



Universidad Esan

**PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA QUE PROPORCIONE Y
GESTIONE ESPACIOS DE TRABAJO PARA EMPRENEDORES Y
MICRO EMPRESAS EN LIMA METROPOLITANA.**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para
obtener el grado de Magíster en Gestión y Desarrollo Inmobiliario**

Por

Genoveva del Piélago Vásquez

Catherine Ricaldi Becerra

Kelly Yuijan Jurado

Programa de Maestría en Gestión y Desarrollo Inmobiliario

Lima, 15 de Noviembre del 2016

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad la oferta de oficinas en los edificios tipo prime y tipo B ha aumentado, con un porcentaje de vacancia que tiende a seguir creciendo, la vacancia actual está en 22.16% en Lima Metropolitana. Los costos de alquiler de estas oficinas van desde los US\$17.00 hasta los US\$21.80 por m², que a pesar de la baja de precios siguen siendo bastante altos sin contar los altos costos de mantenimiento, los cuales no son accesibles para las nuevas propuestas de empresas o emprendedores.

La desaceleración de la economía ha obligado a replantear estrategias de crecimiento para sobrevivir. En este escenario, se detecta una demanda insatisfecha de oficinas pequeñas y de bajo costo.

La idea es ofrecer un espacio que te permita mejorar la productividad siendo también una plataforma para alentar, potenciar y motivar a los nuevos emprendedores que están buscando ocupar una posición en el mercado local y de esta forma ayudar a promover el desarrollo de la inversión privada.

El público objetivo al cual pretendemos llegar son los emprendedores independientes; entre 25 y 40 años, ingresos mensuales desde 4,000 soles y Microempresas de 2 a 10 empleados. Orientados a brindar servicios. Que estén operando al menos por 2 años.

Que no cuenten con un espacio de trabajo o que estarían dispuestos a cambiar su opción actual en los próximos meses. Que estén dispuestos a alquilar un espacio coworking.

Considerando estas características nuestra demanda efectiva es de **11,408** personas.

Presentamos un producto de oficinas compartidas y privadas con servicios complementarios ubicado en un edificio prime en la zona de San Isidro con mobiliario cómodo, espacios iluminados y ventilados, de estilo moderno, donde puedan personalizar los espacios con accesorios con el logo del cliente, los precios van de acuerdo a la oferta del mercado.

Agregaremos valor ofreciendo un servicio de administración y gestión buscando lograr que la única preocupación e inversión de tiempo de los clientes sea en el Core de su negocio. Para personalizar el servicio agregaremos paquetes que se adecuen a la necesidad e ingresos del cliente según lo requiera.

Nuestros colaboradores serán nuestro principal recurso para generar valor al negocio.

El equipo está seleccionado para brindar una atención acorde a la meta de ser facilitadores y asesores.

La inversión inicial total en nuestro proyecto es de S/.2'349,233. Este monto abarca los costos de implementación y los costos pre operativos. La tasa interna de retorno (TIR) es de 26.93% por lo que podría ser atractivo para los inversionistas y un valor actual neto (VAN), siendo de S/. 1'346,858 sin financiamiento.

Los resultados del análisis financiero indican que en condiciones pesimistas sigue siendo rentable pues es mayor que el costo de capital (18%).