



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

1 de 2

Neiva, Septiembre 20 de 2018

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

Evelly Marcela Rojas Joven, con C.C. No. 1.075.213.119 de Neiva,

Ayra Marieta Trujillo Collazos, con C.C. No. 1.075.229.427 de Neiva,

Autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado: Evelly Marcela Rojas Joven y Ayra Marieta Trujillo Collazos.

Titulado: Estudio de prefactibilidad para prestación de espacios de trabajo coworking a profesionales emprendedores independientes de la ciudad de Neiva Huila.

Presentado y aprobado en el año 2.018 como requisito para optar al título de Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico;

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales "open access" y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

2 de 2

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma:

Evelyn Rojas

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Firma:

Marieta Trujillo

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA							
	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS							
DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO								
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 3	

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO:

Estudio de prefactibilidad para prestación de espacios de trabajo coworking a profesionales emprendedores independientes de la ciudad de Neiva Huila.

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Rojas Joven	Evely Marcela
Trujillo Collazos	Ayra Marieta

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Méndez Lozano	Rafael

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico

FACULTAD: Economía y Administración

PROGRAMA O POSGRADO: Especialización en Gerencia de Mercadeo Estratégico

CIUDAD: Neiva

AÑO DE PRESENTACIÓN: 2018

NÚMERO DE PÁGINAS: 100

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Diagramas___ Fotografías___ Grabaciones en discos___ Ilustraciones en general___ Grabados___
 Láminas___ Litografías___ Mapas___ Música impresa___ Planos___ Retratos___ Sin ilustraciones___
 Tablas o Cuadros_x_

Vigilada mieducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 3

SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento:

MATERIAL ANEXO:

PREMIO O DISTINCIÓN (*En caso de ser LAUREADAS o Meritoria*):

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

Español

Inglés

- | | |
|--------------------------------|--------------------------|
| 1. Coworking | Coworking |
| 2. Profesionales | Professionals |
| 3. Emprendedores | Entrepreneurs |
| 4. Independientes | Independents |
| 5. Estudio De Pre Factibilidad | Study Of Pre-Feasibility |

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

El presente trabajo de grado fue elaborado con el objetivo de evaluar la pre factibilidad de la creación de una empresa de servicio prestación de oficinas y espacios de trabajo - Coworking para profesionales emprendedores independientes de la ciudad de Neiva Huila. El trabajo comprende cuatro capítulos en donde se investigó la situación problemática de los profesionales emprendedores independientes; luego se realizó un contraste académico basado en un marco referencial bajo teorías y conceptos relacionados con el Coworking para analizar cada componente que expone la propuesta de negocio; adicionalmente, se llevó a cabo una investigación de mercado que ayudó a identificar el perfil de los usuarios potenciales del servicio de alquiler de espacios de trabajo, y permitió definir necesidades como: presupuesto, ambiente de trabajo, equipamiento requerido, planes de trabajo, precios, preferencias y análisis financiero para determinar la inversión inicial del proyecto y así poder evaluar su rentabilidad.

	UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	3 de 3

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

The present work of degree was elaborated with the objective of evaluating the pre-feasibility of the creation of a service company providing offices and work spaces - Coworking for independent business professionals from the city of Neiva Huila. The work includes four chapters where the problematic situation of the independent entrepreneurial professionals was investigated; then an academic contrast based on a referential frame was made under the theories and concepts related to the Coworking to analyze each component that exposes the business proposal; additionally, a market research was carried out that helped to identify the profile of potential users of the rental service of work spaces, and allowed to define needs such as: budget, work environment, required equipment, work plans, prices, preferences and financial analysis to determine the initial investment of the project and thus be able to evaluate its profitability.

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Jurado: Elías Ramírez Plazas

Firma:



Vigilada mieducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

Estudio de prefactibilidad para prestación de espacios de
trabajo coworking a profesionales emprendedores independientes de la ciudad de Neiva Huila

Trabajo de grado presentada como requisito para optar por el título de especialista en gerencia de
mercadeo estratégico

Autores:

Evelly Marcela Rojas Joven & Ayra Marieta Trujillo Collazos

Tutor de tesis

Rafael Méndez Lozano

Universidad Surcolombiana
Facultad de Economía y Administración
Neiva, septiembre de 2018

Agradecimiento

Primeramente, agradecemos a Dios por habernos dado fuerza y determinación para poder culminar este trabajo, así como a nuestros padres, familia y amigos quienes con su ayuda, apoyo y comprensión nos alentaron a lograr esta hermosa realidad.

Agradecemos a nuestro tutor Rafael Méndez Lozano, por brindarnos su amistad, guía y compartir sus conocimientos en el asesoramiento de la elaboración del presente trabajo de titulación.

Finalmente, nuestro sincero agradecimiento a docentes de la Facultad de Economía y Administración de la Universidad Surcolombiana por la formación profesional brindada, y a todos aquellos quienes de forma directa o indirecta colaboraron en el desarrollo de la investigación.

Dedicatoria

Dedicamos este trabajo a Dios, por habernos dado vida y salud para poder llegar a esta etapa de nuestra vida.

A nuestros padres, por ser las personas que nos formaron con valores y hábitos para ser unas personas de bien, siendo pilar fundamental en nuestra educación; tanto académica, como de la vida, también por su apoyo incondicional que ha permitido alcanzar nuestras metas.

A nuestros amigos, quienes nos brindaron su apoyo y motivación en los momentos difíciles de nuestras vidas y no dejaron que nos rindiéramos en el cumplimiento de este objetivo.

Resumen

El presente trabajo de grado fue elaborado con el objetivo de evaluar la pre factibilidad de la creación de una empresa de servicio prestación de oficinas y espacios de trabajo - Coworking para profesionales emprendedores independientes de la ciudad de Neiva Huila. El trabajo comprende cuatro capítulos en donde se investigó la situación problemática de los profesionales emprendedores independientes; luego se realizó un contraste académico basado en un marco referencial bajo teorías y conceptos relacionados con el Coworking para analizar cada componente que expone la propuesta de negocio; adicionalmente, se llevó a cabo una investigación de mercado que ayudó a identificar el perfil de los usuarios potenciales del servicio de alquiler de espacios de trabajo, y permitió definir necesidades como: presupuesto, ambiente de trabajo, equipamiento requerido, planes de trabajo, precios, preferencias y análisis financiero para determinar la inversión inicial del proyecto y así poder evaluar su rentabilidad.

Palabras Claves: Coworking – Profesionales – Emprendedores – Independientes - Estudio de Pre factibilidad

Abstract

The present work of degree was elaborated with the objective of evaluating the pre-feasibility of the creation of a service company providing offices and work spaces - Coworking for independent business professionals from the city of Neiva Huila. The work includes four chapters where the problematic situation of the independent entrepreneurial professionals was investigated; then an academic contrast based on a referential frame was made under the theories and concepts related to the Coworking to analyze each component that exposes the business proposal; additionally, a market research was carried out that helped to identify the profile of potential users of the rental service of work spaces, and allowed to define needs such as: budget, work environment, required equipment, work plans, prices, preferences and financial analysis to determine the initial investment of the project and thus be able to evaluate its profitability.

Keywords: Coworking – Professionals – Entrepreneurs – Independents - Sinergy - Study of pre-feasibility

Tabla de Contenido

Agradecimiento	2
Dedicatoria	3
Resumen	4
Abstract	5
Introducción.....	14
Capítulo 1: El problema.....	16
1.1 <i>Planteamiento Del Problema.</i>	16
1.1.1 <i>Objetivo General</i>	18
1.1.2 Objetivos Específicos.....	18
1.2 Justificación.....	19
Figura 1. Total Unidades Productivas Creadas Años 2016/2017. Fuente: Cámara De Comercio de Neiva.....	20
Figura 2. Crecimiento De Las Unidades Productivas Por Sector. Fuente: Cámara de Comercio	20
Figura 3. Creación De Empresas Por Tamaño Año 2016/2107. Fuente: Cámara De Comercio De Neiva.	21
Figura 4. Total De Activos Registros Mercantiles. Fuente: Cámara De Comercio De Neiva.	22
Figura 5. Caracterización De Graduados Del Año 2011-2014. Fuente:.....	23
Figura 6. Desempleo En Neiva 2014-2018. Fuente: DANE.	24
Figura 7. Desempleo En Colombia Por Ciudades. Fuente: DANE.	24
1.3 Delimitación De La Investigación	26
1.4 Hipótesis	26
1.5 Preguntas De Investigación	26
Capítulo 2: Marco referencial	27
2.1 Antecedentes De La Investigación	27
2.2 Marco Teórico – Conceptual	29
2.2.2 Coworking: Diferentes Puntos De Vista.....	30
2.2.3 Coworking: Características, Ventajas y Beneficios	33
2.2.4 Coworking en Colombia	35
Capítulo 3: Marco metodológico	37
3.1 Diseño Metodológico	37
3.1.1 Método inductivo:	37
3.2 Tipo De Investigación	38
3.3 Enfoque Cuantitativo:	38

3.3.1	Muestreo Aleatorio Simple.	39
	Figura 8. Formula Estadística Para Población Finita. Fuente: (Rodríguez, 2005)	39
	Figura 9. Calculadora de Muestras. Fuente: Sitio Web. Asesoría Económica & Marketing Copyright 2009.	39
3.4	Técnicas E Instrumentos De La Investigación	40
3.5	Análisis e Interpretación de los Resultados	41
1.	Género:	41
		41
	Figura 10. Género.	41
1.	Edad:	41
	Figura 11. Edad.	41
2.	Ultimo nivel de Formación académica:	42
	Figura 12. Nivel Académico	42
3.	Profesión:	43
	Figura 13. Profesión.	43
4.	Egresado de:	44
	Figura 14. Egresado.	44
5.	Usted labora en una empresa:	45
	Figura 15. Tipo de Empresa	45
6.	Usted se considera:	46
	Figura 16. Se considera:	46
7.	Dispone en la actualidad de un lugar fijo donde realice sus actividades comerciales?	46
	Figura 17. Estabilidad en el lugar de trabajo.	46
8.	Regularmente dónde realiza sus actividades comerciales?	47
	Figura 18. Lugar donde realiza la actividad comercial.	47
9.	Cuál es la frecuencia con la realiza sus actividades comerciales?	48
	Figura 19. Frecuencia de la actividad comercial.	48
10.	¿Considera que su actividad comercial requiere un lugar fijo para su realización?	48
	Figura 20 Opinión sobre posibilidad de trabajar en lugar fijo.	48
11.	Estaría dispuesto a compartir espacios de trabajo con otras personas de diferentes profesiones?	49
	Figura 21. Opinión sobre compartir espacios trabajo.	49
12.	¿Estaría dispuesto a alquilar un espacio en un lugar diseñado para brindar espacios de trabajo colaborativo en la ciudad de Neiva?	50

Figura 22. Disposición a alquilar un espacio de Coworking.....	50
13. ¿Considera que el alquiler de una oficina de trabajo colaborativo – Coworking podría mejorar su nivel de ingresos?	50
Figura 23. Opinión sobre mejora de ingresos por alquiler de espacios Coworking.....	50
14. ¿El uso de una oficina de trabajo colaborativo – Coworking, le ayudaría a mejorar su imagen corporativa?.....	51
Figura 24. Opinión sobre mejora de imagen corporativa por alquiler de Coworking.	51
15. Le llama la atención la idea de interactuar con otros profesionales o microempresarios independientes sus proyectos empresariales desarrollados en un espacio de coworking?	52
Figura 25. Disposición por interactuar con otros Profesionales.....	52
16. ¿Cuál considera que sería la ubicación más idónea para un servicio de oficinas colaborativas Coworking en la ciudad de Neiva?	53
Figura 26. Ubicación ideal Coworking en Neiva.	53
17. ¿Por qué medio de comunicación masiva le gustaría recibir información sobre un espacio de Coworking?	54
Figura 27. Medio de comunicación ideal para promoción de servicio Coworking.	54
18. ¿Cuál sería la mejor forma de pago según el tiempo de uso de espacio Coworking?	55
Figura 28. Forma de pago para planes Coworking.	55
19. ¿Cuánto considera que sea el precio justo por el uso de un espacio de Coworking?.....	55
Figura 29. Precio ideal por servicio Coworking Neiva.	56
20. ¿Cuál es el medio por el cual considera que sería más idóneo realizar el pago del servicio de Coworking?	56
Figura 30. Preferencia en medio de pago.	57
21. Como sería su lugar idóneo de trabajo?.....	57
Figura 31. Aspectos de lugar ideal de trabajo.	58
22. Marque con una X, 3 valores agregados que le gustaría encontrar en un espacio Coworking:	58
Figura 32. Valores Agregados al servicio Coworking Neiva.	58
Capítulo 4: Propuesta de negocio	60
4.1 Descripción del negocio	60
4.1.1 Descripción De La Empresa	60
4.1.2 Logo	61
Figura 33. Logo empresa COWORKING UP. CO – UP.....	61
4.1.3 Aspectos Básicos De La Empresa	62
Tabla 1. Estructura de capital de la empresa.....	65
4.4 Estructura Organizacional	65

Figura 34. Estructura organizacional COWORKING UP. CO – UP.....	65
4.2.1 Descripción de Cargos	66
4.3 Diagnóstico situacional estratégico.....	67
4.3.1 Análisis Externo.....	67
4.3.1.1 Aspecto Político.....	67
4.3.1.2 Aspecto Económico	68
4.3.1.3 Aspecto Social	69
Figura 35 - Aspecto Social	69
4.3.1.4 Aspecto tecnológico	70
Figura 36. Matriz DOFA	72
4.4Plan Operativo	72
4.4.1 Ubicación del negocio.....	72
Tabla 2. Ubicación.	73
4.4.2Servicios Ofertados	73
Tabla 3. Planes ofertados.....	75
Figura 37. Flujograma del proceso servicio COWORKING UP. CO – UP.....	77
4.5 Proyecciones financieras.....	77
4.5.1 Inversión inicial	77
Tabla 4. Inversión Activos Fijos.	78
Tabla 5. Inversión inicial Total.....	79
Tabla 6. Financiamiento de la inversión.....	79
Tabla 7. Tabla de Amortización. Bancolombia.	80
4.5.3 Presupuesto de gastos de administración y ventas.....	80
Tabla 8. Gastos de personal año 2018.	81
Tabla 9. Gastos de funcionamiento.....	82
4.5.4 Punto de Equilibrio.....	83
Tabla 10. Análisis del flujo de caja del proyecto.....	83
4.5.5 Presupuesto de ingresos	83
Tabla 11. Presupuesto de ingresos Año 1.	84
4.5.6 Balance General a cinco años.....	85
Tabla 12. Balance General proyectado.	85
4.5.7 Estado de Resultado a cinco años	86
Tabla 13. Estado de resultados proyectado	86

4.5.8 Evaluación financiera del Proyecto	87
4.5.8.1 Flujo de caja proyectado a cinco años.....	87
Tabla 14. Flujo de caja proyectado a cinco años	87
4.5.8.2 Análisis de rentabilidad	87
Tabla 15. Análisis de rentabilidad	87
4.5.8.3 Indicadores financieros	88
Tabla 16. Indicadores financieros.....	88
Conclusiones	90
Apéndice: ENCUESTA COWORKING NEIVA	93
Bibliografía.....	98

Índice de tablas

Tabla 1. Estructura capital de la empresa.	65
Tabla 2. Ubicación.	73
Tabla 3. Planes ofertados.	75
Tabla 4. Inversión Activos Fijos.	78
Tabla 5. Inversión inicial Total.	79
Tabla 6. Financiamiento de la inversión.	79
Tabla 7. Tabla de Amortización.	80
Tabla 8. Gastos de personal.	81
Tabla 9. Gastos de funcionamiento.	82
Tabla 10. Análisis del flujo de caja del proyecto.	83
Tabla 11. Presupuesto de ingresos Año 1.	84
Tabla 12. Balance General proyectado.	85
Tabla 13. Estado de resultados proyectado	86
Tabla 14. Flujo de caja proyectado a cinco años	87
Tabla 15. Análisis de rentabilidad	87
Tabla 16. Indicadores financieros	88

Índice de Figuras

Figura 1. Total Unidades Productivas Creadas Años 2016/2017.	20
Figura 2. Crecimiento De Las Unidades Productivas Por Sector.	20
Figura 3. Creación De Empresas Por Tamaño Año 2016/2107.	21
Figura 4. Total De Activos Registros Mercantiles.	22
Figura 5. Caracterización De Graduados Del Año 2011-2014.	23
Figura 6. Desempleo En Neiva 2014-2018.	24
Figura 7. Desempleo En Colombia Por Ciudades.	24
Figura 8. Formula Estadística Para Población Finita.	39
Figura 9. Calculadora de Muestras.	39
Figura 10. Género.	41
Figura 11. Edad.	41
Figura 12. Nivel Académico.	42
Figura 13. Profesión.	43
Figura 14. Egresado.	44
Figura 15. Tipo de Empresa.	45
Figura 16. Se considera:	46
Figura 17. Estabilidad en el lugar de trabajo.	46
Figura 18. Lugar donde realiza la actividad comercial.	47
Figura 19. Frecuencia de la actividad comercial.	48
Figura 20. Opinión sobre posibilidad de trabajar en lugar fijo.	48
Figura 21. Opinión sobre compartir espacios trabajo.	49
Figura 22. Disposición a alquilar un espacio de Coworking.	50
Figura 23. Opinión sobre mejora de ingresos por alquiler de espacios Coworking.	50
Figura 24. Opinión sobre mejora de imagen corporativa por alquiler de Coworking.	51
Figura 25. Disposición por interactuar con otros Profesionales.	52
Figura 26. Ubicación ideal Coworking en Neiva.	53
Figura 27. Medio de comunicación ideal para promoción de servicio Coworking.	54
Figura 28. Forma de pago para planes Coworking.	55

Figura 29. Precio ideal por servicio Coworking Neiva.	56
Figura 30. Preferencia en medio de pago.	57
Figura 31. Aspectos de lugar ideal de trabajo.	58
Figura 32. Valores Agregados al servicio Coworking Neiva.	58
Figura 33. Logo empresa.	61
Figura 34. Estructura organizacional COWORKING UP. CO – UP.	65
Figura 35. Aspecto Social	69
Figura 36. Matriz DOFA	72
Figura 37. Flujograma del proceso servicio COWORKING UP. CO – UP.	77

Introducción

La globalización hoy en día permite tener acceso a la información sin restricciones, lo cual derrumba las fronteras en el momento de la creación empresarial y alerta nuestro imaginario colectivo en el momento de emprender.

La información perteneciente al área de negocios y emprendimiento, no exenta de la globalización y de las consecuencias que ésta trae consigo, ha sido una fuente de constante búsqueda de actualizaciones y mejoras en modelos de emprendimiento. Es así como se dio a conocer un modelo de negocio atractivo e innovador en los Estados Unidos de América, el cual fue llamado Coworking. Este modelo surge aproximadamente en el año 2007 ante la necesidad de arrendar un espacio de trabajo que en ese entonces era poco accesible monetariamente para una persona. Por lo anterior, surge la idea de arrendarlo con un grupo de amigos, lo cual permitiría disminuir costos y repartir los gastos comunes del sitio de trabajo. Esta idea de negocio en sí no tenía mayor sofisticación, pero cuando se le empezaron a agregar ciertas características, como la decoración, iluminación, espacios comunes, entre otras, surge la idea de llevarlo como negocio y poder ganar dinero utilizando esta metodología.

En la actualidad el término coworking es una metodología de trabajo establecida. Si bien esta no asegura el éxito de quienes pertenecen a ella, si les asegura ciertas ventajas, tanto en el desarrollo personal como emprendedor como también en la reducción de costos por arrendamiento de un lugar de trabajo. Además es importante mencionar que las principales ciudades de Estados Unidos y de países europeos la han adquirido como estrategia de trabajo por los múltiples beneficios que trae consigo. Es el caso de España, donde se ha masificado este tipo de negocios por la crisis interna en la que ésta se encuentra en la actualidad, siendo una solución a la que pueden optar los emprendedores. Latinoamérica no se ha quedado atrás en el desarrollo de este tipo de negocio, tal es el caso de Argentina, Brasil, México, Chile y en algunas ciudades de Colombia. Por lo tanto, en la siguiente investigación se propondrá un plan de negocios para el desarrollo de un coworking en la Ciudad Neiva, capital del departamento del Huila, dirigida a profesionales emprendedores independientes, teniendo en cuenta la estructura y el desarrollo para realizar un estudio de mercadeo.

El presente trabajo fue elaborado con el objetivo de evaluar la pre factibilidad de la creación de una empresa de servicio prestación de oficinas y espacios de trabajo - Coworking para profesionales emprendedores independientes de la ciudad de Neiva Huila. Está conformado por cuatro (4) capítulos que permiten al lector comprender las razones por las cuales se elaboró este estudio de mercado: Capítulo 1. Presenta la situación problemática que orienta este proyecto, Capítulo 2. Se realizó un contraste académico basado en un marco referencial bajo teorías y conceptos relacionados con el Coworking para analizar cada componente que expone la propuesta de negocio; Capítulo 3. Se llevó a cabo una investigación de mercado que ayudó a identificar el perfil de los usuarios potenciales del servicio de alquiler de espacios de trabajo, y finalmente Capítulo 4. Trata sobre la propuesta de negocio, presupuesto, ambiente de trabajo, equipamiento requerido, planes de trabajo, precios, preferencias y análisis financiero para determinar la inversión inicial del proyecto y así poder evaluar su rentabilidad.

Capítulo 1: El problema

1.1 Planteamiento Del Problema.

Cada vez más egresados universitarios del municipio de Neiva deciden construir un camino económico independiente. El mirar desde sus perspectivas la vida laboral y la situación económica de un país intermitente, poco estable pero lleno de atributos, generan y motivan a la acción de emprendimiento la cual se facilita a través de herramientas como la tecnología, la internet y relaciones sociales.

Un *freelancer*, o profesional independiente, es una persona que trabaja de manera libre, voluntaria y por su cuenta, manejando su propio ritmo, tiempos y lugar de trabajo, en la actividad que desarrolle o profesión que ejerza (Contadores, Ingenieros, Arquitectos, Diseñadores, publicistas, Médicos, Abogados, Economistas y demás carreras) (Navarro Fallas, 2006). Según el escritor francés Richard Cantillion, en diccionario virtual ABC, se refiere a Emprendedores como a aquellos empresarios que se juegan el todo por el todo por una idea, un emprendedor es una persona que diseña, lanza y pone en funcionamiento un nuevo negocio. Los freelancers y emprendedores son la vanguardia de una revolución económica, principalmente en economías emergentes. Por lo general, muchos de éstos inician a raíz de las experiencias laborales o actividades que han ejecutados de manera dependiente para alguna empresa y otros que una vez han obtenido su título universitario se lanzan a ejercer su profesión de manera independiente, enfrentando los desafíos que implica competir en una industria llena de profesionales con menor y mayor experiencia, que los obliga a desarrollar destrezas y habilidades en diseñar estrategias que les permita permanecer vivos y de pie en un mercado tan competitivo.

En este contexto, la mayoría de profesionales emprendedores independientes son jóvenes que atraviesan por diversas situaciones difíciles, empezando desde la inversión inicial hasta la ubicación de su lugar de trabajo; aspectos que involucran también los costos de operación que deben asumir por alquiler de oficinas, servicios básicos, personal, suministros, entre otros.

Por lo anterior, el problema radica en las dificultades que tienen éstos profesionales en el momento de formalizar e independizar su actividad económica por medio del emprendimiento, implicando una inversión, la constitución como empresarios y la orientación para realizar su desarrollo y crecimiento de manera correcta. Debido a la inconsistencia anterior muchos profesionales independientes deciden emprender generando el desarrollo empresarial desde sus hogares o en sitios públicos (Café internet, tiendas, cafeterías...); aspectos no adecuados para proyectar y crecer empresarialmente pues no recrean un ambiente adecuado y además generan una mala imagen hacia sus posibles clientes.

Encontramos que los emprendedores profesionales independientes del municipio de Neiva afrontan dificultades como un presupuesto limitado para mantener unos gastos fijos al crear empresa generando un espacio adecuado e idóneo, la necesidad de asociarse (creación de clúster con otros emprendedores) para formar un equipo de trabajo que le permita captar mayor número de clientes, la necesidad de retroalimentación con otros emprendedores, la posibilidad de reconocer el mercado y su competencia, el desarrollo empresarial de tareas múltiples a un costo prudente (Asesor, administrador, cobrador y prestador de servicios), la facilidad de tener un espacio donde sus servicios sean más visibles y la proyección de crecimiento a través del desarrollo en un ambiente adecuado empresarial. Todas estas limitaciones son las responsables directas de problemas como un bajo rendimiento económico, lo cual puede ser desmotivante para el emprendedor, endeudamiento sin precaución, poca fidelización de clientes, ambiente desfavorable para cerrar negocios, desconfianza del consumidor potencial, informalidad y la muerte súbita del desarrollo de sus actividades, como el decrecimiento de sus proyectos de emprendimiento.

Aunque algunos profesionales emprendedores independientes se han valido de la modalidad de tienda virtual online puesto que es una tendencia creciente dentro de este segmento empresarial y focaliza la reducción de costos, ésta en ciertos casos resulta atractiva (para actividades de comercialización). El problema radica tanto para el cliente como para el crecimiento empresarial ya que existen déficits ineludibles como el bajo nivel de confianza por parte del cliente al no poder acudir a un espacio físico y no tener un contacto directo con el producto o servicio lo cual reduce el nivel de compra pues muchas personas son kinestésicas, es

decir, su manera de percibir las cosas se concentra en el sentido del tacto y al no poder tocar el producto, no pueden tomar la decisión de comprar.

1.1 Objetivos De La Investigación

1.1.1 Objetivo General

Realizar estudio de Pre factibilidad para la creación de una empresa de prestación de espacios de trabajo - Coworking para profesionales emprendedores independientes en la ciudad de Neiva Huila.

1.1.2 Objetivos Específicos

- a)** Definir las bases teóricas y conceptuales sobre “coworking”.
- b)** Identificar el mercado objetivo con su respectiva segmentación, a través de un estudio de mercado en la ciudad de Neiva.
- c)** Determinar los recursos humanos, económicos, tecnológicos y financieros que involucra la prestación de espacios de trabajo Coworking en la ciudad de Neiva Huila.
- d)** Plantear una propuesta de modelo de negocio para el funcionamiento de un coworking por medio de la creación de valores auténticos que generen engagement con nuestro mercado objetivo.

1.2 Justificación

En la ciudad de Neiva, según informe de la Cámara de Comercio desde el año 2016, se observa un crecimiento de emprendimiento e innovación por medio de la creación de empresas en diferentes sectores económicos. En términos generales, el 2017 fue positivo para el Huila, en cuanto a dinámica empresarial se refiere, pues 8.770 unidades productivas (sociedades + personas naturales) se crearon, 7,53% más que en 2016 cuando fueron 8.156. Sin embargo, estas unidades significaron una inversión en activos de \$70.415 millones de pesos, lo que representa una disminución del 36,5% respecto al 2016, cuando esa misma inversión en activos ascendió a los \$96.132 millones. Comercio fue el principal sector en cuanto a número de unidades productivas creadas (3.827), seguido por Alojamiento y servicio de comidas (1.616), Industrias manufactureras (726), Otras actividades de servicios (435), Actividades profesionales, científicas y técnicas (339), Artes, entretenimiento y recreación (310) y Construcción (296). Mientras que, en términos de activos, lidera Construcción con \$28.289 millones, seguida de Comercio con \$15.002 millones, Alojamiento y servicio de comidas con \$5.313 millones, Industrias manufactureras con \$4.341 millones, Actividades profesionales, científicas y técnicas con \$3.195 millones, Transporte y almacenamiento con \$2.462 millones y Actividades de servicios administrativos y de apoyo con \$2.271 millones.

Los anteriores datos denotan que para nuestra creación de negocio es factible en el municipio de Neiva pues es claro el crecimiento en unidades productivas en el departamento del Huila entre la curva del año 2016 y 2017 debido a que:

- Es claro el crecimiento en la creación de unidades productivas entre los años 2016 y 2017 en el departamento del Huila.
- El sector comercio, actividades de servicios, actividades profesionales, científicas y técnicas, artes, entretenimiento y recreación están en las primeras posiciones estadísticas del crecimiento en unidades productivas en el departamento del Huila y estas podrían ser parte del potencial de mercado del Coworking porque lo que define su modelo de negocio hace parte de la dinámica de lo que llamamos trabajo colaborativo como también del emprendimiento e innovación.

- Probablemente en estos sectores nombrados anteriormente la creación de la unidad productiva se haga en ocasiones de manera informal ya que es posible y funcional teniendo en cuenta que se conservan sus desventajas.



Figura 1. Total Unidades Productivas Creadas Años 2016/2017. Fuente: Cámara De Comercio de Neiva.

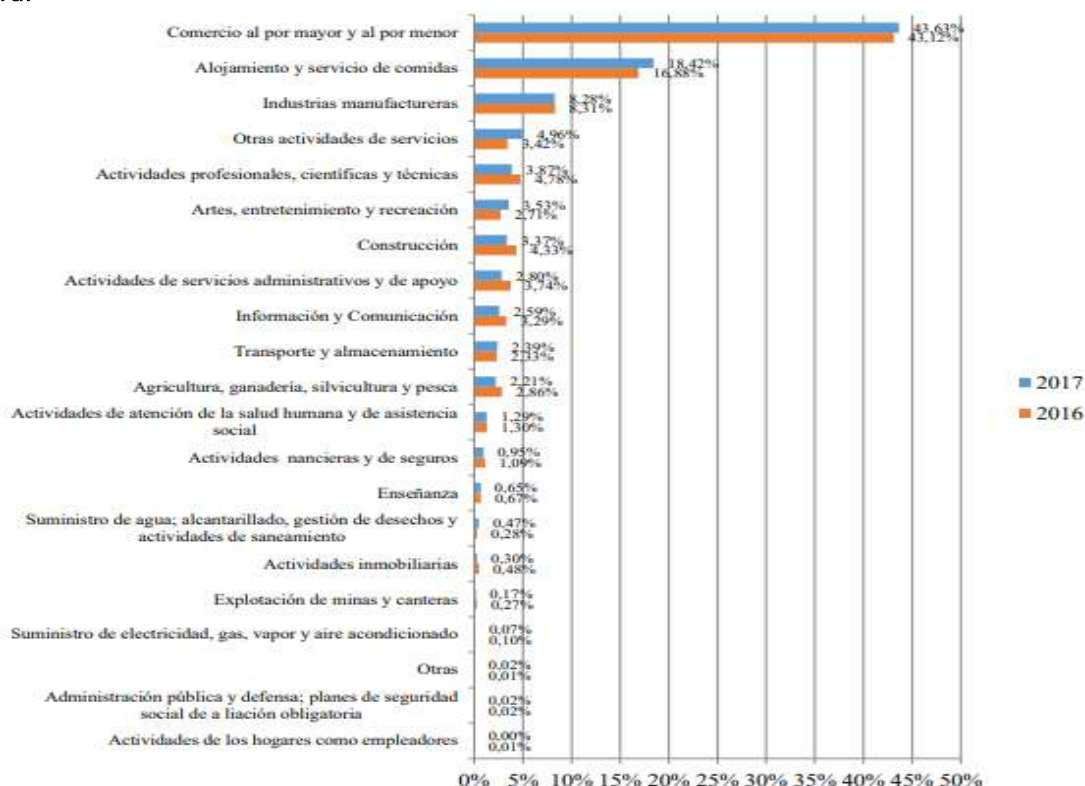


Figura 2. Crecimiento De Las Unidades Productivas Por Sector. Fuente: Cámara de Comercio

También cabe resaltar que la creación de estas unidades productivas según informe de Cámara de Comercio del municipio de Neiva en los años 2016 y 2017 se ha compuesto principalmente por MiPyMEs las cuales hacen parte de nuestro mercado objetivo pues es allí donde hay mayor informalidad empresarial; así lo muestra el siguiente gráfico:

Mes	2016				2017			
	Micro	Pequeña	Mediana	Total	Micro	Pequeña	Mediana	Total
Enero	698	2	1	701	884	3		887
Febrero	887	1		888	979	2		981
Marzo	801	5	1	807	1040	3		1043
Abril	719	3		722	676	1		677
Mayo	750	1		751	888	2		890
Junio	651	1		652	698	3	1	702
Julio	714			714	642	2	1	645
Agosto	825	3	1	829	763			763
Septiembre	744	3		747	666	1		667
Octubre	630	2		632	715			715
Noviembre	471	6		477	548	4		552
Diciembre	235		1	236	247	1		248
Total	8125	27	4	8156	8746	22	2	8770

Fuente: Cámara de Comercio de Neiva

Figura 3. Creación De Empresas Por Tamaño Año 2016/2107. Fuente: Cámara De Comercio De Neiva.

En cuanto al capital asociado, en términos de activos totales, a nuevos registros mercantiles realizados en 2017, este asciende a \$70.414.604.784, 63,53% de los cuales corresponden a capital asociado a nuevos registros de personas naturales; el resto corresponde a capital asociado a nuevos registros de personas jurídicas y esto también demuestra una oportunidad para nuestro modelo de negocio Coworking, puesto que las personas naturales tienden a iniciar su vida empresarial de manera informal y serían más receptivas a lo que llamamos trabajo colaborativo También cabe resaltar que muchas personas naturales al realizar su registro mercantil ponen como domicilio la dirección de su residencia si lo hacen de manera informal.

Mes	Personas Naturales	Personas Juridicas	Total
Enero	\$ 2.875.013.300	\$ 2.326.425.613	\$ 5.201.438.913
Febrero	\$ 2.066.206.700	\$ 2.574.148.842	\$ 4.640.355.542
Marzo	\$ 3.250.277.000	\$ 2.127.023.103	\$ 5.377.300.103
Abril	\$ 1.321.400.000	\$ 1.588.006.767	\$ 2.909.406.767
Mayo	\$ 2.977.725.000	\$ 2.177.035.275	\$ 5.154.760.275
Junio	\$ 9.011.602.516	\$ 3.501.393.083	\$ 12.512.995.599
Julio	\$11.991.175.770	\$ 2.018.340.771	\$ 14.009.516.541
Agosto	\$ 1.533.026.000	\$ 1.007.170.817	\$ 2.540.196.817
Septiembre	\$ 2.422.171.499	\$ 738.440.000	\$ 3.160.611.499
Octubre	\$ 1.385.895.000	\$ 1.607.930.642	\$ 2.993.825.642
Noviembre	\$ 5.444.597.631	\$ 5.118.637.455	\$ 10.563.235.086
Diciembre	\$454.792.000	\$ 896.170.000	\$ 1.350.962.000
Total	\$ 44.733.882.416	\$ 25.680.722.368	\$ 70.414.604.784

*Activos totales

Fuente: Cámara de Comercio de Neiva

Figura 4. Total De Activos Registros Mercantiles. Fuente: Cámara De Comercio De Neiva.

Abordando nuestro mercado potencial en Neiva y el departamento del Huila entre los años 2011 y 2014 se graduaron 19.311 estudiantes en las modalidades de técnicos profesionales hasta maestría en los cuales el 64,38% con un total de 12.432 graduados hacen parte de las modalidades universitaria y de especialización, lo cual es positivo para nuestro modelo de negocio coworking pues nuestro objetivo de mercado o segmento es dirigido a los profesionales emprendedores independientes; además este alto porcentaje refiere a una posibilidad mayor de obtener clientes a los cuales podríamos llegar pues en este escalafón formativo es donde hay mayor cultura en cuanto al tema de innovación y emprendimiento ; es decir resaltar que gradualmente año tras año aumenta el número de graduados en el departamento del Huila.



Figura 5. Caracterización De Graduados Del Año 2011-2014. Fuente:

Emprender es una opción factible para un profesional independiente de la ciudad de Neiva, puesto que el desempleo desde el año 2014 hasta la fecha no ha tenido gran variación pero lo que si es cierto es que ha aumentado gradualmente respecto al escalafón en la estadística presentada por el DANE en el país, ya que el municipio está entre los que presentan índices con mayor desempleo, esto hace pertinente nuestro modelo de negocio pues además de generar una opción en medio de la precariedad ofrece beneficios que permiten emprender sin que el riesgo sea alto para el empresario, además que la acción de emprender, el trabajo colaborativo, dinamiza la economía generando empleo y aportándole de manera sustancial a la activación económica, siendo una opción atractiva y solidaria para nuestro segmento o mercado objetivo:

Tasa de desempleo Neiva Trimestres móviles 2014 – 2018

DANE INFORMACIÓN ESTRATÉGICA



Fuente: DANE, GEIH.

Figura 6. Desempleo En Neiva 2014-2018. Fuente: DANE.

Indicadores de mercado laboral por ciudad Abril - Junio 2018

DANE INFORMACIÓN ESTRATÉGICA

Abril - Junio 2018						
Domnio	TGP	TO	T8 (subj)	T8 (obj)	TD (2018)	TD (2017)
Quibdó	60,0	49,8	19,8	7,4	17,1	18,3
Armenia	65,5	54,8	28,2	12,3	16,4	14,6
Valledupar	60,8	51,8	16,3	7,4	14,9	12,7
Cúcuta AM	61,6	53,0	21,8	12,8	14,0	16,1
Florencia	58,3	50,4	17,9	5,5	13,6	11,2
Riohacha	62,8	54,5	28,0	15,3	13,3	13,7
Ibagué	64,7	56,4	27,0	9,9	12,9	12,3
Medellín AM	66,1	58,1	22,3	9,6	12,1	10,0
Cali AM	68,1	60,3	28,6	11,1	11,5	12,0
Popayán	59,9	53,2	24,1	10,1	11,2	12,6
Neiva	64,1	57,0	19,5	9,4	11,1	11,4
Menisoles AM	60,4	53,7	19,8	7,0	11,1	11,1
Total 23 ciudades y AM	66,1	58,0	22,0	9,3	10,8	10,7
Total 13 ciudades y AM	66,6	59,5	22,0	9,2	10,6	10,6
Bogotá DC	69,4	62,1	21,3	8,6	10,6	10,6
Villavicencio	64,9	58,1	13,9	6,9	10,6	12,9
Tunja	61,8	55,4	24,7	7,9	10,4	11,0
Bucaramanga AM	66,6	60,3	13,8	5,6	9,3	7,6
Montería	64,8	58,8	17,9	6,8	9,3	11,8
Pasto	65,3	59,5	34,0	12,3	8,9	9,0
Sincalejo	67,8	61,8	26,6	10,3	8,9	9,6
Pereira AM	65,0	59,3	18,3	8,6	8,7	9,5
Santa Marta	58,7	54,1	18,3	9,9	7,8	8,2
Barranquilla AM	65,5	60,4	24,8	11,8	7,8	8,4
Cartagena	54,7	50,6	11,9	5,8	7,4	10,0
San Andrés*	72,3	67,1	2,5	0,8	7,1	6,3

Fuente: DANE, Gran Encuesta Integrada de Hogares.

(+)(-): Aumento o disminución de la TD del trimestre de cada ciudad frente al mismo periodo del año anterior.

*El total de las 23 ciudades no incluye San Andrés por tener una distribución de la muestra diferente.

Figura 7. Desempleo En Colombia Por Ciudades. Fuente: DANE.

Basados en estos registros podemos comprender que el emprendimiento, el crecimiento de los clientes potenciales (especialistas y universitarios), el desempleo, la creación de empresas, el crecimiento poblacional son motivos pertinentes que nos sugieren la posibilidad de que nuestro modelo de negocio funciona, pues es necesario crear espacios para el desarrollo

coyuntural de una economía sólida generadora de empleo y facilidades de emprendimiento a los profesionales independientes en el municipio de Neiva .

Cabe resaltar como último punto que la tecnología permite directamente informar y formar y ha permitido que los jóvenes abran su mente y experimenten en los ejemplos de tendencias en el mundo aplicando de manera copiosa el hecho de crear e innovar, siendo una necesidad y tendencia el buscar alternativas de negocio y que eventos importantes como el TEDX , seminarios, simposios, escuelas de formación entre otros cada vez sean más atendidos por parte de los jóvenes emprendedores, lo cual denota culturalmente un crecimiento en la intención de formarse, conocer, compartir y retroalimentarse de nuevas experiencias.

En Colombia la creación de espacios de coworking ha sido un éxito total en ciudades como Medellín y Bogotá, resaltando que estas se han abierto a un mercado tan pintoresco y diferente entre si desde el punto de vista del etnomarketing, pero contando con la capacidad y experticia de generar valores agregados por parte de sus creadores que capten la atención por parte del mercado objetivo, haciéndolo parte de este y permitiéndole crecer y ser competitivos por medio de la interacción con otros emprendedores para la realización de grandes proyectos.

Emprender en un país con una economía tan lacerada y en una ciudad como Neiva con sus índices aún más bajos, genera costos inmediatos casi imposible de solventar como lo son el arriendo, los servicios públicos, nomina, entre otros, los cuales presentan un riesgo y ponen a pensar a cualquiera que tenga la intención de iniciar una empresa constituida en un espacio alternativo a su vivienda. En Neiva hay emprendedores que inician sus proyectos desde casa y que no pasan a otro espacio por diversos factores económicos. Teniendo claro esto, un espacio de coworking puede ser la solución inmediata que permita crecer, fortalecer, retroalimentar cualquier proyecto de emprendimiento.

Para la investigación, se realizó un trabajo de campo, fundamental para determinar aquellas variables que fueron objeto de estudio para poder desarrollar la propuesta de negocio de Coworking en el municipio de Neiva.

1.3 Delimitación De La Investigación

El presente trabajo se llevó a cabo en la ciudad de Neiva Huila, y se direccionó hacia profesionales emprendedores independientes, donde se analizó la percepción del sector sobre el uso de servicios de oficinas y espacios de trabajo – Coworking, y cómo éstos podría incidir en su desarrollo a fin de establecer un perfil de consumo dentro de esta población.

1.4 Hipótesis

La dinámica de fomento de emprendimiento en el nivel profesional, demanda el uso de servicios de trabajo colaborativo de Coworking.

Variable independiente: Servicio de oficinas y espacios de trabajo – Coworking en la ciudad de Neiva.

Variable dependiente: Contribución al desarrollo empresarial de los profesionales emprendedores independientes de la ciudad de Neiva.

1.5 Preguntas De Investigación

¿Cómo diseñar un servicio de alquiler de oficinas y espacios de trabajo - Coworking para profesionales emprendedores independientes en la ciudad de Neiva?

La sistematización del problema se presenta de la siguiente manera:

- ¿Qué teorías existen con respecto al Coworking?
- ¿Cuál es la percepción sobre los beneficios del Coworking para los profesionales emprendedores de la ciudad de Neiva?
- ¿Existe viabilidad para la prestación de servicio de alquiler de oficinas y espacios de trabajo - Coworking para profesionales emprendedores independientes de la ciudad de Neiva?
- ¿Cuántas universidades existen en la ciudad de Neiva?
- ¿Cuántos estudiantes por años son graduados de las universidades de la ciudad de Neiva?

Capítulo 2: Marco referencial

2.1 Antecedentes De La Investigación

Santiago Arango Sarmiento, en la revista virtual Young Marketing, comparte una breve historia del Coworking alrededor del mundo, así: En 1995 se fundó en Berlín *C-base*, uno de los primeros hacklabs en el mundo: espacios orientados al trabajo en comunidad bajo la línea de la ciencia, las nuevas tecnologías y el mundo digital, que ofrecen un lugar para que las personas se conozcan y colaboren en diferentes proyectos. Estos *hacklabs* son los predecesores de los espacios de coworking como los conocemos hoy en día. En el 2002 C-base hizo posible la conexión a sus redes de WI-Fi y promovieron el acceso gratis y público a internet.

En 1999 Bernard DeKoven acuñó el término *coworking* como una manera de identificar un método para facilitar el trabajo colaborativo desde una mirada no competitiva del trabajo, es decir, darle a las personas la oportunidad de trabajar en sus propios proyectos mientras se asocian con otros dentro de un mismo espacio. Ese mismo año surgió en Nueva York el 42 West 24, un espacio dirigido por una compañía de software que ofrece espacios flexibles y compartidos para individuos y equipos de personas y que se posicionó rápidamente como una propuesta innovadora en términos de métodos y espacios de trabajo.

En el año 2005 el primer espacio oficial de coworking abrió sus puertas en San Francisco bajo el mando de Brad Neuberg y como reacción a espacios antisociales de trabajo y la improductividad del trabajo en casa. Spiral Muse sostuvo el lugar como “el hogar para estar bien”: ofrecía 8 estaciones de trabajo por dos días a la semana, Wi-Fi sin costo, almuerzos compartidos, descansos, masajes, tours en bicicleta y una estricta política respecto a la hora de salida: 5:45 pm. Mientras tanto, al otro lado del Atlántico, se fundó el primer Hub en Londres. Desde ese momento hasta hoy, más de 40 espacios de coworking se han desarrollado como franquicia en los 5 continentes y es la cadena de espacios más grande de coworking actualmente.

Al año siguiente, también en San Francisco, se creó la Coworking Wiki, de la cual uno de los co-

fundadores es Chris Messina, el creador del Hashtag en Twitter. TheHat Factory abrió el primer espacio de coworking de tiempo completo, el único de 30 espacios de este tipo que existían alrededor del mundo.

En el año 2009 se publicó el primer libro sobre coworking *I'm Outta Here! How coworking is making the office obsolete* que habla sobre la revolución que se dio en EE.UU. en los lugares de trabajo y el modo de asociarse de las personas. En Alemania, el Betahaus fue uno de los primeros espacios reconocidos en Europa como un coworking space. Al siguiente año Alemania se estableció como el primer país en el continente en usar el término, según Google Trends.

En 2010 se celebró el primer #CoworkingDay y la primera conferencia de coworking en el Hub de Bruselas. Al momento de la conferencia existían ya 600 espacios de coworking alrededor del mundo.

Para octubre de 2012 se habían fundado más de 2.000 espacios de coworking en todo el mundo. En el transcurso del año se enviaron 93.000 tweets usando el hashtag #coworking, un incremento del 52% en relación al año pasado, y alrededor de 217.000 tweets acerca del fenómeno.

Para el 2013 más de 100,000 personas ya estaban trabajando en espacios de coworking y en julio se inauguró el espacio número 3.000. En este momento hay 9 cadenas como The Hub, NextSpace, y UrbanStation en Latinoamérica.

El coworking es una tendencia que sigue creciendo, que cada vez es más popular no sólo entre pequeños grupos de trabajo sino también entre grandes corporaciones que quieren aprovechar el potencial del trabajo colaborativo dentro de sus organizaciones. Es un método que ha dado mucho de qué hablar y que se ha probado como un ambiente de trabajo mucho más apetecido que el tradicional.

2.2 Marco Teórico – Conceptual

2.2.1 Coworking: Concepto

Wikipedia, define al Coworking como: El cotrabajo³, **trabajo cooperativo**, trabajo compartido, trabajo en cooperación o trabajo en oficina integrada (del inglés *coworking*) es una forma de trabajo que permite a profesionales independientes, emprendedores, y pymes de diferentes sectores, compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos. El neologismo «cotrabajo»³ es la traducción al español del término *coworking*.⁴

El cotrabajo permite compartir oficina y equipamientos, y constituye una propuesta más elaborada que por ejemplo los cibercafés, entornos en los que también se cuenta con conexión a internet.⁵⁶⁷

El trabajo cooperativo fomenta las relaciones estables entre profesionales de diferentes sectores que pueden desembocar en nuevas relaciones cliente-proveedor así como en intercambios y colaboración de tipo horizontal entre los propios cotrabajadores. En todo caso es frecuente que se genere un sentimiento de pertenencia a una comunidad, más allá de las vinculaciones efectivas que se establezcan entre los trabajadores que frecuentan los espacios de cotrabajo.⁸

Los centros de trabajo cooperativo destinados principalmente a profesionales de Internet, diseñadores, programadores, arquitectos, fotógrafos, escritores, periodistas, y profesionales de otras disciplinas, proporcionan generalmente un escritorio individual o a veces incluso una oficina de uso exclusivo o compartido, así como acceso a Internet, y otros variados servicios.⁹

Ligado a este concepto de permanencia dentro de un espacio de cotrabajo, el factor geográfico tiene un papel importante aunque no definitivo para la elección del espacio más apropiado. El ahorro de tiempo en transporte y su coste asociado, son beneficios que el cotrabajo acerca a los usuarios de la zona en la que se encuentra localizado su domicilio.¹⁰

Las incubadoras de empresas y los centros de negocios no parecen encajar demasiado en el modelo de trabajo cooperativo, ya que a menudo no fomentan la vida social-laboral en colaboración, ni las prácticas de gestión cercanas a las de una cooperativa, incluida una atención especial a la comunidad.¹¹

El trabajo cooperativo ofrece una solución para el problema de aislamiento que supone para muchos trabajadores independientes, o incluso microempresas, la experiencia del trabajo en casa. Al día de hoy, y después de un *boom*, los espacios de cotrabajo se están especializando, por ejemplo, particularmente enfocados a mujeres, orientados a la creatividad y a proyectos futuristas, enfocados a problemáticas vinculadas con la energía y el medio natural, etc.¹²

2.2.2 Coworking: Diferentes Puntos De Vista.

Antes de pasar a analizar en profundidad el significado del Coworking, se hace especial hincapié en el prefijo Co - que otorga un sentido de colectividad, de grupo, de reunión a la palabra que le procede, en este caso “Work” del inglés, trabajar. Por lo que haciendo una simple traducción, referirse al término Coworking se podría traducir como “trabajar juntos” o haciendo una traducción más fiel al castellano sería “cotrabajar”; pero más allá de lo evidente subyacen muchos aspectos que contaremos a continuación.

El coworking es un estilo de trabajo en cuya atmósfera surge de manera compartida un trabajo, un espacio u oficina, así como una serie de actividades independientes (FoertschCartsten, 2012). En esa misma atmósfera, y para que todo fluya y confluya, se crean relaciones y lazos entre los sujetos que llevan a cabo estos trabajos, realizan tareas o comparten una oficina u espacio. De esta forma, podría resultar atractivo para profesionales que trabajan en sus hogares, personas autónomas, para aquellos y aquellas que debido a la necesidad de viajar viven en un relativo aislamiento y sobre todo, para todas aquellas personas a las que les resulta atractivo trabajar de manera independiente pero compartiendo valores y aprovechando las sinergias que se dan al trabajar “juntos como iguales” (De Koven, B., 2013).

En palabras de algunos Coworkers, lo describen como “un estilo de trabajo en el que profesionales independientes comparten una atmósfera de trabajo aunque actúan de manera independiente en el mundo de los negocios. Ocurre cuando personas con talento y creativas comparten el mismo espacio físico (...), una especie de local low-cost con conocimiento compartido que amplía las oportunidades de tu negocio (...), una manera de facilitar la

colaboración formal e informal (Spinuzzi, 2012), suponen la evolución lógica que freelancer, emprendedores y autónomos venían demandando” (Zea, 2013:53)

Entonces, hablaremos del Coworking como el “fenómeno en el que un grupo de personas comparten un espacio por uno o más motivos: para reducir costos compartiendo facilidades y equipamiento, para tener acceso a una comunidad de emprendedores y para buscar la colaboración dentro y fuera de diversos campos” (DeGuzman, G. y Andrew, 2011):

Físicamente, son pequeños o medianos espacios distribuidos por el territorio; centros hiperlocales en el sentido de permitir el trabajo a pequeña escala pero dentro de redes globales gracias a la tecnología digital. Se trata de aunar profesionales independientes y personas con flexibilidad en el trabajo “que provienen de diferentes tipos de manufactura y disciplinas y que además, prefieren trabajar en compañía de otros u otras y no en soledad (Spinuzzi, 2012).

Por un lado, el espacio de Coworking puede constituir un punto de encuentro para profesionales independientes que buscan un lugar de trabajo económico y que quieren colaborar por intereses comunes en un determinado proyecto. La flexibilidad y la reconfiguración son dinámicas permanentes en estos entornos, donde conocimientos y proyectos articulan nuevas fórmulas de conexión e interrelación. Además, la alta capacidad que ofrecen para realizar lecturas rápidas del contexto, y encontrar soluciones, hace que también grandes corporaciones académicas y empresariales se fijen en este modelo organizativo como una vía para encontrar respuestas a un mercado cada vez más exigente, complejo y variable (Gutiérrez- Rubí, y Freire, 2013)

Por otro lado, y centrándonos en la parte menos material, y sin embargo más importante, pertenecer a un centro de este tipo, va más allá de ocupar o tener presencia en un –habitáculo social de moda- se trata de “unirse a una red o espacio colaborativo para ahorrar dinero, abatir las barreras del aislamiento y colaborar con otras organizaciones y startups. Pero la promesa de innovación y comunidad es lo que genera el reclamo del coworking” (De Guzman y Tang, 2011:4).

Espacios Coworking, son, en definitiva, organizaciones flexibles, con una cultura flexible a la vez que sólida y de rápida difusión, que recogen el conocimiento individual y colectivo, explícito e implícito, y que además lo hacen a nivel global, sabiendo interactuar con el nuevo entorno donde “competir será cada vez más el resultado de la incorporación del conocimiento, de talento y de innovación en los procesos productivos de la nueva economía” (Bueno Campos, 1998: 8).

Como podemos apreciar, dar una definición exacta de Coworking no resulta una tarea simple ya que, más allá de su componente material está integrado por una serie de experiencias, sensaciones, vivencias, sinergías... es decir, por aspectos inmateriales y no tangibles. Sin embargo, haciendo un análisis de las descripciones, basadas en propias experiencias, que aportan las personas que integran el Coworking, encontramos algunas características comunes en todas ellas, lo que nos hace aproximarnos a una definición más homogénea, y sobre todo, lo que conlleva la pertenencia a un centro coworking, la práctica del mismo y su filosofía.

De todas las definiciones y descripciones recogidas anteriormente, se identifican algunos elementos comunes como son:

Comunidad: conjunto de personas con vínculos e intereses en común

Espacio físico: Lugar en el que esas personas desarrollan su actividad y se relacionan

Red: Relaciones 360 grados, todos con todos.

Interacción social: Comunicación entre personas e intercambio de ideas, conocimientos y experiencias.

TIC'S: Tecnologías de la información y de la Comunicación.

Filosofía: Estilo de vida, modo de actuar, ideales a alcanzar, reglas de juego y participación.

Aprender: Entender que de toda experiencia y situación se puede extraer un nuevo conocimiento.

Feedback: Retorno y respuesta tras la escucha activa.

Unoffice: Una oficina, pero no la tradicional.

Profesionales independientes: Personas que se auto dirigen, y trabajan por cuenta propia en cualquier materia.

Confianza: Sentimiento generado en los demás de seguridad, fruto de la comprensión y la empatía.

Compartir: Saber dar y recibir. Hacer a los demás participantes de lo bueno y lo malo.

Se concluye este apartado con una definición de Coworking, sin distar mucho de las líneas anteriores, entendiéndolo como la práctica llevada a cabo por un conjunto concreto de profesionales dentro de un espacio físico que no sólo está acondicionado y adaptado a sus necesidades, sino que facilita la creación de una atmósfera de trabajo y vida social basada en las relaciones entre iguales, todo ello articulado por la innovación, la creatividad y sirviéndose en su actuar de las tecnologías de la información y la comunicación.

2.2.3 Coworking: Características, Ventajas y Beneficios

La característica principal del Coworking es prestar un lugar que cuente con las características de una oficina particular, pero con la particularidad de que es compartida por varias personas que efectúen actividades disímiles entre sí; situación que permite generar un intercambio de relaciones profesionales, sin indicar esto que exista un aseguramiento del éxito por parte de las organizaciones que dentro de este modelo convergen.

En los Coworking no hay que gastar tiempo ni grandes recursos para iniciar un negocio, por lo que se ahorra el tiempo y dinero de inversiones y trámites para instalar la oficina, además de tener que contratar una oficina o más que no se necesitan. Todo está disponible en el momento, por lo que sólo hay que preocuparse de trabajar.

Es un servicio que combina los recursos físicos, materiales y humanos para un mayor desarrollo de la actividad comercial u empresarial de los usuarios de estos servicios, es donde se encuentra un espacio común con diferentes servicios para los clientes.

Principales Servicios de los Centros de Negocios:

- Alquiler espacios físicos de trabajos (despachos y oficinas)
- Alquiler Salas de Juntas o reuniones

- Servicio de oficinas virtuales
- Espacios de Capacitación y formación.
- Plan completo: Incluye: Recepción, secretariado, servicio administrativo y más.
- La domiciliación de sociedades y oficina virtual
- Elementos (pizarra interactiva, proyectores).

Ventajas

- Un ahorro de dinero importante en las oficinas virtuales
- La posibilidad de contar con domiciliación en un lugar importante y céntrico sin gastar mucho dinero, posibilidad de tener domiciliación en varios lugares, ganando imagen y credibilidad en oficinas virtuales
- Flexibilidad en la contratación
- Inmediatez. Todo está disponible al momento para las empresas
- Todo es muy sencillo y rápido, sin ningún gasto a mayores
- Ahorro en costes fijos como: Aseo y limpieza, Agua y energía, infraestructuras, recepción, administrativo, equipamientos, internet, escáner, fax, etc.

Beneficios

- Reuniones con clientes
- Conferencias
- Selección de personal
- Lanzamiento de campañas
- Presentación de productos y mucho más (Exposiciones de arte, proyectos empresariales y culturales (Economía naranja).
- Espacios de dispersión. Dialogo y retroalimentación. (Salones especiales y cafetería y restaurante)

2.2.4 Coworking en Colombia

En Colombia, el tema Coworking, ha cobrado una gran importancia, especialmente en ciudades como Bogotá, Barranquilla y Medellín, esta última con experiencias exitosas de coworking en las que se destaca que en la actualidad los nuevos empresarios buscan optimizar la productividad, ampliar conocimientos, posicionar y mejorar la imagen de su empresa, ampliar su red de negocios, potencializar la creatividad, encontrar aliados estratégicos y, sobre todo, ahorrar costos fijos teniendo en cuenta que la creación de empresa implica una inversión significativa que puede disminuir si encuentra espacios de coworking para el inicio y fortalecimiento empresarial.

Diferentes historias alrededor del Coworking surgen, una de esas la de Guillermo Henao Gallón, creador de ‘Coecoworking’ en la ciudad de Medellín, como resultado de un emprendimiento de Guillermo Henao y dos amigos de infancia, quienes se asociaron y decidieron trabajar en varios proyectos de los cuales se desprendió la necesidad de un espacio físico. Tanto Guillermo como los socios buscaron coworking en la ciudad y por diferentes razones no se sintieron a gusto; entonces decidieron abrir su propio espacio porque descubrieron el potencial que tenía el modelo que ellos querían implementar.

Alcaldía de Bogotá, publica en su sitio web como el Coworking se desarrolla en Colombia. Coworking es una forma de trabajar que permite que varios profesionales independientes de distintos sectores: comunicación, tecnología, publicidad, diseño, desarrollo de software, entre otros, compartan una misma oficina o un mismo espacio de trabajo donde se fomenta la colaboración, el trabajo en un espacio comunitario y multidisciplinario, y el networking.

Países como Estados Unidos, Francia, España, Alemania, Australia, Argentina, Colombia, entre otros, cuentan con estos nuevos espacios de trabajo que permiten a los profesionales nómadas encontrar un lugar innovador para desarrollar su trabajo.

Según un ranking que publicó TheNext Web, HubBOG se encuentra entre los once

espacios de co-working en Latinoamérica que se deben visitar, distinguiendo a Colombia entre otros países.

Según René Rojas, Fundador y CEO de HubBOG, “el coworking ofrece una solución para el problema de aislamiento que sufren muchos emprendedores y profesionales independientes que traen consigo la experiencia del trabajo en casa. Bajo el modelo de trabajo al que llamamos coworking muchas veces se da la maduración de la idea del profesional pasando de ser un solopreneur a entrepreneur. En el primer caso la persona que crea una idea, un concepto o una empresa se encuentra sólo y al interactuar con otros en un espacio de trabajo como HubBOG, en donde se articula formación especializada con la pasión, la creatividad e innovación emprendedora en tecnologías de información y comunicaciones, nace un emprendimiento en donde el profesional ya no se encuentra sólo sino que apalanca su idea innovadora con el talento de otros”.

Networking, hacer buenos contactos

El coworking funciona como facilitador de recursos y articulador de procesos, lo que genera un ambiente propicio en donde nacen nuevas relaciones sociales y por consiguiente en la mayoría de los casos nuevos proyectos y/o emprendimientos.

Los ambientes amplios en donde conviven profesionales de diferentes disciplinas por su disposición y características facilitan las oportunidades para hacer contactos (o networking) cara a cara. Un reciente estudio de Universia indica que entre un 50% y un 75% de las personas en el mercado laboral encontraron su último trabajo a través de contactos.

Capítulo 3: Marco metodológico

3.1 Diseño Metodológico

En el presente estudio, se usó dos (2) métodos de investigación, para poder realizar un correcto análisis de la información obtenida; a continuación, se presenta a detalle los métodos seleccionados:

3.1.1 Método inductivo:

Este método parte desde enunciados o hechos observacionales particulares o de lo particular hacia generar conclusiones generales sobre prestar servicios de Coworking en Neiva; contribuye a conocer el sector del mercado que requieren espacios físicos de trabajo cooperativo y prestación de recurso material y humano para desarrollar sus actividades comerciales. La presente investigación, se apoyó de este método para diseñar las preguntas que se utilizaron en el levantamiento de datos, de tal forma que cada respuesta obtenida permita identificar el perfil del usuario potencial del servicio.

El inductivismo se caracteriza por tener cuatro etapas básicas:

1. Observación y registro de todos los hechos
2. Análisis y clasificación de los hechos
3. Derivación inductiva de una generalización a partir de los hechos
4. Contrastación con la hipótesis

Método deductivo:

Con las conclusiones generales obtenidas por este método se genera explicaciones particulares. Con la ayuda de este método se podrá establecer los aspectos más importantes con los que debe contar la empresa, para permitir que profesionales emprendedores independientes de la ciudad de Neiva Huila, puedan cumplir con sus actividades productivas. Luego de realizar el levantamiento de datos, se establece unas conclusiones para tomar una decisión en cuanto al tipo de servicio que requieren los usuarios, disposición de pago y demás aspectos que serán claves al momento de diseñar la propuesta.

Fases del método hipotético-deductivo

1. Planteamiento del problema
2. Creación de hipótesis
3. Deducciones de consecuencias de la hipótesis
4. Contrastación: Refutada o aceptada

3.2 Tipo De Investigación

El presente estudio, se realizó bajo los conceptos de una **investigación descriptiva**, como su nombre lo dice, describe y determina las características de una población en particular, comportamientos, hábitos, percepciones sobre Coworking, lo que permite definir un perfil de preferencias de nuestro mercado objetivo.

La investigación descriptiva, **consiste en plantear lo más relevante de un hecho o situación concreta**, no es sólo acumular y procesar datos, sino también **definir su análisis y los procesos que involucrará el mismo**. A grandes rasgos, las principales etapas a seguir en una investigación descriptiva son: examinar las características del tema a investigar, definirlo y formular hipótesis, seleccionar la técnica para la recolección de datos y las fuentes a consultar, para elaborar conclusiones definitivas. (Meyer & Dalen, 2006)

Metodológicamente, se desarrolló, bajo los enfoques Cuantitativo y Cualitativo; que permitirá recoger datos e información requerida para la investigación, mediante la utilización de instrumentos y herramientas (Encuestas, Entrevistas, y Observación Participante) que será analizada e interpretada.

3.3 Enfoque Cuantitativo:

Recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Se aplicó un formato de encuesta a una muestra representativa de profesionales emprendedores independientes egresados de las diferentes universidades de la ciudad de Neiva, que permitió

identificar las necesidades, percepciones y expectativas de éstos con respecto a los servicios y productos prestados.

Población Y Muestra

La población objetivo del presente estudio de campo serán: Profesionales emprendedores independientes de las diferentes universidades de la ciudad de Neiva, que requieran espacios físicos de trabajo y demás recursos materiales y humanos para desarrollar de manera eficiente sus actividades.

3.3.1 Muestreo Aleatorio Simple.

$$n = \frac{Z^2 pqN}{(N - 1)e^2 + Z^2 pq}$$

Figura 8. Formula Estadística Para Población Finita. Fuente: (Rodríguez, 2005)

Según el Ministerio de Educación, en la ciudad de Neiva y el Departamento del Huila entre los años 2011 y 2014 se graduaron 12.552 estudiantes en las modalidades de profesionales, especialización, maestría y doctorado. Población que se tomó para determinar la muestra de este proyecto.



Asesoría Económica & Marketing
Copyright 2009

Calculadora de Muestras

Margen de error:
10% ▼
Nivel de confianza:
99% ▼
Tamaño de Poblacion:
12552
Calcular

Margen: 10%
Nivel de confianza: 95%
Poblacion: 12552

Tamaño de muestra: 96

Ecuacion Estadistica para Proporciones poblacionales

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

n= Tamaño de la muestra
 z= Nivel de confianza deseado
 p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)
 q=Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)
 e= Nivel de error dispuesto a cometer
 N= Tamaño de la población

Figura 9. Calculadora de Muestras. Fuente: Sitio Web. Asesoría Económica & Marketing Copyright 2009.

Muestra: El tamaño de la muestra de aproxima a 100 encuestados.

3.4 Técnicas E Instrumentos De La Investigación

Para la recolección de datos necesarios para el presente proyecto se realizó el siguiente método de recolección de datos:

Encuesta: Instrumento primordial de la investigación, puesto que clarifica los criterios aportados por la muestra sobre su perspectiva para el uso de espacios de trabajo - Coworking y cómo influirá en el desempeño de sus actividades empresariales. Está constituida por preguntas cerradas de selección múltiple.

Para el procesamiento de los datos obtenidos por medio de la encuesta se realizarán los siguientes pasos:

Tabulación de información: Se tomó las encuestas físicas, lo que permite obtener resultados que indiquen las preferencias y necesidades que tienen los profesionales para el uso de espacios de trabajo - Coworking.

Interpretación gráfica de resultados: Una vez obtenidos los resultados de cada uno de los interrogantes planteados en la encuesta se hizo uso de gráficos para que la información presente sea fácilmente comprendida.

Análisis de la información: Finalmente, se analizó cada uno los resultados obtenidos para generar una conclusión individual; estas conclusiones permiten establecer una conclusión general sobre el perfil de consumo de los profesionales.

3.5 Análisis e Interpretación de los Resultados

1. Género:

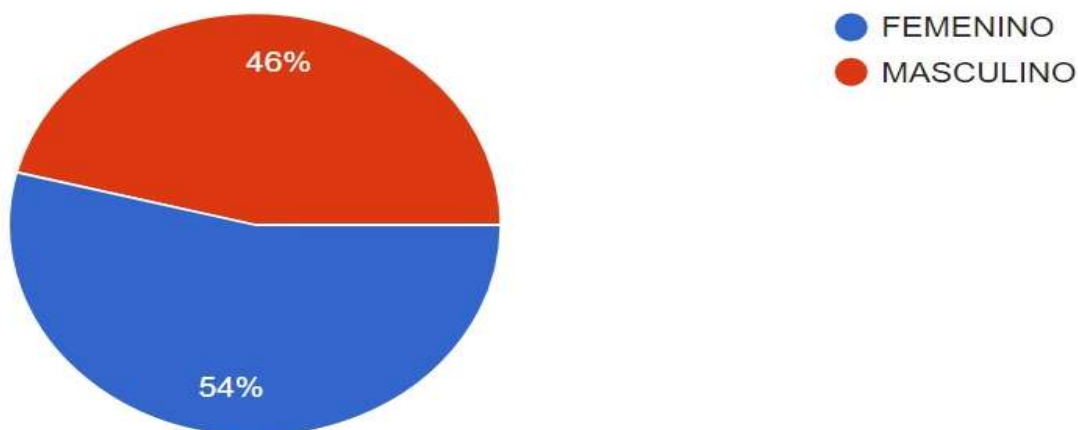


Figura 10. Género.

La primera pregunta refleja que el 54% de los encuestados son Mujeres y el 46% Hombres. Lo cual nos permite visualizar que tenemos un mercado equilibrado en cuanto a géneros, registro el cual debemos tener en cuenta al momento de generar estrategias de mercadeo.

1. Edad:

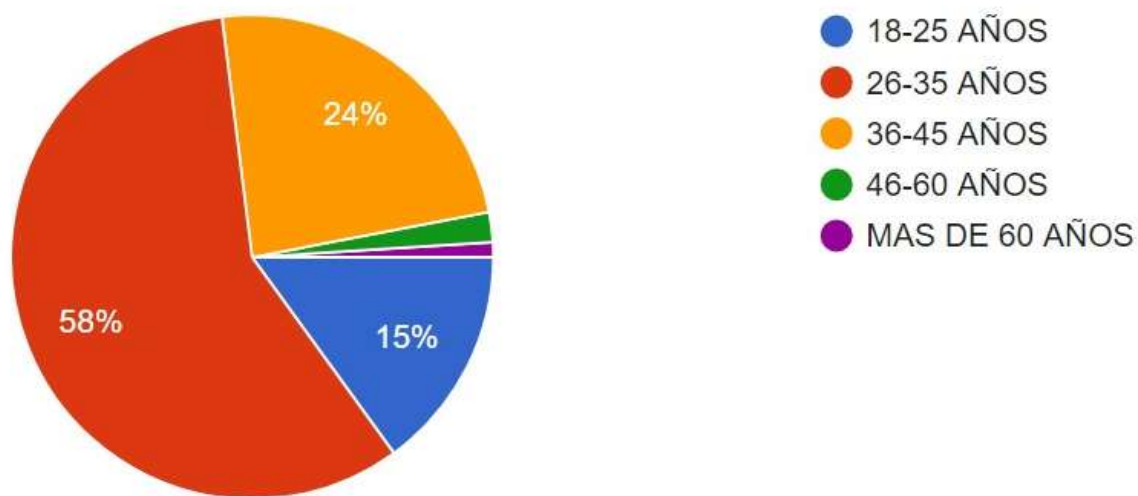


Figura 11. Edad.

La mayoría de los profesionales emprendedores están en el rango de edad de 26 a 35 años.

El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independiente, nos permite analizar que el cliente potencial del modelo de negocio Coworking se orienta a ser una persona de generaciones no muy lejanas a la actual la cual se encuentra en una etapa de madures y realización personal culturalmente establecida, la cual busca alternativas por la situación crítica económica y de desempleo según registros estadísticos presentados por la cámara de comercio del municipio de Neiva.

Cabe resaltar que el emprendedor predominante en este punto del cuestionario hace parte de generaciones informadas y capacitadas que están a la vanguardia de los avances tecnológicos del mundo, lo cual es importante para el desarrollo del modelo de negocio Coworking planteado en esta investigación, quien necesita de clientes dispuestos, innovadores y aportantes intelectualmente.

2. Ultimo nivel de Formación académica:

a)Pregrado___ b)Especialización___ c)Maestría___ d)Doctorado

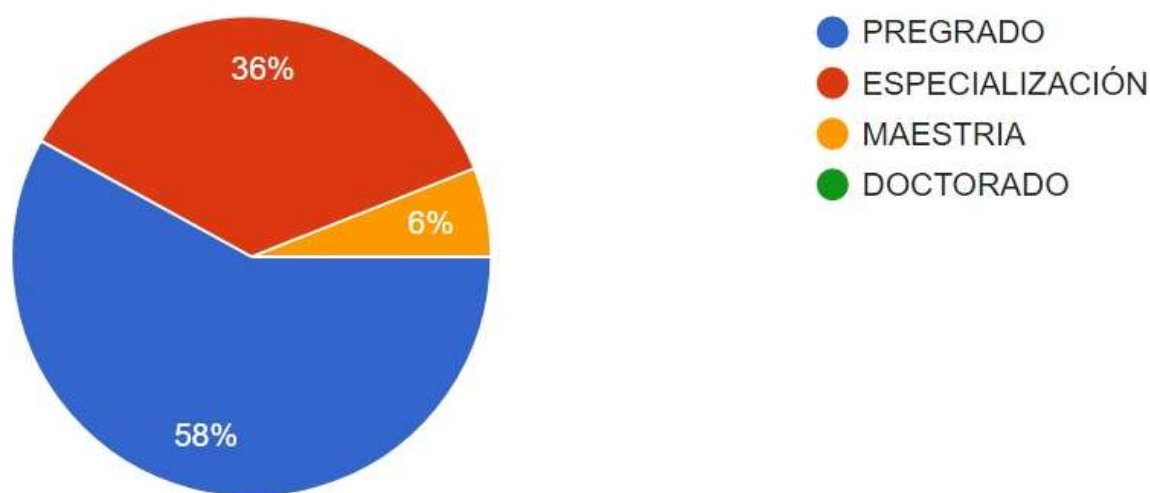


Figura 12. Nivel Académico.

Se evidencia que en mayoría nuestro mercado está muy bien preparado en cuanto a educación, el 58% de los encuestados han terminado sus estudios de pregrado, seguido del 36% que son profesionales con Especialización, y un 8% con Maestría. Las profesiones más ejercidas son las de las ciencias administrativas, contables, derecho e ingeniería industrial, egresados en su gran mayoría de la universidad Surcolombiana.

El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independiente, nos permite analizar que los profesionales que más emprenden son aquellos que desde la universidad tienen una preparación previa dirigida al emprendimiento e innovación lo cual nos permite entender que en el municipio de Neiva como modelo de Negocio Coworking podemos realizar un trabajo interesante por medio de alianzas con las universidades para desarrollar estrategias y motivación dirigidas al emprendimiento e innovación con carrera alternas convirtiéndolas también como nichos potenciales de mercado.

3. Profesión:

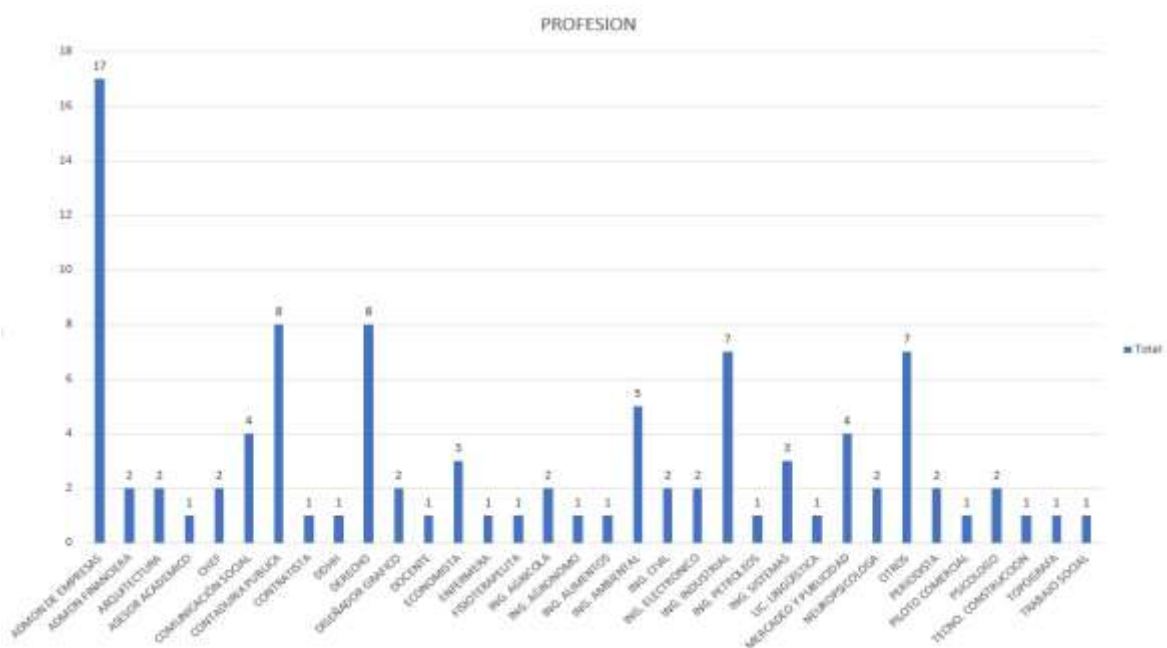


Figura 13. Profesión.

Las profesiones que más predominan entre nuestros encuestados fueron: en un 17% Administración de Empresas, 8% Contaduría Pública y Derecho, 7% Ing. Industrial, 5% Ing. Ambiental, 4% comunicación Social y Mercadeo y Publicidad, 3% Ing. Sistemas y

Economía, seguido de otras profesiones con un porcentaje promedio de 2% como Administración financiera, Arquitectura, Chef, Diseñador gráfico, Ing. Agrícola, Ing. Civil, Ing. Electrónico, Psicología.

4. Egresado de:

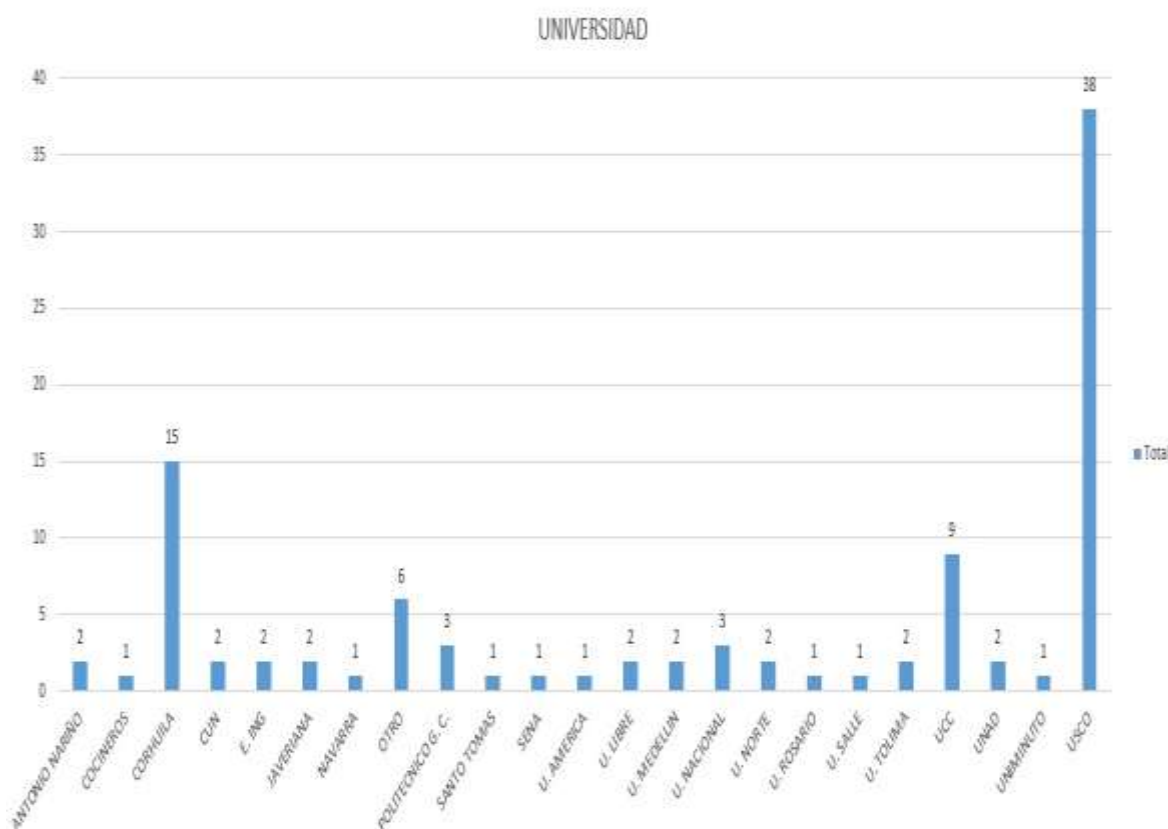


Figura 14. Egresado.

El 38% de los encuestados son egresados de la universidad Surcolombiana, 15% de la CORHUILA, 9% de la Universidad Cooperativa de Colombia, 3% Universidad Nacional y Politécnico Gran Colombiano, seguido en menor proporción de la universidad Antonio Nariño, CUN, Escuela de Ingenieros, Javeriana, Libre, Medellín, norte, Tolima, UNAD.

5. Usted labora en una empresa:

a) Pública___ b)Privada___ c)Independiente___

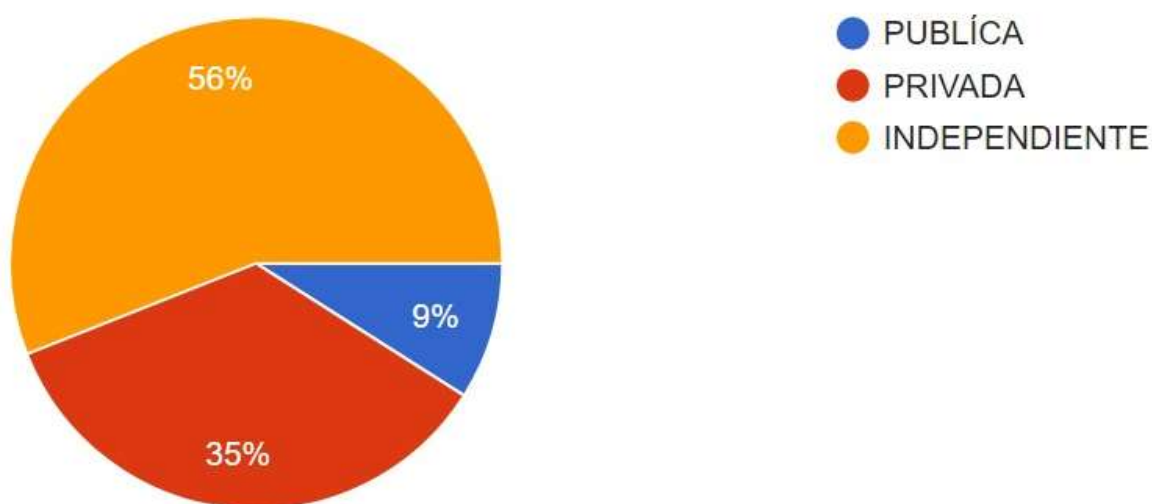


Figura 15. Tipo de Empresa.

En esta pregunta se evidencia que en gran mayoría la población en un 56% son trabajadores Independientes, el 35% trabajan en empresas privadas y el 9% en empresa Públicas. Más del 50% son profesionales con labores independientes.

El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independientes, nos permite analizar que en un promedio significativo hay profesionales independientes emprendedores dispuestos a ser nuestros clientes como consumidores potenciales de nuestro servicio de Coworking, esta es una cifra relativamente buena en un promedio total de un 100%.

6. Usted se considera:

a) Emprendedor___ b) Profesional Independiente___ Empresario___

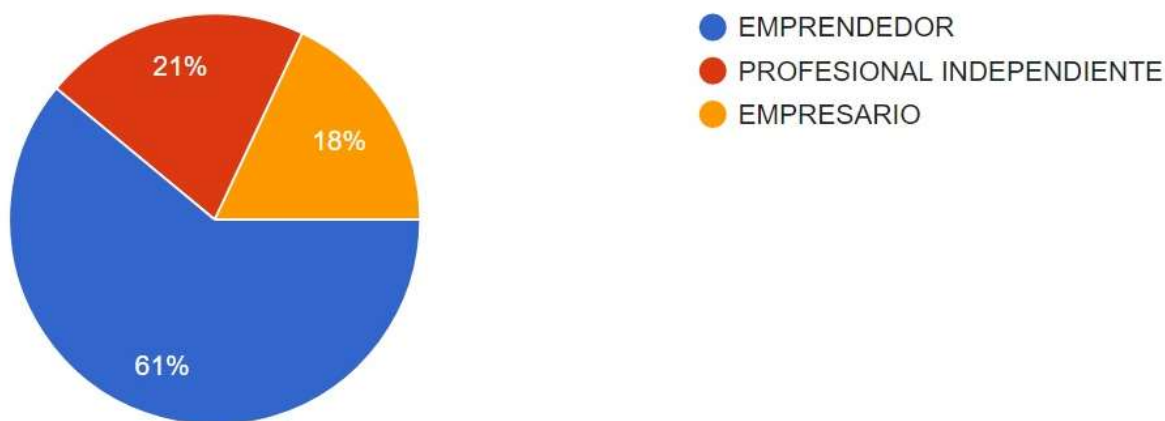


Figura 16. Se considera:

El 61% se consideran Emprendedores, 21% Profesionales independientes y el 18% empresarios

7. Dispone en la actualidad de un lugar fijo donde realice sus actividades comerciales?

Sí ___ No___

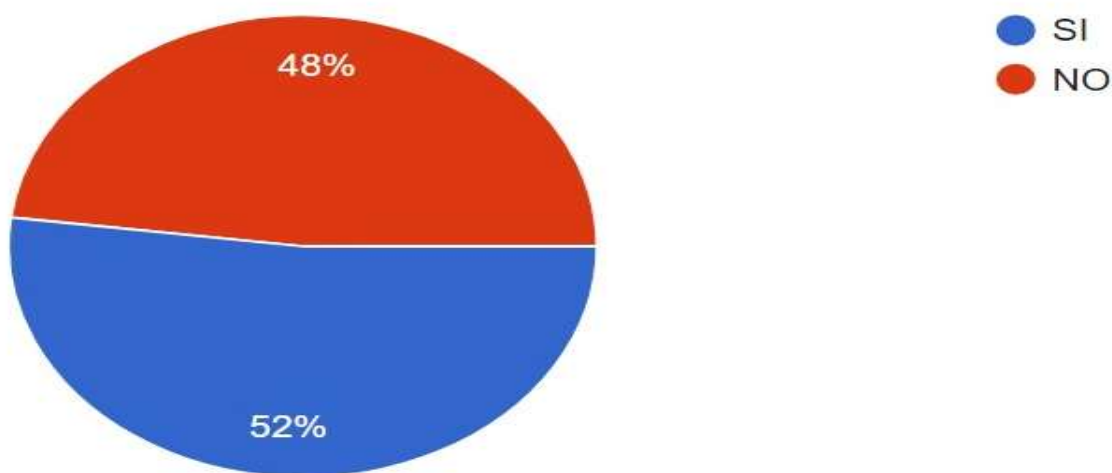


Figura 17. Estabilidad en el lugar de trabajo.

El 52% de los encuestados dispone de un lugar fijo donde realiza sus actividades comerciales y el 48% no, resultado que refleja flexibilidad en un lugar de trabajo.

8. Regularmente dónde realiza sus actividades comerciales?

a) Casa___ b) Oficina independiente___ c) Oficina Compartida___ d) Cafetería___ e) Otro___

Cuál _____

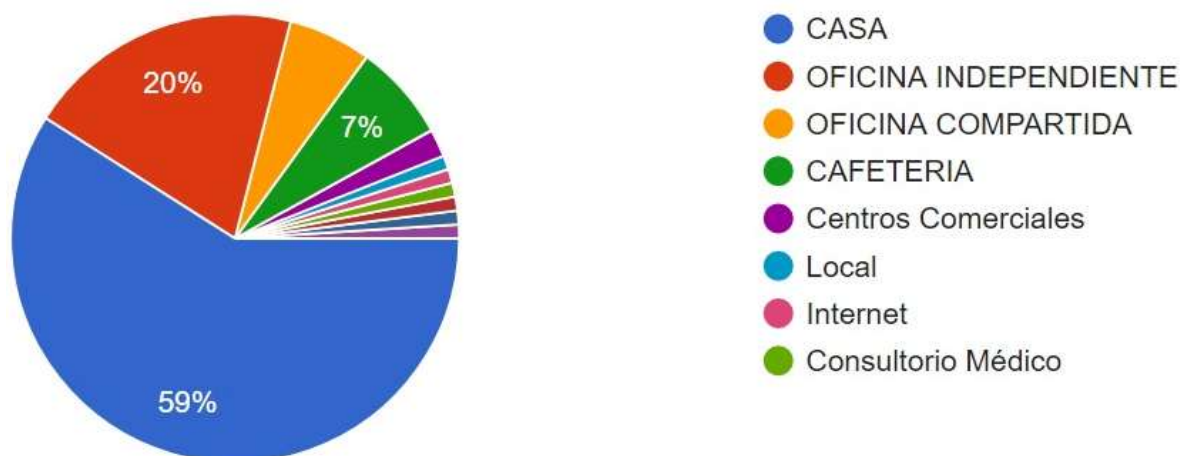


Figura 18. Lugar donde realiza la actividad comercial.

El 59% de nuestro mercado objetivo realiza sus actividades comerciales en casa, 20% en oficina independiente, 7% en cafeterías, 6% en oficinas compartidas, seguidos en menor proporción en Centros comerciales, Locales comerciales, internet u otro. Gran parte de los encuestados desarrolla sus actividades comerciales y profesionales desde su casa, con una frecuencia diaria.

El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independientes, nos permite analizar que desarrollar un modelo de negocio coworking en el municipio de Neiva sería una posibilidad y alternativa importante para que los empresarios desarrollen sus actividades comerciales ya que en su mayoría no cuentan con un espacio adecuado para hacerlo.

9. Cuál es la frecuencia con la realiza sus actividades comerciales?

a)Diariamente___ b)Semanalmente___ c)Mensualmente___ d)Esporádicamente___

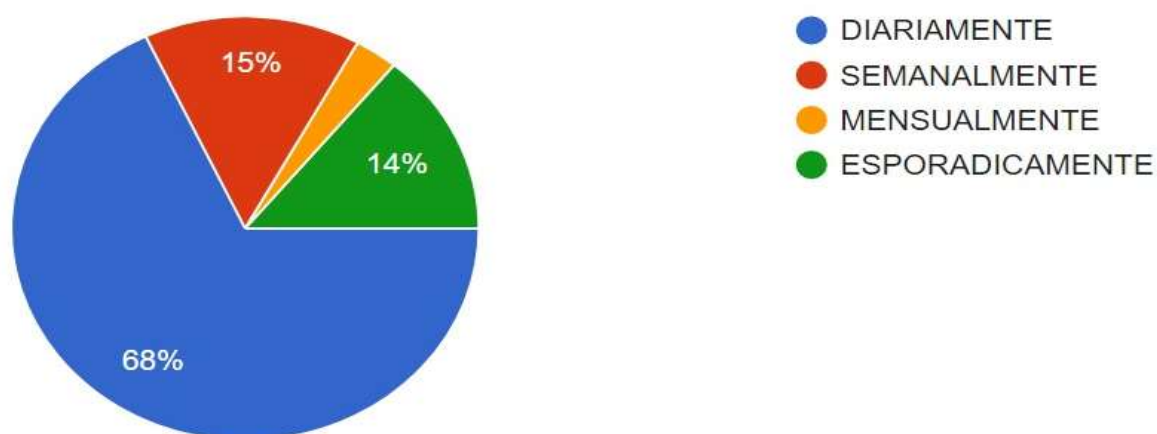


Figura 19. Frecuencia de la actividad comercial.

El 68% de la población objetivo realiza sus actividades comerciales con frecuencia diaria, lo que posibilita una opción de uso frecuente en los espacios coworking, 15% semanal, 14% esporádicamente, y 3% mensual.

10. ¿Considera que su actividad comercial requiere un lugar fijo para su realización?

Sí ___ No___

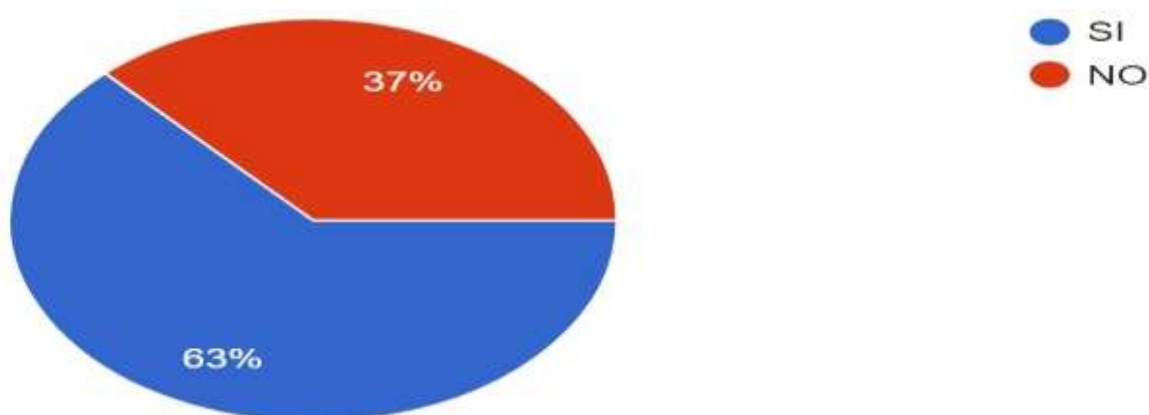


Figura 20 Opinión sobre posibilidad de trabajar en lugar fijo.

El 63% considera que su actividad comercial si requiere un lugar fijo para su realización y el 37% no.

11. Estaría dispuesto a compartir espacios de trabajo con otras personas de diferentes profesiones?

Sí ___ No___

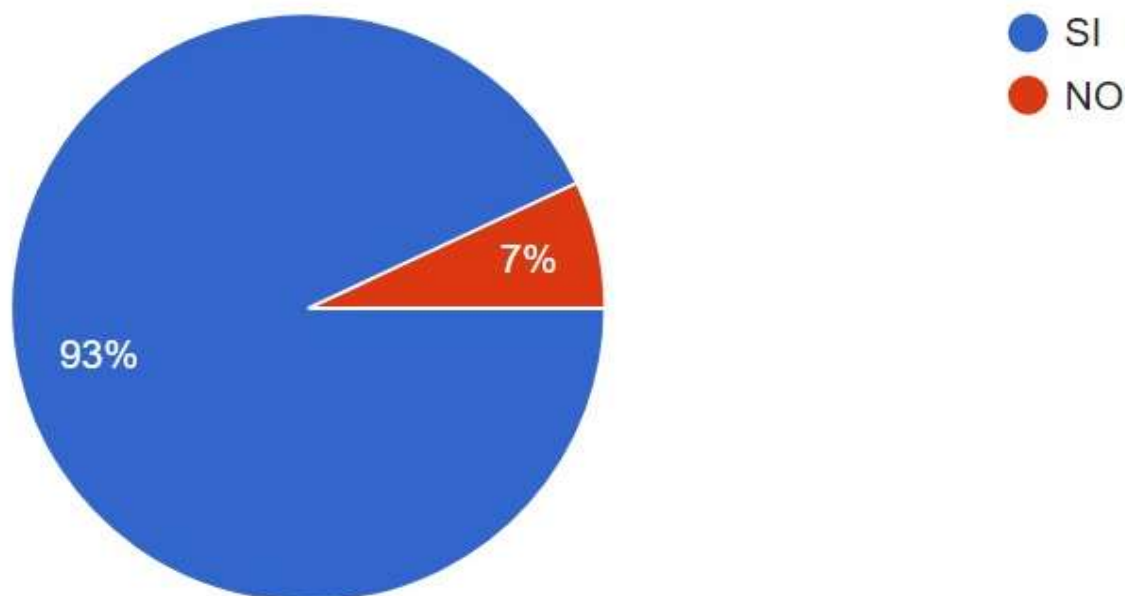


Figura 21. Opinión sobre compartir espacios trabajo.

El 93% de los encuestados están dispuestos a compartir espacios de trabajo con otras personas de diferentes profesiones y el 7% no, resultado favorable para nuestra propuesta de negocio debido a que en espacios coworking compartir es uno de los valores que predominan. Casi en total mayoría de los encuestados estarían dispuestos a compartir y alquilar un espacio de trabajo.

El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independientes, nos permite analizar que claramente nuestro cliente potencial es un cliente preparado con una visión global, abierta a posibilidades entre las cuales podría requerir y aceptar un espacio de Coworking para retroalimentarse y crecer empresarialmente.

12. ¿Estaría dispuesto a alquilar un espacio en un lugar diseñado para brindar espacios de trabajo colaborativo en la ciudad de Neiva?

Sí ___ No___

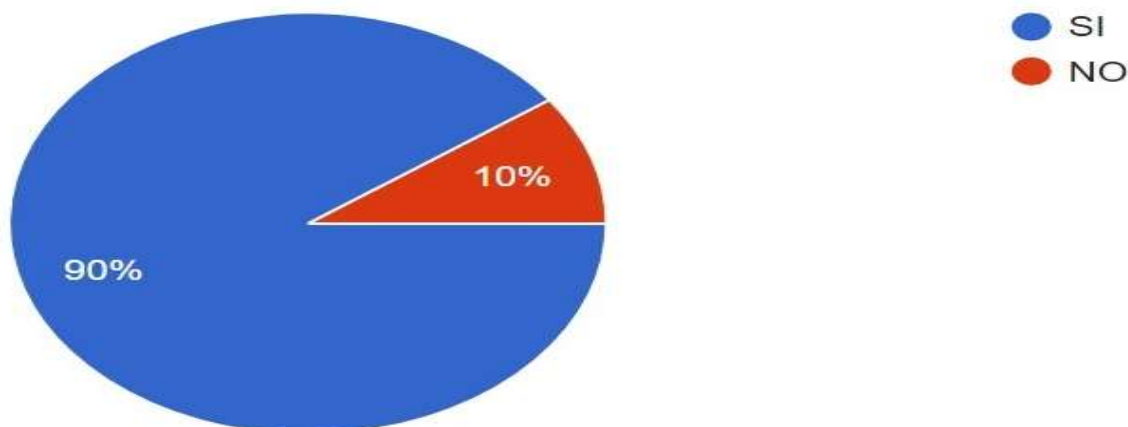


Figura 22. Disposición a alquilar un espacio de Coworking.

Refleja un resultado positivo para nuestra propuesta de negocio donde el 90% dice que Si estaría dispuesto a alquilar un espacio Coworking, mientras que el 10% no.

13. ¿Considera que el alquiler de una oficina de trabajo colaborativo – Coworking podría mejorar su nivel de ingresos?

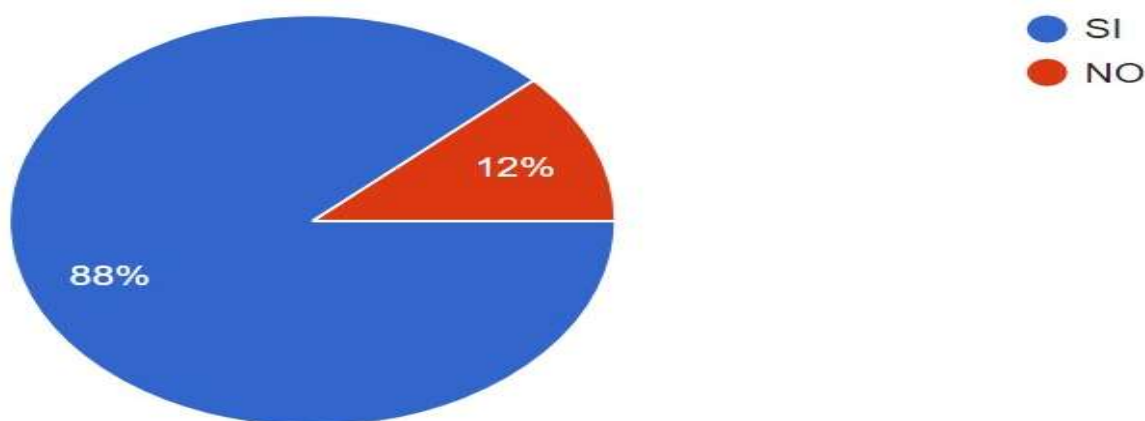


Figura 23. Opinión sobre mejora de ingresos por alquiler de espacios Coworking.

El 88% Si considera que el alquiler de una oficina de trabajo – Coworking podría mejorar su nivel de ingresos, mientras que el 12% no.

14. ¿El uso de una oficina de trabajo colaborativo – Coworking, le ayudaría a mejorar su imagen corporativa?

Sí ____ No ____

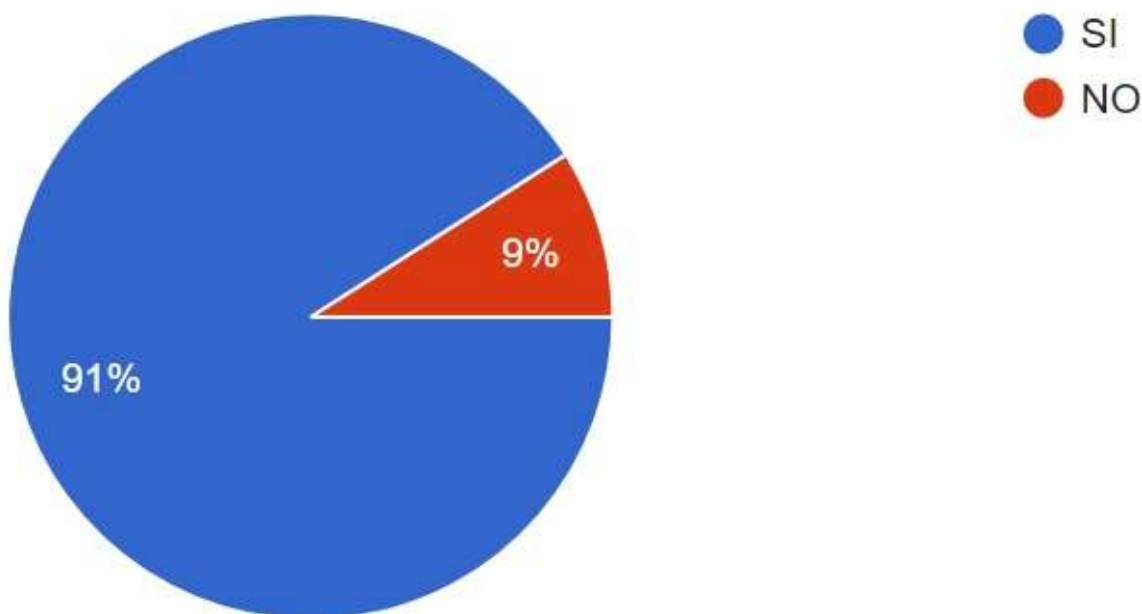


Figura 24. Opinión sobre mejora de imagen corporativa por alquiler de Coworking.

El 91% de los encuestados Si considera que un espacio Coworking le ayudaría a mejorar su imagen corporativa, mientras que el 9% no. Gran proporción de los encuestados consideran que el uso de un espacio Coworking mejoraría sus ingresos y mejoraría su imagen corporativa.

El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independientes, nos permite analizar que al iniciar el ejercicio empresarial de nuestros clientes potenciales, los limitantes económicos podrían ser el motivo principal al no asumir los costos de alquiler de un local u oficina siendo conscientes de la misma manera de las desventajas que se pueden presentar; Esto nos permite deducir que el modelo Coworking

en el municipio de Neiva es una gran opción para este cliente que piensa en economía empezando su etapa empresarial.

15. Le llama la atención la idea de interactuar con otros profesionales o microempresarios independientes sus proyectos empresariales desarrollados en un espacio de coworking?

Sí ___ No___

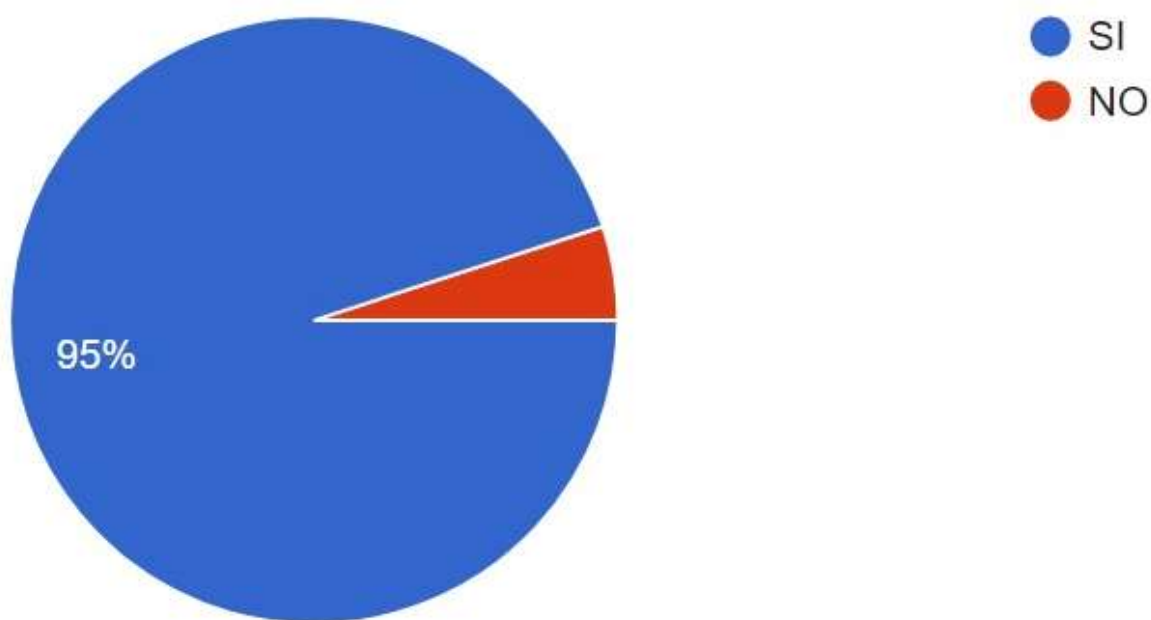


Figura 25. Disposición por interactuar con otros Profesionales.

Al 95% de los encuestados Si le llama la atención interactuar con otros profesionales y emprendedores en un espacio coworking, mientras que el 5% no.

16. ¿Cuál considera que sería la ubicación más idónea para un servicio de oficinas colaborativas Coworking en la ciudad de Neiva?

a) Norte___ b) Centro___ c) Sur___ d) oriente___ e) Occidente___ f) Indiferente___

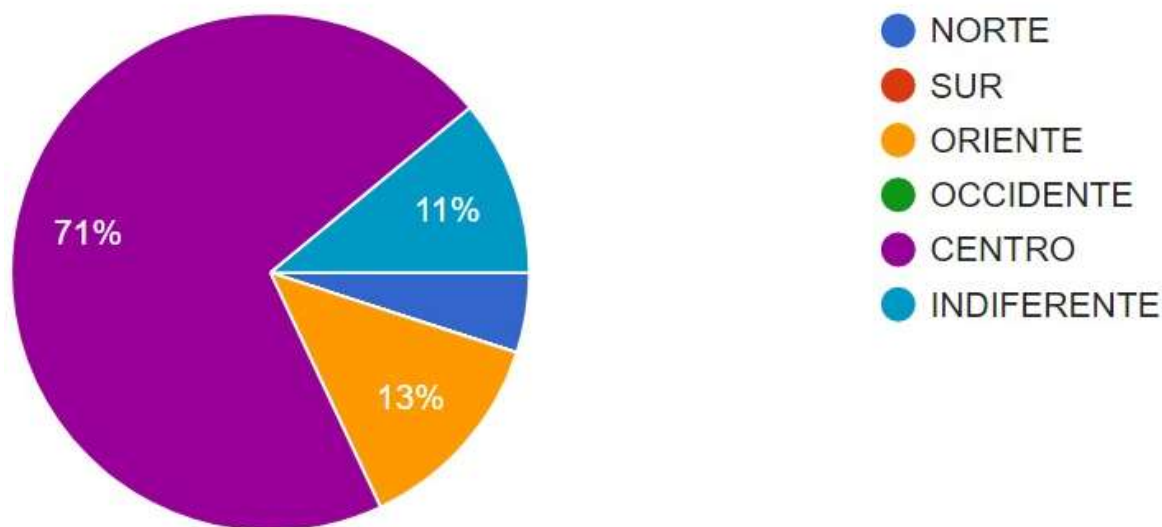


Figura 26. Ubicación ideal Coworking en Neiva.

Dato determinante para la propuesta de negocio donde el 71% considera que la mejor ubicación para un coworking en Neiva Sería en el centro, el 13% dice que en el sector oriente, 11% Indiferente y 5% Norte. Más de la mitad de los profesionales emprendedores consideran que la mejor ubicación para un Coworking en Neiva es en el Centro de la ciudad. El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independientes, nos permite analizar que claramente al implementar el modelo de Coworking se debe realizar en un local ubicado en el centro del municipio de Neiva, consideramos que esto se debe a que el municipio de Neiva es de un tamaño mediano donde su desarrollo fuerte empresarial se concentra en un solo sector.

17. ¿Por qué medio de comunicación masiva le gustaría recibir información sobre un espacio de Coworking?

a)Radio___ b)Televisión___ c)Redes sociales___ d)Sitio Web___ e)Volantes y ferias ___

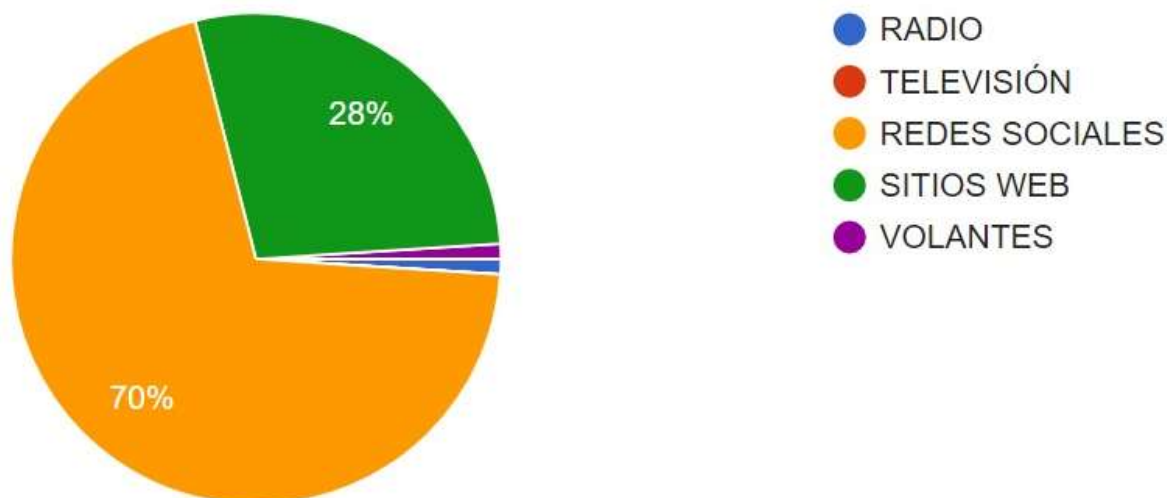


Figura 27. Medio de comunicación ideal para promoción de servicio Coworking.

Resultado evidencia buena acogida por la tecnología donde encontramos que el 70% le gustaría recibir información de un Espacio Coworking por redes Sociales, 28% Sitios Web, mientras que el 1% Radio y volantes. El medio más usado de comunicación de los profesionales en Neiva son las redes sociales y sitios web.

El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independientes, nos permite analizar que se debe tener en cuenta una estrategia de Marketing Digital segmentada en el momento de promocionar nuestro servicio como Coworking.

18. ¿Cuál sería la mejor forma de pago según el tiempo de uso de espacio Coworking?

a) Diario___ b) Planes por horas___ c) Mensual___ d) Quincenal___

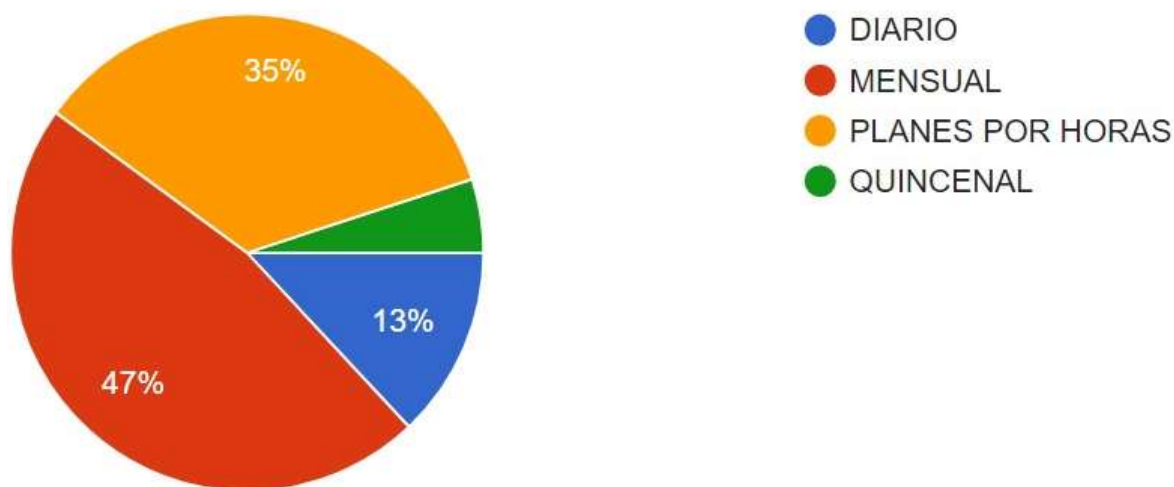


Figura 28. Forma de pago para planes Coworking.

En este resultado se determina que el 47% de la población objetivo considera que la mejor forma de pago sea mensual, el 35% Planes x Horas, 13% diario, y 5% Quincenal. La mayoría considera que el pago por un servicio coworking sea mensual o se tengan planes por horas.

El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independientes, nos permite analizar que entre más asequible sea económicamente para el empresario, más atractivo y fácil será vender la idea del servicio como empresa Coworking a los clientes potenciales.

19. ¿Cuánto considera que sea el precio justo por el uso de un espacio de Coworking?

a)\$200 mil por 25 horas (2 Semanas) ___ b)\$300 mil por 50 horas (1 mes) ___

c)\$500 mil por 100 horas (2 Meses) ___ d)\$12 mil por 1 hora___ e)\$40mil por día___

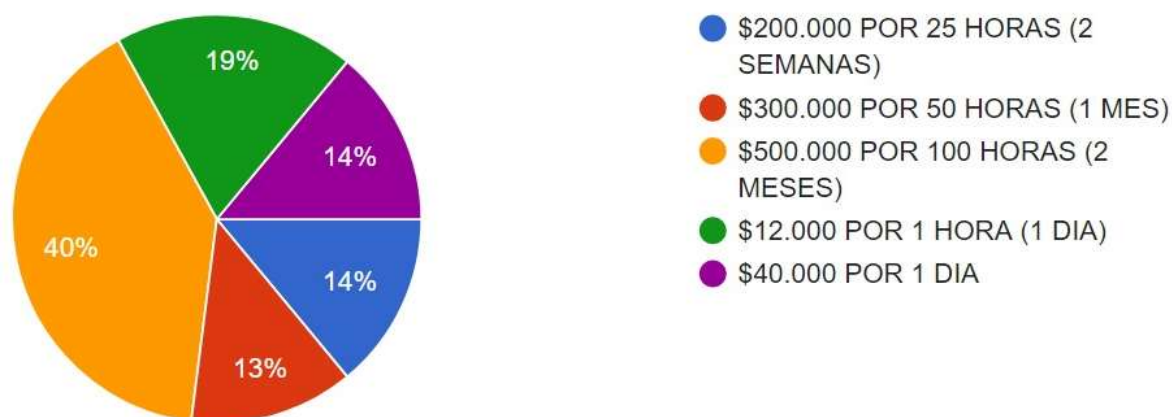


Figura 29. Precio ideal por servicio Coworking Neiva.

Dato de gran relevancia porque contribuye a establecer el precio adecuado por un servicio Coworking, encontramos que el 40% considera que el precio justo por un servicio coworking es de \$500.000 por 100 Horas (2 meses), el 19% \$12.000 por 1 hora, el 14% \$200.000 por 25 horas 82 semanas) y \$40.000 por día, y el 13% \$300.000 por 50 horas (1 mes). Consideran que el precio justo por un servicio coworking es de \$500 mil pesos 100 horas por 2 meses, o \$12 mil por uso de una hora día.

El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independientes, nos permite analizar respecto a las demás variables que es la economía la que siempre prima sobre la cabeza del emprendedor al iniciar sus proyectos, este dato es importante para el desarrollo de estrategias para captar clientes al momento de implementar el modelo de negocio Coworking en el municipio de Neiva.

20. ¿Cuál es el medio por el cual considera que sería más idóneo realizar el pago del servicio de Coworking?

a)Efectivo ____ b)Tarjeta de Ahorros ____ c)Tarjeta de crédito____ d)Transferencia Bancaria

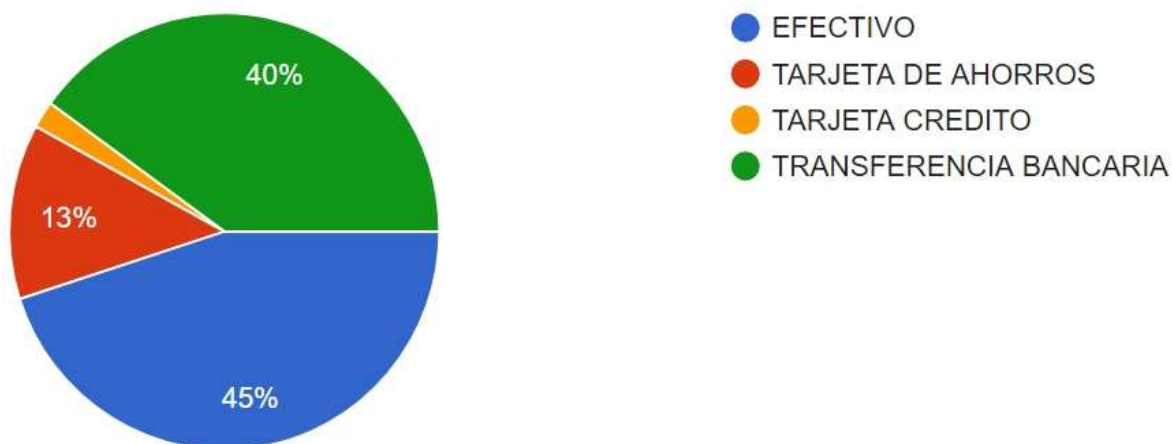


Figura 30. Preferencia en medio de pago.

El 45% considera que el pago en efectivo es el medio de pago ideal, el 40% transferencia bancaria, el 13% tarjeta de ahorros y el 2% tarjeta de crédito. Los medios de pago más utilizados son el dinero en efectivo y transferencia bancaria.

El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independientes, nos permite analizar que la optimización de recursos siempre será una prioridad para el emprendedor, por eso estas dos opciones serán las primeras opciones de pago dentro de nuestro modelo de Negocio Coworking a implementar en el municipio de Neiva.

21. Como sería su lugar idóneo de trabajo?

- a) Amplio ____ b) Confidencial ____ c) tranquilo ____ d) Moderno ____ e) Reservado ____ f) Otra.Cuál?_____



Figura 31. Aspectos de lugar ideal de trabajo.

En esta pregunta encontramos que el 31% de los encuestados considera que el lugar ideal de trabajo debe ser tranquilo, 30% amplio, 28% moderno, 7% confidencial.

22. Marque con una X, 3 valores agregados que le gustaría encontrar en un espacio Coworking:

a)Cafetería____ b)Mensajería ____ c)Salón de tertulias____ d)Formación y capacitación____ e)Eventos de emprendimiento____ f)Macro ruedas de negocios____ g)Zonas verdes____ h)Otros.Cuál?_____

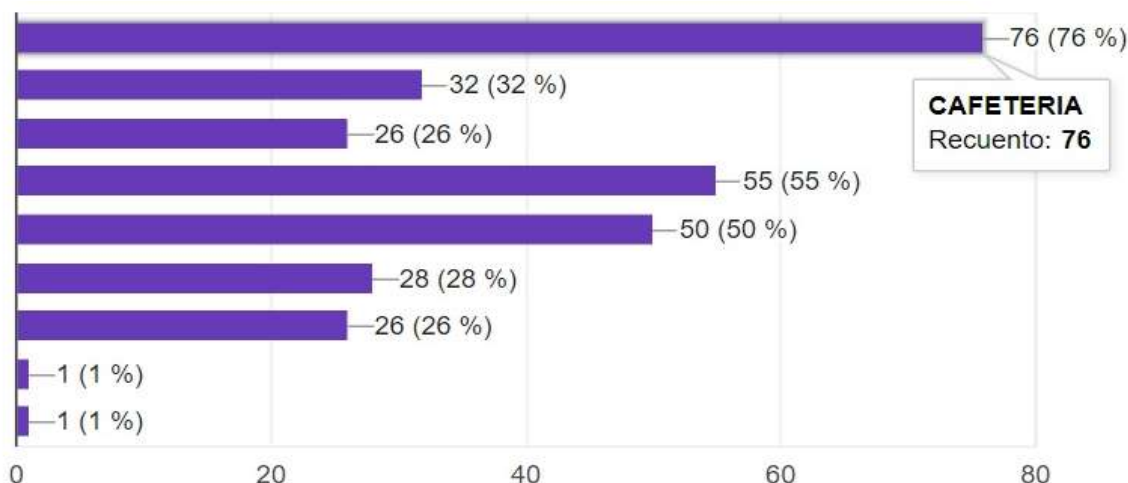


Figura 32. Valores Agregados al servicio Coworking Neiva.

La mayoría desea un espacio de trabajo tranquilo, amplio y moderno, con valores agregados de Cafetería, Formación y Capacitación, y Eventos de Emprendimiento.

El resultado arrojado en esta pregunta del cuestionario dirigido a emprendedores profesionales independiente, nos permite analizar que no solo la rentas de espacios es una opción y oportunidad atractiva para nuestro cliente potencial, también es necesario la creación de valores diferenciales que marquen una pauta y permitan desarrollar de manera más óptima el ejercicio empresarial.

También nuestro cliente potencial se perfila como un cliente creativo, receptivo al aprendizaje, al crecimiento empresarial y a la retroalimentación permitiendo a este modelo de negocio Coworking al ser implementado, desarrollarse perfectamente logrando una aceptación dentro del Municipio de Neiva.

Capítulo 4: Propuesta de negocio

4.1 Descripción del negocio

De acuerdo al análisis realizado, evaluados los beneficios que el modelo de Coworking genera a los profesionales emprendedores independientes y la situación actual de los mismos dentro del país, se considera una oportunidad de negocio atractiva, la constitución de un espacio de trabajo de esta índole que pueda suplir las necesidades de este sector con un lugar que permita el desarrollo de varias actividades y que se adapten a los requerimientos de cada cliente y equipo de trabajo.

Debido a la situación económica del país, se considera oportuno brindar un espacio donde los profesionales emprendedores independientes puedan realizar sus actividades diarias, con confort, seguridad y a módicos precios que no afecte la rentabilidad del negocio, debido a que los costos fijos que genera el alquiler de una oficina, muchas veces no compensan el nivel de frecuencia de su trabajo.

Con el fin de determinar la pre factibilidad de la presente propuesta se realizará la descripción del negocio, los objetivos del mismo, y estructuración organizacional en el cual se desarrollará para evaluar los puntos positivos y negativos que influenciaría en el éxito del proyecto.

4.1.1 Descripción De La Empresa

NOMBRE DE LA EMPRESA: COWORKING UP. CO – UP

Para el presente proyecto se establece la constitución de una empresa que brinde servicios de alquiler de espacios de trabajo – Coworking. Empresa llamada comercialmente “COWORKING UP. CO – UP.”, debido al énfasis que se dará a la socialización de los clientes con el fin de que, no solo se alquile un espacio de trabajo, sino que se genere una red de

emprendedores que puedan lograr establecer contactos importantes para su desarrollo personal y profesional.

La empresa contará con las instalaciones adecuadas para proveer un servicio de alta calidad, ya que se encontrará equipada con proyectores digitales, tableros interactivos, televisores y separadores de áreas para ser empleados en momentos en los cuales los clientes requieran un mayor grado de concentración y privacidad, pero promoviendo en todo momento la interacción entre emprendedores. Las ventajas que la empresa resaltará en su servicio son las siguientes:

- Reducción de costos: Al compartir una misma área los costos de alquiler resultan menores, por lo que es ideal para emprendedores, así como para PYMES.
- Equipos de trabajo: La empresa proveerá equipos de oficina y para reuniones, los cuales serán compatibles y adecuados para las computadoras personales o dispositivos móviles de los clientes.
- Generación de contactos profesionales: Se podría contar de manera ágil con nuevos contactos que les permitan a mejorar y ampliar sus negocios.

4.1.2 Logo



Figura 33. Logo empresa COWORKING UP. CO – UP.

4.1.3 Aspectos Básicos De La Empresa

4.1.3.1 *Objetivos Corporativos*

- Generar un espacio de retroalimentación para socializar y apoyar proyectos empresariales entre emprendedores del municipio de Neiva.
- Garantizar un espacio de confort y formalidad con valores agregados para los trabajadores emprendedores independientes que desean empezar su crecimiento empresarial mitigando los gastos y costos empresariales.
- Tener un valor diferencial en nuestra marca de coworking que genere engagement con nuestros clientes y los demás modelos de coworking en el país.
- Construir y proyectar por medio de la formación y capacitación a todos nuestros clientes.
- Generar espacios de emprendimiento y proyección para nuestros clientes
- Ser pioneros en generar espacios colaborativos por medio del coworking en el municipio de Neiva.
- Hacer parte de los procesos de crecimiento económico en materia empresarial en el municipio de Neiva.

4.1.3.2 **Misión**

Ser la plataforma de lanzamiento en emprendimiento de los profesionales emprendedores independientes de la ciudad de Neiva, proporcionándoles un espacio adecuado en el cual puedan desarrollar sus actividades comerciales con seguridad y comodidad, contando con los recursos necesarios bajo la modalidad del Coworking.

4.1.3.3 **Visión**

En el 2025 seremos empresa líder en espacios de Coworking de la ciudad de Neiva, fomentando el desarrollo de iniciativas de emprendimiento estratégico y colaboración empresarial.

4.1.3.4 Constitución Legal

La empresa se constituirá como una empresa de Sociedad Anónima Simplificada S.A.S., con dos (2) accionistas, los cuales aportaran un capital de 45 millones de pesos cada uno para la división accionaria en partes iguales, siguiendo los procedimientos establecidos por la Superintendencia de Sociedades. Esto será parte del financiamiento inicial para adecuación de las instalaciones necesarias para brindar un servicio de calidad, a los clientes, basado en el fomento de los recursos tecnológicos.

El proceso para poder conformar la empresa de acuerdo a los requerimientos legales está compuesto por los siguientes pasos:

1) Consulta del nombre de la empresa: Se realiza el proceso de homonimia en oficinas de Cámara de Comercio de Neiva, con el fin de verificar que no exista duplicidad en el nombre a colocar. Esto se hará bajo el nombre de “CO UP COWORKING S.A.S.”, o introducir el término en la siguiente página web: <https://ccneiva.org/crear-empresa/consulta-de-homonimia/>

2) Elaborar Documento de Constitución de acuerdo a la Ley 1258 de 2008. Puede ser documento privado o escritura pública ante Notaria. Debe contener:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
- Razón Social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- El termino de duración, si este no fuere indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita.
- Registrar capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. Designar mínimo un representante legal.

3) Elaboración de estatutos de la empresa.

4) Presentar documentos y cancelar el valor correspondiente del impuesto de Registro y estampillas en la Gobernación del Huila – Oficina de Atención al Contribuyente 1,3% Sobre el capital Suscrito Más \$13.400.

5) En cámara de Comercio, radicar los documentos junto con el pago de la gobernación y cancelar, para el año 2.018:

- Derechos de inscripción: \$41.000
- Formulario RUES: \$5.500
- Matricula mercantil, según valor de Activos:
- Matricula de establecimientos de comercio:
- Registros de libros de actas y accionistas: \$27.200

Finalmente, el marco legal de la empresa se define de la siguiente forma:

- La razón social de la empresa será “**COWORKING UP. CO – UP. S.A.S.**”, cuyo representante legal es Evelyn Marcela Rojas Joven.
- El nombre comercial de la empresa es “**COWORKING UP. CO – UP**”
- La empresa estará ubicada en la ciudad de Neiva Huila.
- La actividad económica principal será brindar servicios de Coworking.
- El plazo de duración queda definido por la empresa a 5 años.
- La propiedad accionaria de la empresa estará dividida entre 2 accionistas, los mismos que aportarán \$45.000.000 cada uno, estableciendo un capital social de \$90.000.000

Tabla 1. Estructura de capital de la **empresa.**

ACCIONISTA	APORTE	% PARTICIPACIÓN
AYRA MARIETA TRUJILLO	\$45.000.000	50%
EVELY MARCELA ROJAS JOVEN	\$45.000.000	50%
TOTAL	\$90.000.000	100%

4.4 Estructura Organizacional

Como estructura organización inicial se contará con un total de 4 empleados los cuales estarán distribuidos en todas las áreas de la empresa las cuales son: Área administrativa, área comercial y área de operaciones, la cual se presentará de la siguiente manera:

**Figura 34.** Estructura organizacional COWORKING UP. CO – UP.

4.2.1 Descripción de Cargos

- **Gerente General – Propietario:**

Persona que estará a cargo de evaluar y aprobar todas las decisiones del negocio, que no hayan sido delegadas previamente a los jefes de área, este cargo es ocupado por el representante legal de la empresa, es quien analiza y desarrolla las estrategias para el control de las actividades administrativas y comerciales. Este cargo es el de mayor responsabilidad en las estructuras organizacionales tradicionales por lo que requiere un grado de preparación y conocimientos elevados.

Experiencia: Ocho (8) años desempeñándose como Coordinadora Administrativa y Comercial en el sector de la construcción y obra civil.

- Un (1) Director Comercial – Propietario:

Persona que estará a cargo de guiar los procesos comerciales de la empresa, es quien se encarga de diseñar las propuestas comerciales, diseñar las piezas de promoción y publicidad y marketing, e implementar estrategias y acciones que cumplan con las metas en ventas. Este cargo es de gran importancia en la estructura organizacional, por lo tanto requiere un perfil de preparación y conocimientos elevado.

Experiencia: Diez (10) años desempeñándose en cargos directivos en el área comercial.

- Un (1) Auxiliar Administrativo:

Persona que pueda guiar a los interesados en alquilar un espacio de coworking según su requerimiento de servicio, de manera telefónica o personal; recibir y brindar información eficaz y oportuna a los clientes que desee conocer las instalaciones, realizar actividades administrativas, además deberá promocionar a la empresa para difundir sus servicios dentro del mercado objetivo.

Experiencia: Mínimo seis (6) meses como Recepcionista o Asistente administrativa.

- Un (1) Auxiliar de Servicios generales:

Persona encargada del mantenimiento, cuidado y limpieza de las instalaciones o áreas de Coworking para los clientes, a fin de garantizar la comodidad y la calidad del servicio brindado.

Experiencia: Mínimo seis (6) meses de experiencia en el cargo.

4.3 Diagnóstico situacional estratégico

4.3.1 Análisis Externo

4.3.1.1 Aspecto Político

En materia de política, es indispensable reconocer las leyes que preponderan temas de empresa y emprendimiento en nuestro país Colombia, para dar una mirada macro y dar pasos más firmes y certeros en el tema de legalización y también de los beneficios adquiridos, donde se encuentran algunas como:

La Constitución Política: En la política pública Colombiana para la creación de empresas se cuenta con un marco normativo que tienen una gran trayectoria cronológica, teniendo como eje central La Constitución Política (1991), en su Título XII “Del Régimen Económico y de la Hacienda Pública”. (Art. 333), se establece la libertad económica y se considera la empresa como la base para el desarrollo.

En temas de emprendimiento, tenemos la Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. Importante para nuestro estudio, sobre Coworking, habla de la conformación de la red nacional de emprendimiento y los entes competentes en materia a nivel nacional, departamental y municipal.

Ley 1258 de 2008. Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada.

Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.

Ley 344 de 1996. Normas correspondientes a la creación de empresas. En el artículo 16 trata sobre el acceso a los recursos para proyectos de incubadoras asociadas al Sena.

Ley 789 de 2002. Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del CÓDIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO.

4.3.1.2 Aspecto Económico

En el aspecto económico se analizarán varias variables que permitirán conocer la situación económica del país, y como esto afectaría al negocio.

Según datos del DANE, el Índice de Precios Al Consumidor IPC en Colombia se encuentra en 0,12% al mes de agosto de 2018, Esta cifra muestra una tendencia similar con las cifras registradas anteriormente lo cual resulta favorable para la propuesta, pues indica que los precios y del costo de vida no cambiarán de manera abrupta y los presupuestos determinados se mantendrán estables (DANE, 2018).

El Producto Interno Bruto del país para el segundo trimestre de 2018, se encuentra en 2,8%, realizando una comparación entre el año en mención y el año anterior, se puede considerar un aumento del 1%. Refleja un mínimo crecimiento de la economía después de varios años en descenso. (DANE, 2018).

El salario mínimo legal vigente para el año en curso está en \$781.242. (DANE, 2018).

Al mes de julio de 2018, la tasa de desempleo total nacional está en 9,7%, cifra estable si se compara con el año anterior. (DANE, 2018).

4.3.1.3 Aspecto Social

Reporte Global de Emprendimiento (AGER, Siglas en inglés) en año en curso realizó un estudio a 49.000 hombres y mujeres entre 14 y 99 años en 44 países, examinando el estado y los aspectos que influyen el ecosistema del emprendimiento. Algunos hallazgos indicaron lo siguiente:



Figura 35 - Aspecto Social

Lo anterior, contrasta con el reporte de Global Entrepreneurship Monitor Colombia (GEM Colombia), donde señala que Colombia es el país líder en pensamiento y desarrollo empresarial. Según sus estudios sobre el concepto empresarial, en Colombia la población adulta:

- El 77% tiene una percepción sociocultural positiva sobre el **espíritu empresarial** y los empresarios,
- El 65% son empresarios potenciales
- 55% son empresarios intencionales
- 14% son empresarios nacientes
- 10% son nuevos empresarios
- 6% de los adultos en Colombia son empresarios ya establecidos. (GEM)

Lo ende se entiende que en Colombia, especialmente en Neiva donde gran parte de la economía se mueve por el sector servicios se observa una oportunidad para soportar la propuesta de negocio Coworking e implementarlo en la ciudad de Neiva.

4.3.1.4 Aspecto tecnológico

En artículo de la Revista Dinero, la Viceministra del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) Juanita Rodríguez, dice “Colombia está en la ruta de la Transformación Digital, pero con retos muy interesantes todavía en materia de infraestructura de comunicaciones, de apropiación TIC y de comercio electrónico” y añade “la analítica de datos está entre las tecnologías maduras que mayor impacto generarán en el aparato productivo de Colombia en el 2018”. El análisis de datos, las tecnologías avanzadas emergentes como blockchain, inteligencia artificial o nanotecnología, se ha convertido en una prioridad para las empresas y Gobiernos de todo el mundo, y se visualiza grandes oportunidades en esta industria, y en Colombia ha venido ganando terreno.

La tecnología se convierte en un aliado para nuestra propuesta de negocio, se convierte en una herramienta fundamental para la ejecución de la prestación de servicios de Coworking, pues la conectividad puede considerarse como principal eslabón en la cadena de valor. Desde la misma promoción del servicio Coworking por los diferentes medios como redes sociales, sitios web, app, publicidad digital, e commerce, hasta los pagos en línea.

Aunque son las grandes empresas las que invierten en trascendentales transformaciones tecnológicas, las medianas, pequeñas y micro empresas, se benefician según sus recursos económicos de éstas novedades de la industria.

En Colombia, cada día emerge proyectos y procesos de transformación digital en las empresas, esto va más allá de infraestructura, software o hardware, lo que referencia una oportunidad hacer que emprendedores y mipymes den una mirada a identificar problemas más comunes en materia tecnológica, podría ayudar a solucionarlos, así como también hacerlos productivos, de ahí se ve la necesidad de incentivar el emprendimiento entre los clientes potenciales y grupos de interés, siendo claros los beneficios de la tecnología y digitalización.

4.3.2 Competencia

En el área de Coworking no se evidencia en la ciudad de Neiva Competidores directos o personas naturales o jurídicas que hayan incursionado en temas o negocios relacionados a Coworking.

La competencia que se evidencia es la que según Porter llama productos sustitutos, en donde encontramos a personas naturales y jurídicas que ofrecen en arrendamiento oficinas y locales en los diferentes sectores y barrios de la ciudad de Neiva.

4.3.3 Proveedores

CENTRO ASEO NEIVA: Quien será a quien se le compre todos los implementos de aseo para apearar.

PAPELERIA CARTAGENA: Quien nos abastecerá de todo el material de oficina requerido para desarrollar actividades por los clientes dentro del coworking y también por la misma empresa.

MUEBLES MURCIA NEIVA: Quien se encargara de abastecernos de equipos de oficina para desarrollar nuestra actividad empresarial como también se encargara del mantenimiento de los mismos.

INGESEG: Proveedor encargado de suministrarnos los equipos de cómputo para el desarrollo de las actividades de servicio a los clientes del coworking como también el mantenimiento de los mismos.

4.3.4 DOFA

	FORTALEZAS Propuesta innovadora Facilidad de negociación de proveedores y clientes. Servicio creativo. Atractivo financieramente para el cliente.	DEBILIDADES Desconocimiento local de prácticas de Coworking. Inexperiencia en trabajo colaborativo e interdisciplinariedad.
OPORTUNIDADES Alto crecimiento de los profesionales independientes Necesidad de ahorro en costos operativos para empresas Fomento de emprendimientos en el país	F-O Estrategias publicitarias en redes sociales Planes con precios competitivos que se ajusten a las necesidades de los trabajadores independientes	D-O Participación en convenciones o seminarios de emprendimiento Capacitaciones sobre la motivación y desarrollo de espacios cooperativos
AMENAZAS Inflación Negocios con corto tiempo de operaciones Pocas barreras de entradas	F-A Selección de proveedores eficientes y de bajo costos Descuentos por paquetes anuales o grupos que fidelicen a los clientes	D-A Participación con empresas de emprendimiento Alianzas para descuentos en seminarios de interés para clientes

Figura 36. Matriz DOFA

4.4 Plan Operativo

4.4.1 Ubicación del negocio

Para evaluar el lugar idóneo de ubicación se considera diversos factores, como precio, posibilidad de compra a futuro, área, estrato, acceso, sector, entre otros. Según el estudio de mercado realizado, existe una predisposición del mercado meta, para que las instalaciones de

COWORKING UP. CO – UP, se ubique en el Centro de la ciudad de Neiva., A continuación, se procederá a analizar varios lugares encontrados, aptos para prestar el servicio de coworking con el fin de escoger el que mejor se adapte a las necesidades del proyecto.

Tabla 2. Ubicación.

SECTOR	BARRIO	PRECIO ARRENDAMIENTO	DESCRIPCIÓN
CENTRO	SEVILLA	\$3.000.000	Extensión: 600m2.
CENTRO	ALTICO	\$2.800.000	Extensión: 480m2.

Analizadas las ventajas y desventajas de los lugares identificados, características que se acoplen a las necesidades del proyecto, nos inclinamos más a ubicarlo en el barrio Sevilla de la ciudad de Neiva, por ser barrio tranquilo, de fácil acceso y parqueo de vehículos, calles amplias, punto intermedio de universidades Surcolombiana, sede principal y Postgrados, CORHUILA, a 5 minutos del centro de la ciudad, además de contar con mayor extensión en área.

4.4.2 Servicios Ofertados

1. **Alquiler espacios físicos de trabajos (despachos y oficinas):** Servicio que compete al alquiler espacios dotados de escritorios, sillas y demás elementos necesarios para desarrollar las actividades competentes al ejercicio empresarial.

2. **Alquiler Salas de Juntas o reuniones: Servicio que corresponde al alquiler de** espacios dotados de equipos pertinentes para la realización de juntas o reuniones que se presentan circunstancialmente en el ejercicio diario de una empresa.

3. **Servicio de oficinas virtuales:** Servicio de asistencia moderna donde por medio de un sistema virtual y presencial para la **recepción de llamadas, email y citas de clientes**

4. **Espacios de formación: Servicio de formación por medio de** Capacitaciones, talleres, conferencia, macroruedas de negocios y conversatorios.

5. **Servicio de asistencia personalizada:** Prestación de servicio para contratar por prestación de servicios personas competentes para asistencia administrativa en cualquier desarrollo en la actividad empresarial de nuestro cliente. (protocolo, secretariado, etc.)

6. **La domiciliación de sociedades: Alquiler de dirección de localización por medio de la cual se recibe correspondencia de nuestro cliente.**

7. **Elementos de presentaciones:** Alquiler de equipos adicionales para complementar las actividades del desarrollo empresarial. Ej: (pizarrainteractiva, proyectores, sistemas de iluminación, sonido; entre otros)

8. **Espacios de interacción: Espacio para desarrollar actividades empresariales circunstanciales como** lanzamiento de campañas, Presentación de producto. (Exposiciones de arte, proyectos empresariales y culturales (Economía naranja).

9. **Espacios de dispersión.** Dialogo y retroalimentación. (Salones especiales de tertulia, descanso, cafetería y restaurante)

4.4.3Planes ofertados

Debido al análisis realizado con los demás lugares de coworking del país y de acuerdo al estudio de mercado aplicado, se establecen los siguientes planes de tiempo de coworking para los posibles clientes en la ciudad de Neiva:

Tabla 3. Planes ofertados.

PLAN	PRECIO	TIEMPO	SERVICIO
QUINCENAL	\$200.000	25 horas (2 Semanas)	Espacio Disponible (oficina Privada), internet banda ancha. 1 día de Sala de juntas, café ilimitado.
MENSUAL	\$300.000	50 Horas (1 mes)	Espacio Disponible (oficina Privada), internet banda ancha. 2 días de Sala de juntas, café ilimitado.
BiMES	\$500.000	100 Horas (2 meses)	Espacio Disponible (oficina Privada), internet banda ancha. Sala de juntas, café ilimitado.
DIA	\$40.000	8 Horas	Espacio Disponible (oficina Privada), internet banda ancha. Café ilimitado.
HORA	\$12.0000	1 HORA	Espacio Disponible (Escritorio), internet banda ancha. Café ilimitado.

4.4.4 Proceso Del Servicio

Se desarrollará el siguiente proceso, a fin de que los clientes tengan una experiencia agradable y confortable en las instalaciones, independientemente del plan al que acceda. El servicio se brinda de la siguiente manera:

- El cliente conoce el servicio de la empresa por medio de los diversos canales de Promoción.
- Llama o se acerca a la sede principal y selecciona el plan que mejor se adapte a sus necesidades.
- Se realiza el pago con dinero en efectivo, transferencia bancaria o tarjeta débito o crédito.
- Se realiza la reservación del lugar.
- Una vez que llega el cliente, si es su primera vez se lo guía al lugar asignado. En caso de que no exista reservación previa, se evaluará la disponibilidad del lugar.
- Se acompaña al cliente a que se instale en su sitio para atender cualquier duda o necesidad.
- Se procede a proporcionarle la clave del WIFI de la empresa y a ofrecer alguna bebida o fruta que desee.
- Una vez brindado el servicio, se realizará una encuesta telefónica para conocer la opinión del cliente.



Figura 37. Flujograma del proceso servicio COWORKING UP. CO – UP.

4.5 Proyecciones financieras

4.5.1 Inversión inicial

Para llevar a cabo el proyecto es necesario contar con una inversión en **activos fijos** correspondiente a \$41.000.000, la cual se destinará para la adquisición de Equipos de computación, muebles y enseres, y equipos de oficina; estimada para atender las necesidades de al menos 50 personas dentro del establecimiento.

Tabla 4. Inversión Activos Fijos.

CUENTA	DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
EQUIPOS DE COMPUTO	Computadores de Escritorio	1	2.000,000	2.000,000
	Impresora, Fotocopiadora, escaner	1	2.000,000	2.000,000
	Portatiles	5	1.600,000	8.000,000
	SUBTOTAL			12.000,000
CUENTA	DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
MUEBLES Y ENSERES	Sillas Ejecutivas	10	150,000	1.500,000
	Sillas estandar	40	70,000	2.800,000
	Mueble Recepción	1	900,000	900,000
	Mesas de centro	4	150,000	600,000
	Archivadores	1	300,000	300,000
	Casilleros	2	500,000	1.000,000
	Mesas para reuniones	2	450,000	900,000
	Módulos Ejecutivos	20	100,000	2.000,000
	SUBTOTAL			10.000,000
CUENTA	DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
EQUIPOS DE OFICINA	Telefono	1	180,000	180,000
	Televisores 60"	2	1.200,000	2.400,000
	Video Beam	2	2.000,000	4.000,000
	Tablero Interactivo	2	1.800,000	3.600,000
	Dispensador de Agua	2	500,000	1.000,000
	Aires Acondicionados	4	1.250,000	5.000,000
	Refrigerador	1	2.500,000	2.500,000
	Cafetera	2	160,000	320,000
	SUBTOTAL			19.000,000
TOTAL ACTIVOS FIJOS				41.000,000

En lo que respecta al **capital de trabajo**, este fue calculado en base a un presupuesto de 3 meses de operaciones con el propósito de cubrir las obligaciones de corto plazo que se presentarían una vez que se ponga en marcha el negocio. Dentro de este rubro se encuentran los gastos de administración, personal y gastos de ventas por un valor de \$40.932.000. También se presupuesta para unas inversiones diferidas por valor de \$8.000.000 para estudios de mercadeo y publicidad durante 5 años.

Tabla 5. Inversión inicial Total.

VALOR INVERSIÓN INICIAL	
INVERSIONES FIJAS	41.000
INVERSIONES DIFERIDAS	8.000
CAP. DE TRAB. COS. Y GAS.	40.932
CAP. DE TRAB. CARTERA	0
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	89.932

En resumen, se estima una inversión total inicial de \$89.932.000 de pesos.

4.5.2 Financiamiento de la inversión

El total de la inversión inicial, se financiará con un crédito bancario de libre inversión ante Bancolombia, por un monto de \$90.000.000 a una tasa de interés del 26.40% anual, a cinco (5) años. De esta forma, las cuotas mensuales a pagar serían por el valor de \$2.571.298, lo que significaría una deuda anual de \$30.855.576 entre el capital y los intereses.

Tabla 6. Financiamiento de la inversión.

CO UP COWORKING SAS ANÁLISIS FINANCIACIÓN PRÉSTAMO BANCARIO En Años EN MILES (\$000)						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Préstamo 1	89.931,524	89.932	79.268	65.790	48.753	27.219
INTERÉS 26%		20.169	17.354	13.796	9.298	3.613
ABONO A CAPITAL		10.663	13.478	17.037	21.534	27.219
SALDO	1	79.268	65.790	48.753	27.219	0
TIEMPO	5					

Tabla 7. Tabla de Amortización. Bancolombia.

Tabla de Amortización

Monto: \$90.000.000 Interes M: 1,97%
 Cuota: \$2.571.298 Interes A: 26,4%
 No. Cuotas: 60 Saldo: \$90.000.000

No.	A.Capital	A.Interes	Saldo
1	\$796.924	\$1.774.374	\$89.203.076
2	\$812.636	\$1.758.662	\$88.390.440
3	\$828.657	\$1.742.641	\$87.561.783
4	\$844.994	\$1.726.304	\$86.716.789
5	\$861.654	\$1.709.644	\$85.855.135
6	\$878.641	\$1.692.657	\$84.976.494
7	\$895.964	\$1.675.334	\$84.080.530
8	\$913.628	\$1.657.670	\$83.166.902
9	\$931.641	\$1.639.657	\$82.235.261
10	\$950.008	\$1.621.290	\$81.285.253
11	\$968.738	\$1.602.560	\$80.316.515
12	\$987.837	\$1.583.461	\$79.328.678
13	\$1.007.312	\$1.563.986	\$78.321.366
14	\$1.027.172	\$1.544.126	\$77.294.194
15	\$1.047.423	\$1.523.875	\$76.246.771
16	\$1.068.073	\$1.503.225	\$75.178.698
17	\$1.089.130	\$1.482.168	\$74.089.568
18	\$1.110.603	\$1.460.695	\$72.978.965
19	\$1.132.498	\$1.438.800	\$71.846.467
20	\$1.154.826	\$1.416.472	\$70.691.641
21	\$1.177.594	\$1.393.704	\$69.514.047
22	\$1.200.810	\$1.370.488	\$68.313.237
23	\$1.224.485	\$1.346.813	\$67.088.752
24	\$1.248.626	\$1.322.672	\$65.840.126
25	\$1.273.243	\$1.298.055	\$64.566.883
26	\$1.298.345	\$1.272.953	\$63.268.538
27	\$1.323.942	\$1.247.356	\$61.944.596
28	\$1.350.044	\$1.221.254	\$60.594.552
29	\$1.376.661	\$1.194.637	\$59.217.891
30	\$1.403.802	\$1.167.496	\$57.814.089
31	\$1.431.478	\$1.139.820	\$56.382.611
32	\$1.459.700	\$1.111.598	\$54.922.911
33	\$1.488.478	\$1.082.820	\$53.434.433
34	\$1.517.824	\$1.053.474	\$51.916.609
35	\$1.547.749	\$1.023.549	\$50.368.860
36	\$1.578.263	\$993.035	\$48.790.597
37	\$1.609.379	\$961.919	\$47.181.218
38	\$1.641.108	\$930.190	\$45.540.110
39	\$1.673.463	\$897.835	\$43.866.647

4.5.3 Presupuesto de gastos de administración y ventas

Los presupuestos de gastos de operación del negocio, corresponden a los gastos de sueldos y prestaciones sociales de las 4 personas que conforman el establecimiento y demás gastos de

administración como servicios básicos, internet, arriendo, suministros varios, gastos de ventas, publicidad y promoción del negocio.

Tabla 8. Gastos de personal año 2018.

GASTOS DE PERSONAL

Salario Mínimo	781,200	% Aportes Parafiscales	4.00%
No. SMLV Aux. Transporte	2	Caja de Compensacion Familiar	4.00%
Auxilio de Transporte	88,200	Icbf	
Prestaciones de Ley		Sena	
Vacaciones	4,17%	Otros	
Cesantías	8,40%	% Aportes Prestaciones Sociales	12.52%
Prima	8,40%	Salud	
Intereses Cesantías	12,00%	Pension	12,00%
% Incremento Año 2	5,00%	Riesgos Profesionales	0,52%
% Incremento Año 3	6,00%	Otros	
% Incremento Año 4	7,00%		
% Incremento Año 5	8,00%		

Personal Administrativo		
Descripción	Cantidad	Salario (miles)
Gerente General	1	1.200,000
Auxiliar Administrativo	1	781,200
Auxiliar de Servicios Generales	1	781,200

Personal de Ventas		
Descripción	Cantidad	Salario (miles)
Director Comercial	1	1.200,000

CO UP COWORKING SAS GASTOS DE PERSONAL En Años EN MILES (\$000)

ADMINISTRATIVOS	1	2	3	4	5
Sueldos	36.324	38.140	40.429	43.259	46.719
Prestaciones sociales	7.851	8.243	8.738	9.350	10.098
Aportes fiscales	5.477	5.751	6.096	6.522	7.044
TOTAL	49.652	52.134	55.262	59.131	63.861
VENTAS	1	2	3	4	5
Sueldos	15.458	16.231	17.205	18.410	19.882
Prestaciones sociales	3.353	3.521	3.732	3.993	4.313
Aportes fiscales	2.379	2.498	2.648	2.833	3.060
TOTAL	21.191	22.250	23.585	25.236	27.255
TOTAL GASTOS	1	2	3	4	5
	70.843	74.385	78.848	84.367	91.117

Tabla 9. Gastos de funcionamiento.

CO UP COWORKING SAS RELACIÓN DE GASTOS DE FUNCIONAMIENTO En Años EN MILES (\$000)					
Gastos Administrativos	1	2	3	4	5
Honorarios	0	0	0	0	0
Impuestos	0	0	0	0	0
Arrendamiento	36.000	37.800	40.068	42.873	46.303
Seguros	0	0	0	0	0
Servicios Públicos	6.000	6.300	6.678	7.145	7.717
Servicios Transporte y Acarreos	0	0	0	0	0
Gastos Legales	18.000	18.900	20.034	21.436	23.151
Mantenimiento Reparaciones	6.000	6.300	6.678	7.145	7.717
Gastos de Viaje	0	0	0	0	0
Propaganda y Publicidad	0	0	0	0	0
Elementos de Aseo y Cafetería	6.000	6.300	6.678	7.145	7.717
Útiles y Papelería	1.200	1.260	1.336	1.429	1.543
Combustibles y Lubricantes	0	0	0	0	0
Envases y Empaques	0	0	0	0	0
Comisiones Contado %	0	0	0	0	0
Imprevistos	0	0	0	0	0
Otros	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS	73.200	76.860	81.472	87.175	94.149
Gastos ventas	1	2	3	4	5
Propaganda y Publicidad	3.600	3.780	4.007	4.287	4.630
TOTAL GASTOS	3.600	3.780	4.007	4.287	4.630

Es importante mencionar que al momento de hacer las proyecciones presupuestales a cinco (5) años se estimó una variación de los sueldos, beneficios sociales, gastos de administración y ventas, aplicando un incremento del primer año del 5%, con un aumento gradual de un punto por cada año durante los cinco años.

4.5.4 Punto de Equilibrio

Tabla 10. Análisis del flujo de caja del proyecto.

CO UP COWORKING SAS ANÁLISIS DEL FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO En Años EN MILES (\$000)						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
Ventas		202.080	210.974	239.072	272.328	298.003
Costo mercancía		0	0	0	0	0
Gastos personal		70.843	74.385	78.848	84.367	91.117
Gasto depreciación		5.800	5.800	5.800	5.800	5.800
Gasto amortización		1.600	1.600	1.600	1.600	1.600
Pago de intereses		20.169	17.354	13.796	9.298	3.613
Utilidad bruta		103.668	111.836	139.029	171.263	195.874
Gastos de funcionamiento		76.800	80.640	85.478	91.462	98.779
Utilidad operacional		26.868	31.196	53.551	79.801	97.095
Impuestos causados		9.002	10.436	17.832	26.517	32.241
Impuestos pagados		0	9.002	10.436	17.832	26.517
Utilidad neta		17.866	20.760	35.719	53.284	64.854
Depreciación		5.800	5.800	5.800	5.800	5.800
Amortización		1.600	1.600	1.600	1.600	1.600
Diferencia impuestos		9.002	1.434	7.396	8.685	5.724
Amortización intereses		20.169	17.354	13.796	9.298	3.613
Total flujo de caja		54.437	46.948	64.310	78.667	81.591
Flujo de inversión						
Préstamo	0					
Inversiones fijas	-41.000	0	0	0	0	8.200
Inversiones diferidas	-8.000	0	0	0	0	0
Capital de trabajo Costos y Gast	-40.932	0	0	0	0	40.932
Capital de trabajo Cartera	0	0	0	0	0	0
Total	-89.932					
Amortización del préstamo	0	0	0	0	0	0
Flujo neto de fondos	-89.932	54.437	46.948	64.310	78.667	130.723
COSTO DE VENTA EN EJECUCION	0%	0%	0%	0%	0%	0%
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS POR PERIODO		175.212	179.779	185.522	192.527	200.908
MARGEN DE UTILIDAD ESPERADO		30%				
PUNTO DE EQUILIBRIO MARGEN UTIL ESPERADO		584.038	599.262	618.406	641.757	669.694

4.5.5 Presupuesto de ingresos

Para calcular el presupuesto de ingresos se estimó que como mínimo la empresa estaría en capacidad de ofrecer en promedio 240 servicios al mes, divididos en los 3 planes de más acogida

según el trabajo de campo del proyecto, que propone; teniendo mayor participación el Plan Bimes por \$500.000 bimensual con 40 servicios por mes, seguido de plan día y hora con 100 servicios cada uno por mes, pero presupuestando una capacidad instalada de 66%, 70% y 70% respectivamente. Así, para el primer año se estima un ingreso de \$202.080.000.

Tabla 11. Presupuesto de ingresos Año 1.

Nombre Del Producto y/o Servicio	Precio de Venta (Miles) Para Cada Producto y/o Servicio	Capacidad Instalada de Productos y/o Servicio (Año)	% Capacidad Instalada Utilizada Año / mes 1	INGRESOS VENTA (Miles) AÑO 1
Plan Bimes	500	480	66,00%	158.400
Plan hora	12	1.200	70,00%	10.080
Plan día	40	1.200	70,00%	33.600
TOTAL AÑO 1				202.080

VENTAS TOTALES / AÑO	1	2	3	4	5
Plan Bimes	158.400	163.800	186.984	214.364	234.600
Plan hora	10.080	10.886	12.020	13.376	14.632
Plan día	33.600	36.288	40.068	44.588	48.772
TOTAL	202.080	210.974	239.072	272.328	298.003

4.5.6 Balance General a cinco años

Tabla 12. Balance General proyectado.

CO UP COWORKING SAS BALANCE GENERAL PROYECTADO En Años EN MILES (\$000)						
CUENTA CONTABLE	0	1	2	3	4	5
ACTIVO						
Corriente						
Caja y Bancos	40.932	64.537	80.652	114.130	161.965	212.724
Inventario	0	0	0	0	0	0
Clientes		0	0	0	0	0
Total Activo Corriente	40.932	64.537	80.652	114.130	161.965	212.724
Propiedad Planta y equipo	41.000	41.000	41.000	41.000	41.000	41.000
Depreciación Acumulada		5.800	11.600	17.400	23.200	29.000
Total Propiedad, Planta y Equ	41.000	35.200	29.400	23.600	17.800	12.000
Otros Activos						
Diferidos ajustados	8.000	6.400	4.800	3.200	1.600	0
Amortización acumulada		0	0	0	0	0
Total Otros Activos	8.000	6.400	4.800	3.200	1.600	0
TOTAL ACTIVO	89.932	106.137	114.852	140.930	181.365	224.724
PASIVOS						
Cuentas por Pagar por Flujo caja		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	89.932	79.268	65.790	48.753	27.219	0
Impuestos por Pagar		9.002	10.436	17.832	26.517	32.241
Cuentas por Pagar proveedores		0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO	89.932	88.270	76.226	66.585	53.736	32.241
PATRIMONIO						
Aportes de Capital	0	0	0	0	0	0
Reserva Legal		0	0	0	0	0
Utilidades del periodo		17.866	20.760	35.719	53.284	64.854
Utilidades Acumuladas		0	17.866	38.626	74.345	127.629
TOTAL PATRIMONIO	0	17.866	38.626	74.345	127.629	192.483
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	89.932	106.137	114.852	140.930	181.365	224.724

4.5.7 Estado de Resultado a cinco años

Tabla 13. Estado de resultados proyectado

CO UP COWORKING SAS ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO En Años EN MILES (\$000)					
Concepto	1	2	3	4	5
Ventas estimadas					
Ingresos por ventas	202.080	210.974	239.072	272.328	298.003
TOTAL VENTAS	202.080	210.974	239.072	272.328	298.003
Costo de ventas	0	0	0	0	0
UTILIDAD BRUTA	202.080	210.974	239.072	272.328	298.003
Gastos administrativos					
Nomina	36.324	38.140	40.429	43.259	46.719
Aportes sociales	13.328	13.994	14.834	15.872	17.142
Total gasto de personal	49.652	52.134	55.262	59.131	63.861
Gastos de funcionamiento	73.200	76.860	81.472	87.175	94.149
Impuesto de ICO	202	211	239	272	298
Depreciación	5.800	5.800	5.800	5.800	5.800
Amortización	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600
Gasto de intereses	20.169	17.354	13.796	9.298	3.613
Total gastos administrativos	150.623	153.959	158.169	163.276	169.321
Gastos de ventas					
Nomina	15.458	16.231	17.205	18.410	19.882
Aportes sociales	5.732	6.019	6.380	6.827	7.373
Total gasto de personal	21.191	22.250	23.585	25.236	27.255
Gastos de ventas	3.600	3.780	4.007	4.287	4.630
Total gastos de ventas	24.791	26.030	27.592	29.524	31.886
Total gastos	175.414	179.990	185.761	192.799	201.206
	87%	85%	78%	71%	68%
UTILIDAD OPERACIONAL	26.666	30.985	53.312	79.528	96.797
UTILIDAD OPERACIONAL	26.666	30.985	53.312	79.528	96.797
Impuesto de Renta	8.800	10.225	17.593	26.244	31.943
Impuesto Cree y Otros	0	0	0	0	0
Utilidad después de impuestos	17.866	20.760	35.719	53.284	64.854
Reserva legal	0	0	0	0	0
Otras Reservas	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA	17.866	20.760	35.719	53.284	64.854

4.5.8 Evaluación financiera del Proyecto

4.5.8.1 Flujo de caja proyectado a cinco años

Tabla 14. Flujo de caja proyectado a cinco años

CO UP COWORKING SAS FLUJO DE CAJA PROYECTADO En Años EN MILES (\$000)						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ingresos por Ventas de Contado en el periodo	0	202.080	210.974	239.072	272.328	298.003
Ingresos por Ventas a Crédito Al Inicio del Periodo		0	0	0	0	0
Caja inicial	0	40.932	64.537	80.652	114.130	161.965
Préstamo	89.932	0	0	0	0	0
Aporte de capital	0	0	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS	89.932	243.012	275.511	319.725	386.458	459.969
EGRESOS						
Pago Compras de mercancías Contado en el periodo		0	0	0	0	0
Pago Compras de mercancías Crédito al Inicio del Periodo		0	0	0	0	0
costo de Personal Producción		0	0	0	0	0
Costos Indirectos De Fabricación		0	0	0	0	0
Gastos de funcionamiento		76.800	80.640	85.478	91.462	98.779
Gastos de personal		70.843	74.385	78.848	84.367	91.117
Amortización préstamo		10.663	13.478	17.037	21.534	27.219
Compra de activos fijos	41.000	0	0	0	0	0
Gastos de iniciación y montaje	8.000	0	0	0	0	0
Pago de intereses		20.169	17.354	13.796	9.298	3.613
Pagos de impuestos	0	0	9.002	10.436	17.832	26.517
TOTAL EGRESOS	49.000	178.475	194.859	205.594	224.493	247.244
SALDO FINAL EN CAJA	40.932	64.537	80.652	114.130	161.965	212.724

4.5.8.2 Análisis de rentabilidad

Tabla 15. Análisis de rentabilidad

ANÁLISIS FINANCIERO		RESULTADO
Tasa Interna de Retorno	(TIR)	62%
Valor Presente Neto	(VPN)	96.097
Tasa Interna de Oportunidad	(TIO)	24%
Relación Beneficio / Costo	(B/C)	2,07
Tasa verdadera de Rentabilidad	(TVR)	43%

Los datos representados en la tabla anterior, manifiesta que las condiciones actuales del proyecto establece que es rentable porque se obtuvo una TIR de 62%, con un valor positivo de VPN igual a \$96.097.000, se definió una Tasa Interna de Oportunidad de 24%, y la relación de Costo

Beneficio es que por cada peso invertido se recupera en beneficio el 2,07; con una Tasa Verdadera de Rentabilidad de 43%.

4.5.8.3 Indicadores financieros

Tabla 16. Indicadores financieros

1. ÍNDICE DE LIQUIDEZ						
AÑO	0	1	2	3	4	5
Este indicador mide la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo.						
1.1. LIQUIDEZ CORRIENTE O CIRCULANTE						
RESULTADO	0,46	0,73	1,06	1,71	3,01	6,60
1.2. PRUEBA O RAZÓN ÁCIDA						
RESULTADO	0,46	0,73	1,06	1,71	3,01	6,60
1.3. SOLIDEZ						
RESULTADO	1,00	1,20	1,51	2,12	3,38	6,97
1.4. CAPITAL DE TRABAJO NETO						
RESULTADO	-49.000,00	-23.733,51	4.426,36	47.545,10	108.229,19	180.483,29
2. ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
Determinan cómo se está financiando la empresa y es muy importante para evaluar sus políticas crediticias.						
2.1. ENDEUDAMIENTO TOTAL						
RESULTADO	100,00%	83,17%	66,37%	47,25%	29,63%	14,35%

3. ÍNDICES DE RENTABILIDAD						
AÑO	0	1	2	3	4	5
Miden la efectividad de la administración de la empresa para generar utilidades						
3.1. MARGEN BRUTO DE UTILIDAD						
RESULTADO	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
3.2. MARGEN NETO DE UTILIDAD						
RESULTADO	8,84%	9,84%	14,94%	19,57%	21,76%	
3.3. PORCENTAJE DE COSTO DE VENTAS						
RESULTADO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
3.4 PORCENTAJE DE GASTOS OPERACIONALES SOBRE VENTAS NETAS						
RESULTADO	86,80%	85,31%	77,70%	70,80%	67,52%	

La información anterior representa que la empresa cuenta con una buena liquidez corriente y razón acida buena al momento de cierre de cada ejercicio con la cual puede cancelar sus obligaciones a corto plazo y obligaciones corrientes; representa una solidez más consistente y creciente cada año; demuestra una recuperación de capital a partir del tercer año de ejercicio.

Denota que inicia con un endeudamiento del 100% y al final del ejercicio a 5 años termina con un 14,35% de endeudamiento. Los índices de rentabilidad son muy positivos y hacen que el proyecto se convierta en rentable gracias a los porcentajes que arroja, donde encontramos que existe un margen bruto de utilidad del 100% durante los 5 años de estudio, y un resultado positivo y ascendente en el margen neto de utilidad, y se presenta unos gastos operacionales sobre las ventas netas en disminución en cada año transcurrido

Conclusiones

El coworking es una modalidad de trabajo colaborativo que involucra compartir no sólo infraestructura o equipamiento sino también conocimientos entre sus usuarios, lo cual permite positivamente un intercambio oportuno para el desarrollo empresarial dentro de sus instalaciones, complementando los procesos de formación, concretando nuevos negocios, reconociendo futuros socios de trabajo y creando eficientes redes de contacto; Toda esta sinergia de atributos son altamente positivas para el perfil de consumidor asumido en este trabajo de investigación.

Según registros expuestos en este estudio e información encontrada en la Cámara de Comercio de Neiva, el Ministerio de Educación y el DANE, nos indican que en el municipio de Neiva es un mercado atractivo para el desarrollo de nuestro modelo Coworking pues la curva empresarial, sectorial potencial pertinente como nicho de mercado y poblacional está en crecimiento constante.

El mercado objetivo presenta una aceptación considerable hacia propuestas de Coworking, debido a que los profesionales emprendedores independientes de la ciudad de Neiva desean contar con alternativas eficientes que les permitan desarrollar de manera óptima sus actividades, para ejemplo de ello están los valores diferenciales representados a través de la retroalimentación y capacitación en nuestro modelo de negocio.

Uno de las principales y fundamentales problemas del profesional emprendedor independiente del municipio de Neiva es la capacidad económica inmediata que debe acobijar cualquier proyecto de emprendimiento, por lo tanto se puede concluir que el modelo de Negocio Coworking es una opción idónea, factible y bien aceptada por el cliente potencial en el municipio de Neiva por los beneficio y ventajas que este representa.

Neiva tiene un mercado potencial y atractivo para desarrollar procesos de emprendimiento debido a su crecimiento económico, variedad de recursos y crecimiento del

mercado potencial, lo cual es una oportunidad para el modelo de negocio Coworking a implementar.

La encuesta realizada en el marco de esta investigación de mercado nos permite crear claramente estrategias de marketing al momento de penetrar en el mercado potencial objetivo del modelo de negocio Coworking en el municipio de Neiva.

Los ejemplos de Coworking en Colombia trazan un camino importante a la hora de implementar el modelo de negocio Coworking en el municipio de Neiva, mostrando claramente que el etnomarketing juega un papel importante a la hora de generar los valores de engagement para captar los clientes posibles que requieran su servicio.

Las proyecciones financieras, arrojaron resultados positivos, se encuentran costos necesarios para llevar a cabo la prestación de un servicio de oficinas de trabajo colaborativo para profesionales emprendedores independientes en la ciudad de Neiva, resultan manejables para el mercado objetivo, puesto que se requerirían alrededor de \$90.000.000 para poner en marcha este negocio.

Las condiciones actuales del proyecto establece que es rentable porque se obtuvo una TIR de 62%, con un valor positivo de VPN igual a \$96.097.000, se definió una Tasa de Oportunidad de 24%, y la relación de Costo Beneficio es que por cada peso invertido se recupera en beneficio el 2,07; con una Tasa Verdadera de Rentabilidad de 43%.

Recomendaciones

Se recomienda llevar a cabo las siguientes acciones para mejorar los resultados que podría generar la puesta en marcha del estudio de pre factibilidad planteado:

Realizar mediciones del mercado periódicas que permitan conocer los cambios que se presenten en las conductas de los potenciales y actuales clientes, para así adaptar las condiciones del servicio de acuerdo a las necesidades a satisfacer, logrando mantener un alto nivel de aceptación y fidelidad.

Es necesario que a pesar de que el servicio de coworking brinda varias libertades en cuanto al desarrollo de las actividades dentro de las oficinas, se deben establecer lineamientos y políticas que permitan mantener un orden dentro de las instalaciones.

Establecer el modelo de coworking que cuente con características que permitan ser aplicado en otras ciudades del país, para así lograr un mejor posicionamiento de la marca y por ende un crecimiento que genere mayores ingresos.

Desarrollar estrategias de mercadeo por medio de la creación de valores diferenciales teniendo en cuenta los datos en los registros en la encuesta realizada en el marco de la investigación donde es clara la definición del perfil de nuestro cliente potencial

Realizar alianzas con Centro de emprendimiento e innovación de la universidad Surcolombiana para el desarrollo estratégico del funcionamiento del modelo de negocio Coworking donde se cumplan y retroalimenten de manera sinérgica los objetivos empresariales y de emprendimiento.

Apéndice: ENCUESTA COWORKING NEIVA

DIRIGIDA A: EMPRENDEDORES DE LA CIUDAD DE NEIVA

Buenos días/tardes/noches, mi nombre es:_____

COWORKING es: Una forma de trabajo que permite prestar un lugar que cuente con las características de una oficina particular, pero con la particularidad de que es compartida por varias personas profesionales independientes, emprendedores y pymes de diferentes sectores, compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos, situación que permite generar un intercambio de relaciones profesionales.

Actualmente como estudiantes de la Universidad Surcolombiana, estamos interesados en conocer su opinión en relación con la creación de un espacio COWORKING en la ciudad de Neiva, agradecemos tres (3) minutos de su valioso tiempo para diligenciar esta encuesta.

Estimado encuestado:

Sírvase a completar la presente encuesta, bajo el cumplimiento de las siguientes instrucciones:

1. Leer bien el enunciado de cada pregunta.
2. Seleccionar una sola respuesta por cada pregunta.
3. Solicitar la explicación respectiva en caso de no comprender alguna pregunta.
4. Responder con sinceridad, tomando en cuenta que la encuesta es anónima.

INFORMACIÓN BÁSICA

6) Género:

7) Edad:

8) Ultimo nivel de Formación académica:

a)Pregrado___ b)Especialización___ c)Maestría___ d)Doctorado

9) Profesión_____ Egresado de_____

10) Usted labora en una empresa:

b) Publica___ b)Privada___ c)Independiente___

11) Usted se considera:

a)Emprendedor___ b)Profesional Independiente___ Empresario___

12) Dispone en la actualidad de un lugar fijo donde realice sus actividades comerciales?

Sí ___ No___

13) Regularmente dónde realiza sus actividades comerciales?

a)Casa___ b)Oficina independiente___ c)Oficina Compartida___ d)Cafetería___ e)Otro___

Cuál _____

14) Cuál es la frecuencia con la realiza sus actividades comerciales?

a)Diariamente___ b)Semanalmente___ c)Mensualmente___ d)Esporádicamente___

15) ¿Considera que su actividad comercial requiere un lugar fijo para su realización?

Sí ___ No___

16) Estaría dispuesto a compartir espacios de trabajo con otras personas de diferentes

profesiones? Sí ___ No___

17) ¿Estaría dispuesto a alquilar un espacio en un lugar diseñado para brindar espacios de trabajo

colaborativo en la ciudad de Neiva? Sí ___ No___

18) ¿Considera que el alquiler de una oficina de trabajo colaborativo – Coworking podría

mejorar su nivel de ingresos? Sí ___ No___

19) ¿El uso de una oficina de trabajo colaborativo – Coworking, le ayudaría a mejorar su imagen

corporativa? Sí ___ No___

20) Le llama la atención la idea de interactuar con otros profesionales o microempresarios

independientes sus proyectos empresariales desarrollados en un espacio de coworking? Sí ___

No___

21) ¿Cuál considera que sería la ubicación más idónea para un servicio de oficinas colaborativas

Coworking en la ciudad de Neiva?

a) Norte___ b) Centro___ c) Sur___ d) oriente___ e) Occidente___ f) Indiferente___

22) ¿Por qué medio de comunicación masiva le gustaría recibir información sobre un espacio de

Coworking?

a) Radio___ b) Televisión___ c) Redes sociales___ d) Sitio Web___ e) Volantes y ferias ___

23) ¿Cuál sería la mejor forma de pago según el tiempo de uso de espacio Coworking?

b) Diario___ b) Planes por horas___ c) Mensual___ d) Quincenal___

24) ¿Cuánto considera que sea el precio justo por el uso de un espacio de Coworking?

a) \$200 mil por 25 horas (2 Semanas) ___ b) \$300 mil por 50 horas (1 mes) ___

c) \$500 mil por 100 horas (2 Meses) ___ d) \$12 mil por 1 hora___ e) \$40 mil por día___

25) ¿Cuál es el medio por el cual considera que sería más idóneo realizar el pago del servicio de

Coworking?

a) Efectivo ___ b) Tarjeta de Ahorros ___ c) Tarjeta de crédito___ d) Transferencia

Bancaria___

26) Como sería su lugar idóneo de trabajo?

a) Amplio ___ b) Confidencial ___ c) tranquilo ___ d) Moderno ___ e) Reservado ___ f)

Otra.Cuál?_____

27) Marque con una X, 3 valores agregados que le gustaría encontrar en un espacio Coworking:

a)Cafetería____ b)Mensajería ____ c)Salón de tertulias____ d)Formación y capacitación____

e)Eventos de emprendimiento____ f)Macro ruedas de negocios____ g)Zonas verdes____

h)Otros. Cuál?_____

Bibliografía

Navarro Fallas, R. (2006). El ejercicio profesional y la responsabilidad penal, civil,

administrativa y ético disciplinaria derivada de su ejercicio. Madrid, España:

Universidad Carlos III - Revista Gestión Vol. 14.

Definición de Emprendedor.

<https://www.definicionabc.com/economia/emprendedor.php>

Antecedentes. <http://www.youngmarketing.co/una-breve-historia-del-co-working/>

Concepto. https://es.wikipedia.org/wiki/Trabajo_cooperativo

Foertsch, C. (2012) “Segunda encuesta anual mundial sobre el coworking”
Deskmag. <https://www.dropbox.com/s/72e8ttu3dh55m4v/Deskmag-Encuesta-AnualCoworking-workINcompany.pdf> (acceso: 10-07-2013).

De Koven, B. (2013) “The Coworking connection”, Deep Fun with Bernard
De Koven, <http://www.deepfun.com/fun/2013/08/the-coworking-connection/> (acceso 02-10-2013)

Spinuzzi, C. (2012) "Working Alone Together: Coworking as Emergent Collaborative Activity", Journal of Business and Technical Communication, vol. 26, nº 4, pp. 399-441.

Zea Barral, M. (2013) Living Coworking: la filosofía coworking como nueva forma de trabajar, Barcelona: taskforsome.

De Guzman, G. V. y Tang, A. I. (2011) Working in the Unoffice. A Guide to Coworking for Indie Workers, Small Businesses, and Nonprofits. San Francisco: Night Owls Press LLC.

Gutiérrez- Rubí, A., y Freire, J. (2013) Manifiesto Crowd: La empresa y la inteligencia de las multitudes. Madrid: LABO.

Bueno Campos, E. (1998) "Competencia, conocimiento e innovación."
Madrid, no 1, <http://www.madrimasd.org/informacionidi/revistas/Numero1/cara1.htm>
(acceso: 02-01-2013).

[https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/tendencias-de-tecnologia-](https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/tendencias-de-tecnologia-mas-importantes-en-colombia/254681)
[mas-importantes-en-colombia/254681](https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/tendencias-de-tecnologia-mas-importantes-en-colombia/254681)

[http://www.bogota.gov.co/article/coworking-una-forma-de-trabajo-que-toma-](http://www.bogota.gov.co/article/coworking-una-forma-de-trabajo-que-toma-fuerza-en-colombia-y-en-el-mundo)
[fuerza-en-colombia-y-en-el-mundo](http://www.bogota.gov.co/article/coworking-una-forma-de-trabajo-que-toma-fuerza-en-colombia-y-en-el-mundo)

[https://ccneiva.org/wp-content/uploads/2018/08/Din%C3%A1mica-](https://ccneiva.org/wp-content/uploads/2018/08/Din%C3%A1mica-Empresarial-2017.pdf)
[Empresarial-2017.pdf](https://ccneiva.org/wp-content/uploads/2018/08/Din%C3%A1mica-Empresarial-2017.pdf)

[http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-](http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo#2018)
[laboral/empleo-y-desempleo#2018](http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo#2018)

[https://www.eltiempo.com/economia/sectores/obstaculos-para-el-](https://www.eltiempo.com/economia/sectores/obstaculos-para-el-emprendimiento-en-colombia-49314)
[emprendimiento-en-colombia-49314](https://www.eltiempo.com/economia/sectores/obstaculos-para-el-emprendimiento-en-colombia-49314)

<https://www.dane.gov.co/index.php/indicadores-economicos>

[https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/reporte-global-de-](https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/reporte-global-de-emprendimiento-resultados-de-colombia-2018/259199)
[emprendimiento-resultados-de-colombia-2018/259199](https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/reporte-global-de-emprendimiento-resultados-de-colombia-2018/259199)

[www.finanzaspersonales.co/trabajo-y-educacion/articulo/las-razones-por-las-](http://www.finanzaspersonales.co/trabajo-y-educacion/articulo/las-razones-por-las-que-en-colombia-se-habla-tanto-de-emprendimiento/56241)
[que-en-colombia-se-habla-tanto-de-emprendimiento/56241](http://www.finanzaspersonales.co/trabajo-y-educacion/articulo/las-razones-por-las-que-en-colombia-se-habla-tanto-de-emprendimiento/56241)

[http://bi.mineduacion.gov.co:8380/eportal/web/men-observatorio-](http://bi.mineduacion.gov.co:8380/eportal/web/men-observatorio-laboral/ubicacion-geografica)
[laboral/ubicacion-geografica](http://bi.mineduacion.gov.co:8380/eportal/web/men-observatorio-laboral/ubicacion-geografica)

Meyer, W., & Dalen, D. V. (2006). Síntesis de "Estrategia de la investigación
descriptiva".

Obtenido de [http://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion](http://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion-descriptiva.php)
[descriptiva.php](http://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion-descriptiva.php)

http://www.corporacionaem.com/tools/calc_muestras.php

<https://ccneiva.org/wp-content/uploads/2018/08/Din%C3%A1mica-Empresarial-2017.pdf>