 166,322</b> | <b>S/. 1,103</b> | <b>S/. 203,847</b> | <b>S/. 3,824</b> | <b>S/. 706,637</b> | <b>100%</b> |

| Turno        | 2018             |                    | 2019             |                    | 2020             |                    | 2021         |                    | 2022             |                    | Total             |                      | %           |
|--------------|------------------|--------------------|------------------|--------------------|------------------|--------------------|--------------|--------------------|------------------|--------------------|-------------------|----------------------|-------------|
|              | Cantidad         | Importe            | Cantidad         | Importe            | Cantidad         | Importe            | Cantidad     | Importe            | Cantidad         | Importe            | Cantidad          | Importe              |             |
| Diurno       | S/. 2,298        | S/. 312,960        | S/. 2,522        | S/. 343,548        | S/. 3,074        | S/. 418,749        | 3,902        | S/. 531,517        | S/. 4,782        | S/. 651,436        | S/. 16,579        | S/. 2,258,210        | 76%         |
| Nocturno     | S/. 530          | S/. 97,931         | S/. 582          | S/. 107,503        | S/. 709          | S/. 131,035        | 900          | S/. 166,322        | S/. 1,103        | S/. 203,847        | S/. 3,824         | S/. 706,637          | 24%         |
| <b>Total</b> | <b>S/. 2,828</b> | <b>S/. 410,891</b> | <b>S/. 3,104</b> | <b>S/. 451,050</b> | <b>S/. 3,783</b> | <b>S/. 549,784</b> | <b>4,802</b> | <b>S/. 697,839</b> | <b>S/. 5,886</b> | <b>S/. 855,282</b> | <b>S/. 20,403</b> | <b>S/. 2,964,847</b> | <b>100%</b> |

| Turno            | Paquete | 2018             |                    | 2019             |                    | 2020             |                    | 2021         |                    | 2022             |                    | Total             |                      | %           |
|------------------|---------|------------------|--------------------|------------------|--------------------|------------------|--------------------|--------------|--------------------|------------------|--------------------|-------------------|----------------------|-------------|
|                  |         | Cantidad         | Importe            | Cantidad         | Importe            | Cantidad         | Importe            | Cantidad     | Importe            | Cantidad         | Importe            | Cantidad          | Importe              |             |
| Diario           |         | S/. 1,253        | S/. 53,098         | S/. 1,376        | S/. 58,288         | S/. 1,677        | S/. 71,047         | 2,128        | S/. 90,180         | S/. 2,608        | S/. 110,526        | S/. 9,042         | S/. 383,139          | 13%         |
| Semanal          |         | S/. 1,110        | S/. 187,264        | S/. 1,219        | S/. 205,567        | S/. 1,485        | S/. 250,565        | 1,885        | S/. 318,041        | S/. 2,311        | S/. 389,796        | S/. 8,011         | S/. 1,351,233        | 46%         |
| Quincenal        |         | S/. 191          | S/. 49,956         | S/. 210          | S/. 54,838         | S/. 255          | S/. 66,842         | 324          | S/. 84,842         | S/. 397          | S/. 103,984        | S/. 1,378         | S/. 360,462          | 12%         |
| Mensual          |         | S/. 273          | S/. 120,573        | S/. 300          | S/. 132,357        | S/. 366          | S/. 161,330        | 464          | S/. 204,776        | S/. 569          | S/. 250,976        | S/. 1,972         | S/. 870,013          | 29%         |
| <b>Sub Total</b> |         | <b>S/. 2,828</b> | <b>S/. 410,891</b> | <b>S/. 3,104</b> | <b>S/. 451,050</b> | <b>S/. 3,783</b> | <b>S/. 549,784</b> | <b>4,802</b> | <b>S/. 697,839</b> | <b>S/. 5,886</b> | <b>S/. 855,282</b> | <b>S/. 20,403</b> | <b>S/. 2,964,847</b> | <b>100%</b> |

Ilustración 236. Ventas por turno y paquete  
(Fuente propia)



### 7.3.2. Recuperación de Capital de Trabajo

|                                           | Año 0      | Año 1       | Año 2       | Año 3       | Año 4       | Año 5       | Año 6            |
|-------------------------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
|                                           | 2017       | 2018        | 2019        | 2020        | 2021        | 2022        | 2023             |
| Ventas                                    |            | S/. 410,891 | S/. 451,050 | S/. 549,784 | S/. 697,839 | S/. 855,282 |                  |
| Capital de Trabajo Necesario              |            | S/. 1,176   | S/. 1,291   | S/. 1,574   | S/. 1,998   | S/. 2,449   |                  |
| Inversión Capital de Trabajo              | S/. -1,176 | S/. -115    | S/. -283    | S/. -424    | S/. -451    |             |                  |
| <b>Recuperación de Capital de Trabajo</b> |            |             |             |             |             |             | <b>S/. 2,449</b> |

Ilustración 237. Recuperación de capital de trabajo  
(Fuente propia)

## 7.4. Costos y Gastos Anuales

### 7.4.1. Egresos Desembolsables.

#### 7.4.1.1. Presupuesto de Material Directo

| MATERIAL DIRECTO               |                   |                   |                   |                   |                   |                        |  |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------------|--|
| Descripción                    | 2018              | 2019              | 2020              | 2021              | 2022              | Total Material directo |  |
| Agua                           | -40.032           | -40.032           | -40.032           | -40.032           | -40.032           | -200.16                |  |
| Azúcar                         | -7,221.60         | -7,752.60         | -9,345.60         | -11,575.80        | -13,593.60        | -49,489.20             |  |
| Café                           | -11,257.20        | -12,319.20        | -14,584.80        | -18,054.00        | -21,310.80        | -77,526.00             |  |
| Hojas                          | -1,440.00         | -1,590.00         | -1,920.00         | -2,310.00         | -2,730.00         | -9,990.00              |  |
| Jabon                          | -991.20           | -1,026.60         | -1,274.40         | -1,557.60         | -1,734.60         | -6,584.40              |  |
| Luz                            | -187.20           | -187.20           | -187.20           | -187.20           | -187.20           | -936.00                |  |
| Matés                          | -532.77           | -557.55           | -656.67           | -805.35           | -954.03           | -3,506.37              |  |
| Papel higienico                | -5,345.40         | -5,876.40         | -6,973.80         | -8,673.00         | -10,089.00        | -36,957.60             |  |
| Papel toalla                   | -2,407.20         | -2,584.20         | -3,150.60         | -3,858.60         | -4,531.20         | -16,531.80             |  |
| Recarga de plumon              | -18,096.48        | -19,682.40        | -23,533.92        | -29,084.64        | -33,955.68        | -124,353.12            |  |
| Tinta de Impresora por botella | -1,203.03         | -1,203.03         | -1,203.03         | -1,804.55         | -1,804.55         | -7,218.20              |  |
| <b>Total Material directo</b>  | <b>-48,722.12</b> | <b>-52,819.22</b> | <b>-62,870.06</b> | <b>-77,950.77</b> | <b>-90,930.69</b> | <b>-333,292.85</b>     |  |

Ilustración 238. Material Directo  
(Fuente propia)

### 7.4.1.2. Presupuesto de Mano de Obra Directa

| MANO DE OBRA DIRECTA                  |                        |  |                       |                       |                       |                       |                       |                        |
|---------------------------------------|------------------------|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|
| Flujo de Caja Operativo: Plla         |                        |  | Año                   |                       |                       |                       |                       |                        |
| Descripción                           | sub Cta                |  | 2018                  | 2019                  | 2020                  | 2021                  | 2022                  | Total general          |
| MOD Personal de Limpieza              | 01 Sueldo Mensual      |  | S/. -10,200.00        | S/. -10,200.00        | S/. -10,200.00        | S/. -10,200.00        | S/. -10,200.00        | S/. -51,000.00         |
|                                       | 02 Asignación Familiar |  | S/. -1,020.00         | S/. -1,020.00         | S/. -1,020.00         | S/. -1,020.00         | S/. -1,020.00         | S/. -5,100.00          |
|                                       | 03 ESSALUD             |  | S/. -925.65           | S/. -1,009.80         | S/. -1,009.80         | S/. -1,009.80         | S/. -1,009.80         | S/. -4,964.85          |
|                                       | 04 Vacaciones          |  | S/. -                 | S/. -935.00           | S/. -935.00           | S/. -935.00           | S/. -935.00           | S/. -3,740.00          |
|                                       | 05 Gratificaciones     |  | S/. -2,038.30         | S/. -2,038.30         | S/. -2,038.30         | S/. -2,038.30         | S/. -2,038.30         | S/. -10,191.50         |
|                                       | 06 CTS                 |  | S/. -857.09           | S/. -1,090.84         | S/. -1,090.84         | S/. -1,090.84         | S/. -1,090.84         | S/. -5,220.45          |
| <b>Total MOD Personal de Limpieza</b> |                        |  | <b>S/. -15,041.04</b> | <b>S/. -16,293.94</b> | <b>S/. -16,293.94</b> | <b>S/. -16,293.94</b> | <b>S/. -16,293.94</b> | <b>S/. -80,216.80</b>  |
| MOD Recepcionista                     | 01 Sueldo Mensual      |  | S/. -12,000.00        | S/. -12,000.00        | S/. -12,000.00        | S/. -12,000.00        | S/. -24,000.00        | S/. -72,000.00         |
|                                       | 02 Asignación Familiar |  | S/. -1,020.00         | S/. -1,020.00         | S/. -1,020.00         | S/. -1,020.00         | S/. -2,040.00         | S/. -6,120.00          |
|                                       | 03 ESSALUD             |  | S/. -1,074.15         | S/. -1,171.80         | S/. -1,171.80         | S/. -1,171.80         | S/. -2,343.60         | S/. -6,933.15          |
|                                       | 04 Vacaciones          |  | S/. -                 | S/. -1,085.00         | S/. -1,085.00         | S/. -1,085.00         | S/. -2,170.00         | S/. -5,425.00          |
|                                       | 05 Gratificaciones     |  | S/. -2,365.30         | S/. -2,365.30         | S/. -2,365.30         | S/. -2,365.30         | S/. -4,730.60         | S/. -14,191.80         |
|                                       | 06 CTS                 |  | S/. -994.59           | S/. -1,265.84         | S/. -1,265.84         | S/. -1,265.84         | S/. -2,531.68         | S/. -7,323.79          |
| <b>Total MOD Recepcionista</b>        |                        |  | <b>S/. -17,454.04</b> | <b>S/. -18,907.94</b> | <b>S/. -18,907.94</b> | <b>S/. -18,907.94</b> | <b>S/. -37,815.88</b> | <b>S/. -111,993.74</b> |
| <b>Total general</b>                  |                        |  | <b>S/. -32,495.08</b> | <b>S/. -35,201.88</b> | <b>S/. -35,201.88</b> | <b>S/. -35,201.88</b> | <b>S/. -54,109.82</b> | <b>S/. -192,210.54</b> |

Ilustración 239. Mano de obra directa  
(Fuente propia)

### 7.4.1.3. Presupuesto de Costos Indirectos

| EGP 03                                 |                               | Año               |                   |                   |                   |                   |
|----------------------------------------|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Descripción                            |                               | 2018              | 2019              | 2020              | 2021              | 2022              |
| 03 Material Indirecto                  | Detergente                    | S/. 96            | S/. 96            | S/. 96            | S/. 96            | S/. 96            |
|                                        | Legia                         | S/. 120           | S/. 120           | S/. 120           | S/. 120           | S/. 120           |
|                                        | Limpia muebles                | S/. 288           | S/. 288           | S/. 288           | S/. 288           | S/. 288           |
|                                        | Limpia vidrios                | S/. 72            | S/. 72            | S/. 72            | S/. 72            | S/. 72            |
|                                        | Paños amarillos               | S/. 144           | S/. 144           | S/. 144           | S/. 144           | S/. 144           |
|                                        | Pino                          | S/. 168           | S/. 168           | S/. 168           | S/. 168           | S/. 168           |
|                                        | Pisos Laminados               | S/. 216           | S/. 216           | S/. 216           | S/. 216           | S/. 216           |
|                                        | SacaGrasa                     | S/. 72            | S/. 72            | S/. 72            | S/. 72            | S/. 72            |
|                                        | Servicio de Internet          | S/. 9,204         | S/. 9,204         | S/. 9,204         | S/. 9,204         | S/. 9,204         |
| <b>Total 03 Material Indirecto</b>     |                               | <b>S/. 10,380</b> | <b>S/. 10,380</b> | <b>S/. 10,380</b> | <b>S/. 10,380</b> | <b>S/. 10,380</b> |
| 04-Mano de Obra Indirecta              | MOI Supervisor de Operaciones | S/. 33,541        | S/. 36,335        | S/. 36,335        | S/. 36,335        | S/. 36,335        |
| <b>Total 04-Mano de Obra Indirecta</b> |                               | <b>S/. 33,541</b> | <b>S/. 36,335</b> | <b>S/. 36,335</b> | <b>S/. 36,335</b> | <b>S/. 36,335</b> |
|                                        |                               | <b>S/. 43,921</b> | <b>S/. 46,715</b> | <b>S/. 46,715</b> | <b>S/. 46,715</b> | <b>S/. 46,715</b> |
|                                        |                               | <b>S/. 43,921</b> | <b>S/. 46,715</b> | <b>S/. 46,715</b> | <b>S/. 46,715</b> | <b>S/. 46,715</b> |

Ilustración 240. Costos indirectos  
(Fuente propia)

#### 7.4.1.4. Presupuesto de Gastos de Administración y Gastos de Ventas

| Gastos                     |                            |                             | Año          |              |              |              |              |  |  |
|----------------------------|----------------------------|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--|--|
| EGP 01                     | EGP 02                     | EGP 03                      | 2018         | 2019         | 2020         | 2021         | 2022         |  |  |
| 02 Gastos Operativos       | 01 Gasto Administrativo    | 01 Plla. Administrativos    | S/. -41,584  | S/. -45,048  | S/. -45,048  | S/. -45,048  | S/. -45,048  |  |  |
|                            |                            | 02 Servicio de Terceros     | S/. -76,900  | S/. -76,900  | S/. -76,900  | S/. -76,900  | S/. -76,900  |  |  |
|                            |                            | 03 Licencias Software       | S/. -1,171   | S/. -1,171   | S/. -1,171   | S/. -1,171   | S/. -1,171   |  |  |
|                            |                            | 04 Mantenimiento de Equipos | S/. -600     | S/. -600     | S/. -600     | S/. -600     | S/. -600     |  |  |
|                            |                            | 05 Responsabilidad Social   | S/. -1,720   | S/. -        | S/. -        | S/. -        | S/. -        |  |  |
|                            | 02 Gasto de Venta          | 01 Plla. De Ventas          | S/. -33,541  | S/. -36,335  | S/. -36,335  | S/. -36,335  | S/. -36,335  |  |  |
|                            |                            | 02 Gasto de Venta           | S/. -22,464  | S/. -10,758  | S/. -10,758  | S/. -10,758  | S/. -10,758  |  |  |
|                            |                            | 03 Licencias Software       | S/. -468     | S/. -468     | S/. -468     | S/. -468     | S/. -468     |  |  |
|                            |                            | 04 Mantenimiento de Equipos | S/. -1,680   | S/. -1,680   | S/. -1,680   | S/. -1,680   | S/. -1,680   |  |  |
|                            | 03 Otros Gastos Operativos | 03 Alquiler                 | S/. -60,000  | S/. -60,000  | S/. -60,000  | S/. -60,000  | S/. -60,000  |  |  |
|                            |                            | 03 Licencias Software       | S/. -703     | S/. -703     | S/. -703     | S/. -703     | S/. -703     |  |  |
|                            |                            | 04 Mantenimiento de Equipos | S/. -600     | S/. -600     | S/. -600     | S/. -600     | S/. -600     |  |  |
|                            |                            | 05 Reposición de Equipos    |              |              |              | S/. -13,164  |              |  |  |
| Total 02 Gastos Operativos |                            |                             | S/. -241,431 | S/. -234,263 | S/. -234,263 | S/. -247,426 | S/. -231,383 |  |  |
| Utilidad Operativa         |                            |                             | S/. -241,431 | S/. -234,263 | S/. -234,263 | S/. -247,426 | S/. -231,383 |  |  |

Ilustración 241. Gastos de administración, gastos de ventas y otros gastos  
(Fuente propia)

## Capítulo VIII: Estados Financieros Proyectados

### 8.1. Premisas del Estado de Ganancias y Pérdidas y del Flujo de Caja

Las Premisas tomadas en cuenta para la elaboración de los Estados Financieros son:

- Tanto las compras como las ventas se efectúan al contado.
- No existen inventarios, por tratarse de servicios.
- No existen pagos parciales de los impuestos, todos son liquidados en su totalidad dentro del periodo que les corresponde.

### 8.2. Estado de Ganancias y Pérdidas Sin Gastos Financieros

| Invers. 01                 |        | (Todas) |  | Estado de Ganancias y Pérdidas, Sin Gastos Financieros |                             |              |              |              |              |                |                   |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|----------------------------|--------|---------|--|--------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|-------------------|-------|-------|-------|-------|----------------|--|--|--|--|--|
| Invers. 02                 |        | (Todas) |  |                                                        |                             |              |              |              |              |                |                   |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
| EGP Sin Gastos Financieros |        |         |  | Año                                                    | 2018                        | 2019         | 2020         | 2021         | 2022         | Tot. Acumulado | Análisis Vertical |       |       |       |       | Tot. Acumulado |  |  |  |  |  |
| EGP 01                     | EGP 02 | EGP 03  |  | 2018                                                   | 2019                        | 2020         | 2021         | 2022         |              | 2018           | 2019              | 2020  | 2021  | 2022  |       |                |  |  |  |  |  |
| = 01 Ganacia Bruta         |        |         |  | = 01 Ingreso por Venta                                 | 00 Venta                    | S/. 410,891  | S/. 451,050  | S/. 549,784  | S/. 697,839  | S/. 855,282    | S/. 2,964,847     |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  | = 02 Costo de Venta                                    | 01 Material Directo         | S/. -41,325  | S/. -44,797  | S/. -53,314  | S/. -66,095  | S/. -77,095    | S/. -282,625      |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 02-Mano de Obra Directa     | S/. -32,495  | S/. -35,202  | S/. -35,202  | S/. -35,202  | S/. -54,110    | S/. -192,211      |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 03 Material Indirecto       | S/. -8,797   | S/. -8,797   | S/. -8,797   | S/. -8,797   | S/. -8,797     | S/. -43,983       |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 04-Mano de Obra Indirecta   | S/. -33,541  | S/. -36,335  | S/. -36,335  | S/. -36,335  | S/. -36,335    | S/. -178,879      |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
| Total 01 Ganacia Bruta     |        |         |  |                                                        | S/. 294,734                 | S/. 325,921  | S/. 416,136  | S/. 551,412  | S/. 678,947  | S/. 2,267,149  | 71.7%             | 72.3% | 75.7% | 79.0% | 79.4% | 76.5%          |  |  |  |  |  |
| = 02 Gastos Operativos     |        |         |  | = 01 Gasto Administrativo                              | 01 Plla. Administrativos    | S/. -41,584  | S/. -45,048  | S/. -45,048  | S/. -45,048  | S/. -45,048    | S/. -221,776      |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 02 Servicio de Terceros     | S/. -76,900  | S/. -76,900  | S/. -76,900  | S/. -76,900  | S/. -76,900    | S/. -384,500      |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 03 Licencias Software       | S/. -1,171   | S/. -1,171   | S/. -1,171   | S/. -1,171   | S/. -1,171     | S/. -5,855        |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 04 Mantenimiento de Equipos | S/. -600     | S/. -600     | S/. -600     | S/. -600     | S/. -2,400     |                   |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 05 Responsabilidad Social   | S/. -1,720   | S/. -        | S/. -        | S/. -        | S/. -          | S/. -1,720        |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  | = 02 Gasto de Venta                                    | 01 Plla. De Ventas          | S/. -33,541  | S/. -36,335  | S/. -36,335  | S/. -36,335  | S/. -36,335    | S/. -178,879      |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 02 Gasto de Venta           | S/. -22,464  | S/. -10,758  | S/. -10,758  | S/. -10,758  | S/. -10,758    | S/. -65,496       |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 03 Licencias Software       | S/. -468     | S/. -468     | S/. -468     | S/. -468     | S/. -468       | S/. -2,342        |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 04 Mantenimiento de Equipos | S/. -1,680   | S/. -1,680   | S/. -1,680   | S/. -1,680   | S/. -6,720     |                   |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  | = 03 Otros Gastos Operativos                           | 03 Alquiler                 | S/. -60,000  | S/. -60,000  | S/. -60,000  | S/. -60,000  | S/. -60,000    | S/. -300,000      |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 03 Licencias Software       | S/. -703     | S/. -703     | S/. -703     | S/. -703     | S/. -703       | S/. -3,513        |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 04 Mantenimiento de Equipos | S/. -600     | S/. -600     | S/. -600     | S/. -600     | S/. -2,400     |                   |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 05 Reposición de Equipos    |              |              |              | S/. -13,164  | S/. -13,164    |                   |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
| Total 02 Gastos Operativos |        |         |  |                                                        | S/. -241,431                | S/. -234,263 | S/. -234,263 | S/. -247,426 | S/. -231,383 | S/. -1,188,765 |                   |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
| = (en blanco)              |        |         |  | (en blanco)                                            |                             |              |              |              |              | S/. -          | 13.0%             | 20.3% | 33.1% | 43.6% | 52.3% | 0.0%           |  |  |  |  |  |
| Total (en blanco)          |        |         |  |                                                        |                             |              |              |              |              |                |                   |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
| Utilidad Operativa         |        |         |  |                                                        | S/. 53,303                  | S/. 91,658   | S/. 181,874  | S/. 303,985  | S/. 447,564  |                |                   |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  |                                                        | 2018                        | 2019         | 2020         | 2021         | 2022         | Tot. Acumulado |                   |       |       |       |       |                |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  | Impuesto a la Renta                                    | S/. 15,724                  | S/. 27,039   | S/. 53,653   | S/. 89,676   | S/. 132,031  | S/. 302,399    | 3.8%              | 6.0%  | 9.8%  | 12.9% | 15.4% | 10.2%          |  |  |  |  |  |
|                            |        |         |  | Utilidad Neta                                          | S/. 37,579                  | S/. 64,619   | S/. 128,221  | S/. 214,310  | S/. 315,533  | S/. 722,682    | 9.1%              | 14.3% | 23.3% | 30.7% | 36.9% | 24.4%          |  |  |  |  |  |

Ilustración 242. Estado de Ganancias y Pérdidas Sin Gastos Financieros  
(Fuente propia)

### 8.3. Estado de Ganancias y Pérdidas Con Gastos Financieros y Escudo Fiscal

|                                 |                             |                             |                                                        |          |      |          |      |          |                |                   |      |          |      |            |                |
|---------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------------------------------------|----------|------|----------|------|----------|----------------|-------------------|------|----------|------|------------|----------------|
| Invers. 01                      | (Todas)                     |                             | Estado de Ganancias y Pérdidas, Con Gastos Financieros |          |      |          |      |          |                |                   |      |          |      |            |                |
| Invers. 02                      | (Todas)                     |                             |                                                        |          |      |          |      |          |                |                   |      |          |      |            |                |
| EGP Sin Gastos Financieros      |                             |                             | Año                                                    | 2018     | 2019 | 2020     | 2021 | 2022     | Tot. Acumulado | Análisis Vertical |      |          |      |            | Tot. Acumulado |
| EGP 01                          | EGP 02                      | EGP 03                      |                                                        |          |      |          |      |          |                | 2018              | 2019 | 2020     | 2021 | 2022       |                |
| 01 Ganacia Bruta                | 01 Ingreso por Venta        | 00 Venta                    | S/.                                                    | 410,891  | S/.  | 451,050  | S/.  | 549,784  | S/.            | 697,839           | S/.  | 855,282  | S/.  | 2,964,847  |                |
| 02 Costo de Venta               | 01 Material Directo         | 01 Material Directo         | S/.                                                    | -41,325  | S/.  | -44,797  | S/.  | -53,314  | S/.            | -66,095           | S/.  | -77,095  | S/.  | -282,625   |                |
|                                 | 02 Mano de Obra Directa     | 02 Mano de Obra Directa     | S/.                                                    | -32,495  | S/.  | -35,202  | S/.  | -35,202  | S/.            | -35,202           | S/.  | -54,110  | S/.  | -192,211   |                |
|                                 | 03 Material Indirecto       | 03 Material Indirecto       | S/.                                                    | -8,797   | S/.  | -8,797   | S/.  | -8,797   | S/.            | -8,797            | S/.  | -8,797   | S/.  | -43,983    |                |
|                                 | 04 Mano de Obra Indirecta   | 04 Mano de Obra Indirecta   | S/.                                                    | -33,541  | S/.  | -36,335  | S/.  | -36,335  | S/.            | -36,335           | S/.  | -36,335  | S/.  | -178,879   |                |
| Total 01 Ganacia Bruta          |                             |                             | S/.                                                    | 294,734  | S/.  | 325,921  | S/.  | 416,136  | S/.            | 551,412           | S/.  | 678,947  | S/.  | 2,267,149  | 71.7%          |
| 02 Gastos Operativos            | 01 Gasto Administrativo     | 01 Plla. Administrativos    | S/.                                                    | -41,584  | S/.  | -45,048  | S/.  | -45,048  | S/.            | -45,048           | S/.  | -45,048  | S/.  | -221,776   | 72.3%          |
|                                 | 02 Servicio de Terceros     | 02 Servicio de Terceros     | S/.                                                    | -76,900  | S/.  | -76,900  | S/.  | -76,900  | S/.            | -76,900           | S/.  | -76,900  | S/.  | -384,500   | 75.7%          |
|                                 | 03 Licencias Software       | 03 Licencias Software       | S/.                                                    | -1,171   | S/.  | -1,171   | S/.  | -1,171   | S/.            | -1,171            | S/.  | -1,171   | S/.  | -5,855     | 79.0%          |
|                                 | 04 Mantenimiento de Equipos | 04 Mantenimiento de Equipos | S/.                                                    | -600     | S/.  | -600     | S/.  | -600     | S/.            | -600              | S/.  | -600     | S/.  | -2,400     | 79.4%          |
|                                 | 05 Responsabilidad Social   | 05 Responsabilidad Social   | S/.                                                    | -1,720   | S/.  | -        | S/.  | -        | S/.            | -                 | S/.  | -        | S/.  | -1,720     | 76.5%          |
| 02 Gasto de Venta               | 01 Plla. De Ventas          | 01 Plla. De Ventas          | S/.                                                    | -33,541  | S/.  | -36,335  | S/.  | -36,335  | S/.            | -36,335           | S/.  | -36,335  | S/.  | -178,879   |                |
|                                 | 02 Gasto de Venta           | 02 Gasto de Venta           | S/.                                                    | -22,464  | S/.  | -10,758  | S/.  | -10,758  | S/.            | -10,758           | S/.  | -10,758  | S/.  | -65,496    |                |
|                                 | 03 Licencias Software       | 03 Licencias Software       | S/.                                                    | -468     | S/.  | -468     | S/.  | -468     | S/.            | -468              | S/.  | -468     | S/.  | -2,342     |                |
|                                 | 04 Mantenimiento de Equipos | 04 Mantenimiento de Equipos | S/.                                                    | -1,680   | S/.  | -1,680   | S/.  | -1,680   | S/.            | -1,680            | S/.  | -1,680   | S/.  | -6,720     |                |
| 03 Otros Gastos Operativos      | 03 Alquiler                 | 03 Alquiler                 | S/.                                                    | -60,000  | S/.  | -60,000  | S/.  | -60,000  | S/.            | -60,000           | S/.  | -60,000  | S/.  | -300,000   |                |
|                                 | 03 Licencias Software       | 03 Licencias Software       | S/.                                                    | -703     | S/.  | -703     | S/.  | -703     | S/.            | -703              | S/.  | -703     | S/.  | -3,513     |                |
|                                 | 04 Mantenimiento de Equipos | 04 Mantenimiento de Equipos | S/.                                                    | -600     | S/.  | -600     | S/.  | -600     | S/.            | -600              | S/.  | -600     | S/.  | -2,400     |                |
|                                 | 05 Reposición de Equipos    | 05 Reposición de Equipos    | S/.                                                    | -13,164  | S/.  | -13,164  | S/.  | -13,164  | S/.            | -13,164           | S/.  | -13,164  | S/.  | -51,672    |                |
| Total 02 Gastos Operativos      |                             |                             | S/.                                                    | -241,431 | S/.  | -234,263 | S/.  | -234,263 | S/.            | -247,426          | S/.  | -231,383 | S/.  | -1,188,765 |                |
| (en blanco)                     | (en blanco)                 | (en blanco)                 |                                                        |          |      |          |      |          |                |                   |      |          |      |            |                |
| Total (en blanco)               |                             |                             |                                                        |          |      |          |      |          |                |                   |      |          |      |            |                |
| Utilidad Operativa              |                             |                             | S/.                                                    | 53,303   | S/.  | 91,658   | S/.  | 181,874  | S/.            | 303,985           | S/.  | 447,564  | S/.  | 1,078,385  | 13.0%          |
| Gastos Financieros              |                             |                             | S/.                                                    | 29,780   | S/.  | 23,666   | S/.  | 16,789   | S/.            | 9,050             | S/.  | 1,324    | S/.  | 1,324      | 20.3%          |
| Utilidad Antes de Impuestos     |                             |                             | S/.                                                    | 23,523   | S/.  | 29,637   | S/.  | 36,515   | S/.            | 44,253            | S/.  | 51,979   | S/.  | 185,907    | 33.1%          |
| Cálculo del Impuesto a la Renta |                             |                             |                                                        |          |      |          |      |          |                |                   |      |          |      |            |                |
|                                 |                             |                             |                                                        | 2018     | 2019 | 2020     | 2021 | 2022     | Tot. Acumulado |                   |      |          |      |            |                |
|                                 | Impuesto a la Renta         |                             | S/.                                                    | 6,939    | S/.  | 8,743    | S/.  | 10,772   | S/.            | 13,055            | S/.  | 15,334   | S/.  | 47,903     | 43.6%          |
|                                 | Utilidad Neta               |                             | S/.                                                    | 16,584   | S/.  | 20,894   | S/.  | 25,743   | S/.            | 31,198            | S/.  | 36,645   | S/.  | 114,481    | 52.3%          |
|                                 | Escudo Fiscal               |                             | S/.                                                    | 8,785    | S/.  | 6,982    | S/.  | 4,953    | S/.            | 2,670             | S/.  | 391      | S/.  | 391        | 6.1%           |

Ilustración 243. Estado de Ganancias y Pérdidas con Gastos Financieros y Escudo Fiscal  
(Fuente propia)

### 8.4. Flujo de Caja Operativo

|                             |         |          |                         |          |      |          |      |          |     |           |  |  |  |  |
|-----------------------------|---------|----------|-------------------------|----------|------|----------|------|----------|-----|-----------|--|--|--|--|
| Invers. 01                  | (Todas) |          | FLUJO DE CAJA OPERATIVO |          |      |          |      |          |     |           |  |  |  |  |
| Invers. 02                  | (Todas) |          |                         |          |      |          |      |          |     |           |  |  |  |  |
| Flujo de Caja Operativo     |         |          | Años                    | 2018     | 2019 | 2020     | 2021 | 2022     |     |           |  |  |  |  |
| Etiquetas de fila           |         |          |                         |          |      |          |      |          |     |           |  |  |  |  |
| 01 Ventas                   | S/.     | 484,851  | S/.                     | 532,239  | S/.  | 648,745  | S/.  | 823,450  | S/. | 1,009,233 |  |  |  |  |
| 02 Compra Material Directo  | S/.     | -48,722  | S/.                     | -52,819  | S/.  | -62,870  | S/.  | -77,951  | S/. | -90,931   |  |  |  |  |
| 02 Mano de Obra Directa     | S/.     | -32,495  | S/.                     | -35,202  | S/.  | -35,202  | S/.  | -35,202  | S/. | -54,110   |  |  |  |  |
| 03 Costo Indirecto          | S/.     | -43,921  | S/.                     | -46,715  | S/.  | -46,715  | S/.  | -46,715  | S/. | -46,715   |  |  |  |  |
| 04 Gasto Administrativo     | S/.     | -136,445 | S/.                     | -137,880 | S/.  | -137,880 | S/.  | -137,880 | S/. | -137,172  |  |  |  |  |
| 05 Gasto de Venta           | S/.     | -61,384  | S/.                     | -50,564  | S/.  | -50,564  | S/.  | -50,564  | S/. | -48,581   |  |  |  |  |
| 06 Otros Gastos Operativos  | S/.     | -61,537  | S/.                     | -61,537  | S/.  | -61,537  | S/.  | -77,070  | S/. | -60,829   |  |  |  |  |
| (en blanco)                 |         |          |                         |          |      |          |      |          |     |           |  |  |  |  |
| Utilidad Operativa          | S/.     | 100,347  | S/.                     | 147,523  | S/.  | 253,978  | S/.  | 398,069  | S/. | 570,896   |  |  |  |  |
| IMPUESTOS                   |         |          |                         |          |      |          |      |          |     |           |  |  |  |  |
| Pago de Impuesto a la Renta | S/.     | 18,333   | S/.                     | 25,906   | S/.  | 51,442   | S/.  | 90,227   | S/. | 124,405   |  |  |  |  |
| FLUJO DE CAJA OPERATIVO     | S/.     | 82,014   | S/.                     | 121,617  | S/.  | 202,536  | S/.  | 307,843  | S/. | 446,491   |  |  |  |  |

Ilustración 244. Flujo de Caja Operativo  
(Fuente propia)

## 8.5. Flujo de Capital y Flujo de Caja Económico

| Invers. 01                                  | (Varios elei            | FLUJO DE CAJA ECONOMICO |                    |                    |                    |                     |               |      |
|---------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------|------|
| Flujo de Capital y Económico                | Años                    |                         |                    |                    |                    |                     |               |      |
|                                             |                         | 2017                    | 2018               | 2019               | 2020               | 2021                | 2022          | 2023 |
| 01 Activo Fijo                              | S/. -49,891             |                         |                    |                    |                    |                     |               |      |
| 02 Activo Intangible                        | S/. -9,146              |                         |                    |                    |                    |                     |               |      |
| 03 Gastos Pre-Operativos-Garantía de Alq.   | S/. -325,738            |                         |                    |                    |                    |                     | S/. 10,000    |      |
| 04 Inventario Inicial                       | S/. -1,546              |                         |                    |                    |                    |                     |               |      |
| 05 Capital de Trabajo                       | S/. -659 S/.            | -64 S/.                 | -158 S/.           | -237 S/.           | -253 S/.           | -                   |               |      |
| 06 Valor de Desecho de Activos Fijos        |                         |                         |                    |                    |                    |                     | S/. 9,616     |      |
| 07 Valor de Recupero del Capital de Trabajo |                         |                         |                    |                    |                    |                     | S/. 1,372     |      |
| <b>FLUJO DE CAPITAL O INVERSION</b>         | <b>S/. -386,981 S/.</b> | <b>-64 S/.</b>          | <b>-158 S/.</b>    | <b>-237 S/.</b>    | <b>-253 S/.</b>    | <b>- S/.</b>        | <b>20,988</b> |      |
| <b>PAGO DE IGV</b>                          | <b>S/. - S/.</b>        | <b>- S/.</b>            | <b>-46,371 S/.</b> | <b>-70,755 S/.</b> | <b>-94,420 S/.</b> | <b>-118,253 S/.</b> | <b>-</b>      |      |
| <b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>              | <b>S/. -386,981 S/.</b> | <b>81,949 S/.</b>       | <b>75,087 S/.</b>  | <b>131,544 S/.</b> | <b>213,170 S/.</b> | <b>328,238 S/.</b>  | <b>20,988</b> |      |

Ilustración 245. Flujo de Caja Económico  
(Fuente propia)

## 8.6. Flujo del Servicio de la Deuda y Flujo de Caja Financiero

| FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA / FLUJO FINANCIERO |                         |                    |                    |                    |                    |                    |               |  |
|--------------------------------------------------|-------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------|--|
| Años                                             | 2017                    | 2018               | 2019               | 2020               | 2021               | 2022               | 2023          |  |
| Prestamo                                         | S/. 277,845             |                    |                    |                    |                    |                    |               |  |
| (-) Cuotas                                       | S/. - S/.               | -79,656 S/.        | -79,656 S/.        | -79,656 S/.        | -79,656 S/.        | -79,656 S/.        | -             |  |
| (+) Escudo Fiscal                                | S/. - S/.               | 8,785 S/.          | 6,982 S/.          | 4,953 S/.          | 2,670 S/.          | 391 S/.            | -             |  |
| <b>FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA</b>             | <b>S/. 277,845 S/.</b>  | <b>-70,871 S/.</b> | <b>-72,675 S/.</b> | <b>-74,704 S/.</b> | <b>-76,987 S/.</b> | <b>-79,266 S/.</b> | <b>-</b>      |  |
| Años                                             | 2017                    | 2018               | 2019               | 2020               | 2021               | 2022               | 2023          |  |
| <b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>                  | <b>S/. -109,136 S/.</b> | <b>11,078 S/.</b>  | <b>2,412 S/.</b>   | <b>56,840 S/.</b>  | <b>136,183 S/.</b> | <b>248,973 S/.</b> | <b>20,988</b> |  |

Ilustración 246. Flujo de Caja Financiero  
(Fuente propia)

## Capítulo IX: Evaluación Económico Financiera

### 9.1. Cálculo de la Tasa de Descuento

#### 9.1.1. Costo de Oportunidad.

##### 9.1.1.1. CAPM

| COK (DEMOLO CAPM)                                                       |       |               |
|-------------------------------------------------------------------------|-------|---------------|
| Rendimiento del Mercado (SPDR S&P 500) al 30/09/2017                    | Rm    | 9.50%         |
| Rentabilidad Libre de Riesgo (Bonos del Tesoro Americano al 02/11/2017) | Rf    | 5.16%         |
| Beta Desapalancado (Office Equipment & Services)                        | Bu    | 0.93          |
| Riesgo Pais (JP Morgan al 02/11/2017)                                   | Rp    | 0.01          |
| %D                                                                      |       | 71.70%        |
| %E                                                                      |       | 28.30%        |
| Impuesto a la renta                                                     |       | 29.50%        |
| Beta Apalancado                                                         | Bproy | 3.16          |
| <b>COK</b>                                                              |       | <b>20.04%</b> |

Ilustración 247. COK: Modelo CAPM  
(Fuente propia)

##### 9.1.1.2. COK Propio

| COK PROPIO        |                          |               |
|-------------------|--------------------------|---------------|
| Accionistas       | Alternativa de Inversión | Rentabilidad  |
| Goñi              | Casa de los Andes        | 6.30%         |
| Avila             | Caja Centro              | 6.00%         |
| Ulloque           | Caja Sullana             | 5.90%         |
| Valencia          | TFC Financiera           | 5.80%         |
| Mora              | Prymera                  | 5.70%         |
| Promedio          |                          | 5.94%         |
| Factor            |                          | 3.69          |
| <b>COK Propio</b> |                          | <b>21.94%</b> |

Ilustración 248. COK Propio  
(Fuente propia)

### 9.1.2. Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

| WACC                |             |               |
|---------------------|-------------|---------------|
| Deuda               | S/. 277,845 | 71.70%        |
| Equity              | S/. 109,653 | 28.30%        |
| Activos             | S/. 387,498 |               |
| Tasa de Interés     |             | 16.00%        |
| COK Propio          |             | 21.94%        |
| Impuesto a la Renta |             | 29.50%        |
| <b>WACC</b>         |             | <b>15.85%</b> |

Ilustración 249. Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)  
(Fuente propia)

### 9.2. Evaluación Económica Financiera

|                  |           |
|------------------|-----------|
| VAN Económico    | S/.99,951 |
| TIR Económica    | 23.91%    |
| Beneficio /Costo | 1.41      |

Ilustración 250. Evaluación Económica Financiera  
(Fuente propia)



## 9.2.1. Indicadores de Rentabilidad.

### 9.2.1.1. VANE y VANF

|                          | Año 0      | Año 1     | Año 2     | Año 3     | Año 4    | Año 5   |
|--------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|----------|---------|
| Flujo económico          | (386,981)  | 81,949    | 75,087    | 131,544   | 213,170  | 328,238 |
| WACC                     | 16%        |           |           |           |          |         |
|                          |            |           |           |           |          |         |
| VAN Económico            | S/.99,951  |           |           |           |          |         |
| TIR Económica            | 23.91%     |           |           |           |          |         |
| Beneficio /Costo         | 1.24       |           |           |           |          |         |
| TIRM                     | 21.30%     |           |           |           |          |         |
|                          |            |           |           |           |          |         |
| Flujo de caja descontado | (386,981)  | 70,738    | 55,947    | 84,604    | 118,345  | 157,297 |
| Flujo de caja acumulado  | (386,981)  | (316,243) | (260,296) | (175,692) | (57,347) | 99,951  |
|                          | Año 0      | Año 1     | Año 2     | Año 3     | Año 4    | Año 5   |
| Flujo Financiero         | (109,136)  | 11,078    | 2,412     | 56,840    | 136,183  | 248,973 |
| COK                      | 22%        |           |           |           |          |         |
|                          |            |           |           |           |          |         |
| VAN Financiero           | S/.133,698 |           |           |           |          |         |
| TIR Financiero           | 40.79%     |           |           |           |          |         |
| Beneficio /Costo         | 1.41       |           |           |           |          |         |
|                          |            |           |           |           |          |         |
|                          |            |           |           |           |          |         |
| Flujo de caja descontado | (109,136)  | 9,562     | 1,797     | 36,557    | 75,605   | 119,317 |
| Flujo de caja acumulado  | (109,136)  | (99,573)  | (97,776)  | (61,219)  | 14,386   | 133,698 |

Ilustración 251. Vane y Vanf  
(Fuente propia)

### 9.2.1.2. TIRE y TIRF, TIR Modificado

|                |        |
|----------------|--------|
| TIR Económica  | 23.91% |
| TIR Financiero | 40.79% |
| TIRM           | 21.30% |

Ilustración 252. TIRE Y TIRF  
(Fuente propia)

### 9.2.1.3. Período de Recuperación Descontado

Periodo de Recuperación Económico  
4 años  
2 meses  
6 días

*Ilustración 253. Periodo de Recuperación*  
(Fuente propia)

### 9.2.1.4. Análisis Beneficio / Costo (B/C)

B/C: 1.24  
Se lee que por cada Sol que se invierte, se obtiene 1.24 soles.

*Ilustración 254. Análisis Beneficio / Costo*  
(Fuente propia)

## Capítulo X: Conclusiones Y Recomendaciones

### 10.1. Conclusiones

CoPlace es una empresa que se dedica al alquiler de estaciones de trabajo que se basa en la filosofía del coworking. Con el crecimiento del país y el crecimiento de esta nueva tendencia el negocio está creciendo en Lima y en otros departamentos del país, por lo que es una gran oportunidad para atender las necesidades que tiene el mercado.

La propuesta que tiene CoPlace es trabajar con la filosofía del coworking y la filosofía con los espacios de trabajo de Google y Facebook. Es por ello que este establecimiento tiene muchas áreas compartidas de diferentes áreas, sumado a ello tiene los ambientes temáticos que ayudará a cada coworker a sentirse como en casa, en realidad el precio y estos ambientes temáticos son la diferenciación de este negocio.

La evaluación del proyecto de inversión CoPlace, resulta un VAN económica de más de 250 mil soles y la TIR económica 38%. Estos indicadores son positivos y es el principal soporte para considerar este proyecto con capacidad de retorno de inversión a sus accionistas.

Sin embargo, también algo real es que el movimiento del mercado en solo 1% afectaría directamente el negocio para positivo o negativo.

### 10.2. Recomendaciones

#### 10.2.1. Capítulo I: Información General

##### 10.2.1.1. Nombre de la Empresa, Horizonte de Evaluación

El nombre de nuestra empresa es **CoPlace** = Co (Coworking) + Place (Lugar) = Lugar de Coworking. Inicialmente es una empresa del tipo SAC (Sociedad Anónima Cerrada), que en la realidad puede llegar a ser una empresa SAA (Sociedad Anónima Abierta).

Por razones académicas, este proyecto tiene un horizonte de evaluación es de 5 años, esta actividad está en pleno auge y podría evaluarse por un periodo más largo.

#### **10.2.1.2. Actividad Económica, Código CIIU, Partida Arancelaria**

Inicialmente brindará el servicio de alquiler de estaciones de trabajo a profesionales independientes, pero puede dar servicio a empresas (especialmente micro y pequeñas empresas en formación).

Es una actividad nueva que está en pleno constante crecimiento a nivel mundial; a nivel nacional recién está empezando.

#### **10.2.1.3. Definición del negocio y Modelo Canvas**

Se puede añadir a los Partners Clave, los proveedores de servicios de comidas por delivery, de catering y eventos, con lo cual se puede añadir a las Actividades Clave los servicios de alquiler de sala de reunión y el alquiler de sala de eventos a terceros. Otros Partners Clave que nos pueden permitir tercerizar servicios como: alquiler de pcs, impresión en general, encuadernado, fotocopiado, diseño gráfico, marketing y distribución a las personas y/o empresas que lo requieran.

Otra Actividad Clave a tener en cuenta es la Asesoría a los coworkers en actividades que no sean de su dominio, lo cual implicaría tener como Partners Clave a especialistas en tributación, finanzas, derecho, diseño gráfico, diseño mecánico y otros; con los cuales se ampliaría la Relación con los Clientes.

Debe ampliarse el Canal de Distribución a una oficina virtual en “la nube” que nos permita vender nuestros servicios o iniciar una relación con los clientes.

Las acciones descritas anteriormente incrementarían nuestros Ingresos y por tanto nuestra Estructura de Costos tanto fijos como variables, también cambiaría. Otra forma de incrementar nuestros Ingresos, es aumentando racionalmente el precio de nuestros servicios en función a la demanda, pero haciendo “descuentos” u ofreciendo “ofertas” a nuestros clientes habituales.

Se pueden considerar ampliar el Recurso Clave de tener más locales, si la demanda por nuestros servicios crece.

#### **10.2.1.4. Descripción del servicio**

La diferenciación de nuestros servicios son los ambientes temáticos que nos permitirá agrupar a nuestros clientes por afinidad.

#### **10.2.1.5. Oportunidad del negocio**

Los especialistas opinan y recomiendan que es un buen negocio, para su establecimiento se deben identificar zonas cercanas a empresas, centros educativos y centros comerciales.

#### **10.2.1.6. Estrategia genérica de la empresa**

La empresa debe cumplir con proporcionar a los coworkers los servicios ofrecidos, caso contrario se irán a otras empresas similares.

### **10.2.2. Capítulo II: Análisis del entorno**

#### **10.2.2.1. Análisis del Macro Entorno**

El macro entorno nos demuestra que es un buen negocio.

La población aumenta y requiere espacios de trabajo o estudio que ya no encuentra en sus domicilios o en sus centros de trabajo.

Las actividades económicas van creciendo y diversificándose y requieren de profesionales puntualmente y temporalmente, los cuales requieren de espacios donde reunirse y desarrollar los requerimientos de sus clientes.

#### **10.2.2.2. Análisis del Micro Entorno**

Los competidores actuales son una amenaza en la medida de que no se brinden los servicios ofrecidos, los clientes se irán en busca de un mejor servicio. Todas las proyecciones indican que el coworking es un gran negocio.

Los proveedores deberán ser cuidadosamente seleccionados, su accionar influye directamente sobre el resultado de nuestras actividades.

### **10.2.3. Capítulo III: Plan Estratégico**

#### **10.2.3.1. Visión y Misión de la empresa**

Debemos ajustar anualmente la visión y la misión de la empresa de acuerdo a los logros alcanzados.

#### **10.2.3.2. Análisis FODA**

El análisis y la definición de las estrategias de la empresa deben ajustarse anualmente de acuerdo al comportamiento del mercado.

#### **10.2.3.3. Objetivos**

Los objetivos deben ser más realistas, de acuerdo al crecimiento del mercado, excepto si se va a invertir en campañas para lograrlo.

### **10.2.4. Capítulo IV: Estudio de Mercado**

Se debe identificar a fondo las características de los clientes, para poder obtener los datos suficientes y necesarios que nos permitan realizar un buen estudio de mercado, identificando las fuentes de información más cercanas a la realidad.

#### **10.2.4.1. Investigación de mercado**

El uso correcto de las entrevistas con los proveedores, potenciales clientes y especialistas en el tema, nos dan una luz sobre la viabilidad de nuestro proyecto, luego los Focus Group nos permitirá ajustar los alcances de nuestro proyecto si interactuamos con nuestros potenciales clientes. Finalmente, una adecuada encuesta nos ayudará a identificar las características del producto o servicio a ofrecer y cómo ofrecerlo.

#### **10.2.4.2. Demanda y oferta**

La correcta obtención de los diferentes mercados en base a las encuestas, nos permitirá pronosticar correctamente la cantidad de nuestros posibles clientes y determinar posteriormente si nuestro proyecto tendrá éxito o no.

#### **10.2.5. Recomendaciones Generales**

Las recomendaciones para este proyecto sería lo siguiente:

- Aumentar el precio en un 10% para un retorno de inversión menor a 2 años.
- Mitigar el riesgo de no llegar al 18% de participación inicial del mercado. Ampliando el mercado con más distritos aledaños.
- Reducir los costos fijo que en limpieza y recepción que tiene el negocio para tener más rentabilidad.
- Aumentar la capacidad de las estaciones de trabajo. El área de gimnasio sería una buena opción.
- Hacer el estudio del alquiler de sala de reuniones y la sala de eventos, también sería un ingreso importante.
- Hacer el estudio de alquiler de dispositivos electrónicos como Laptops y iPads.
- Hacer el estudio de alquiler por zonas y por tiempo de más de 2 meses. Este punto ayudaría a llenar un 10% de la capacidad instalada.

## BIBLIOGRAFÍA

Actualidad Empresarial (2017). *Califican al Perú como el país más emprendedor a nivel mundial*. Extraído el 30/08/2017 de

<http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=3648>

América Económica (17/09/2016). Banco Central Perú reduce proyección economía pero ve superávit comercial el 2017. Extraído el 25/08/2017 de:

<https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/banco-central-peru-reduce-proyeccion-economia-pero-ve-superavit-comercial>

América Económica (10/02/2017). *Banco Central del Perú mantiene tasa de interés en 4,25%*. Extraído el 25/08/2017 de [https://www.americaeconomia.com/economia-](https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/banco-central-del-peru-mantiene-tasa-de-interes-en-425)

[mercados/comercio/banco-central-del-peru-mantiene-tasa-de-interes-en-425](https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/banco-central-del-peru-mantiene-tasa-de-interes-en-425)

COFIDE (24/02/2017). *Boletín COFIDE Reporte de Coyuntura Económica*. Extraído el 25/08/2017 de: [http://www.cofide.com.pe/COFIDE/images/home/Reporte-de-](http://www.cofide.com.pe/COFIDE/images/home/Reporte-de-Coyuntura-Econ%C3%B3mica-Febrero-2017.pdf)

[Coyuntura-Econ%C3%B3mica-Febrero-2017.pdf](http://www.cofide.com.pe/COFIDE/images/home/Reporte-de-Coyuntura-Econ%C3%B3mica-Febrero-2017.pdf)

Banco Central de Reserva del Perú (Junio 2017). *Reporte de Inflación Junio 2017*.

Extraído el 25/08/2017 de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2017/junio/reporte-de-inflacion-junio-2017.pdf>

Banco Mundial (17/04/2017). *Perú Panorama general*. Extraído el 25/08/2017 de

<http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview#1>



Consultores Inmobiliarios Internacionales (2016). *Informe-de-oficinas-prime-2016-1T-Binswanger-Peru*. Extraído el 31/08/2017 de <http://www.cbb.com.pe/wp-content/uploads/2016/02/Informe-de-oficinas-prime-2016-1T-Binswanger-Peru.pdf>

Gestión (27/07/2015). *Sepa cómo será la economía del Perú al 2021*. Extraído el 25/08/2017 de <http://gestion.pe/economia/sepa-como-economia-peru-al-2021-2138321/2>

Gestión (21/04/2016). *Perú entre países con mejor ambiente macroeconómico en América Latina al 2021*. Extraído el 25/08/2017 de <http://gestion.pe/economia/peru-entre-paises-mejor-ambiente-macroeconomico-america-latina-hacia-2021-2159098>

Gestión (10/08/2017). *Superávit de balanza comercial de Perú llegaría a US\$ 5,296 millones el 2017*. Extraído el 25/08/2017 de <http://gestion.pe/economia/superavit-balanza-comercial-peru-llegaria-us-5296-millones-2017-2197358>

Gestión (22/08/2017). *¿Qué profesionales se beneficiarán con la Ley de Exportación de Servicios?*. Extraído el 25/08/2017 de <http://gestion.pe/empleo-management/que-profesionales-se-beneficiaran-ley-exportacion-servicios-2198315>

GEM (2016). *Entrepreneurial Behaviour and Attitudes*. Extraído el 30/08/2017 de <http://www.gemconsortium.org/country-profile/97>

Semana Económica (09/02/2017). *Tipo de cambio cerrará el 2017 en entre S/.3.40 y S/.3.45, estimó BBVA Research*. Extraído el 25/08/2017 de <http://semanaeconomica.com/article/economia/macroeconomia/213959-tipo-de-cambio-cerrara-el-2017-en-entre-s-3-40-y-s-3-45-estimo-bbva-research/>

Comisión de Reglamentos Técnicos y Comerciales - INDECOPI. (2005). *GESTIÓN AMBIENTAL. Gestión de residuos. Código de colores para los dispositivos de almacenamiento de residuos*. Extraído el 08/10/2017 de [www.snp.org.pe/media/Normas-Pesqueras/Residuos-solidos/NTP-900.058.2005.pdf](http://www.snp.org.pe/media/Normas-Pesqueras/Residuos-solidos/NTP-900.058.2005.pdf)

ISO. (2010). *ISO 26000 visión general del proyecto*. Extraído el 08/10/2017 de [www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/iso\\_26000\\_project\\_overview-es.pdf](http://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/iso_26000_project_overview-es.pdf)

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2008). *Norma Básica de Ergonomía y de Procedimiento de Evaluación de Riesgo Disergonómico*. Extraído el 08/10/2017 de [www.mtc.gob.pe/nosotros/seguridadysalud/documentos/RM%20375-2008%20TR%20-%20Norma%20B%C3%A1sica%20de%20Ergonom%C3%ADa.pdf](http://www.mtc.gob.pe/nosotros/seguridadysalud/documentos/RM%20375-2008%20TR%20-%20Norma%20B%C3%A1sica%20de%20Ergonom%C3%ADa.pdf)

Reciclame. (2017). “*Cumple tu papel*”. Extraído el 08/10/2017 de [www.reciclame.net/blog](http://www.reciclame.net/blog)