

Factibilidad para la creación de un Coworking en la ciudad de Bucaramanga

Autor

Diego Armando Arias

Proyecto de Grado para optar al título de Profesional en Gestión Empresarial

Director

Oriol Alberto Mogollón Cañas

Magister (C) en Administración

Universidad Industrial de Santander

Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia

Gestión Empresarial

Bucaramanga

2026

Tabla de Contenido

	Pág.
Introducción	15
1. Objetivos	17
1.1 Objetivo general.....	17
1.2 Objetivos específicos	17
2. Análisis general del sector	18
2.1 Descripción del sector.....	18
2.2 Evolución del sector.....	18
2.3 Tendencias del sector	20
2.4 Identificación de oportunidades y amenazas	21
2.4.1 Oportunidades	21
2.4.2 Amenazas	22
2.5 Marco legal	23
2.5.1 Orden nacional	24
2.5.2 Orden departamental	24
2.5.3 Orden municipal.....	25
2.6 Contexto geográfico.....	25
3. Estudio de Mercados.....	27
3.1 Descripción del Servicio	27
3.1.1 Descripción, usos y especificaciones del servicio	27
3.1.2 Atributos diferenciadores.....	28

3.2 Segmento de mercado	29
3.3 Estudio de la demanda	30
3.3.1 Necesidades de información	30
3.3.2 Tipo de estudio.....	32
3.3.3 Enfoque	32
3.3.4 Fuentes de información.....	32
3.3.5 Técnicas de investigación	33
3.3.6 Instrumento para la recolección de información.....	33
3.3.7 Modo de aplicación.....	33
3.3.8 Cálculo de la muestra.....	34
3.3.9 Alcance	35
3.3.10 Tiempo de aplicación.....	35
3.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados	35
3.3.12 Estimación de la demanda actual.....	46
3.3.13 Estimación de la demanda efectiva.....	46
3.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años.....	47
3.4 Análisis de la Oferta.....	48
3.5 Descripción del servicio mínimo viable	50
3.5.1 Descripción, uso y especificaciones del producto o del servicio.....	50
3.5.2 Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia	51
3.6 Estructura de comercialización y de distribución	51
3.7 Estrategia de fijación de precios	52
3.8 Relacionamiento con los clientes.....	53

3.8.1 Estrategias de comunicación.....	53
3.8.2 Presupuesto de comunicación	53
3.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento.....	53
3.8.2.2 Presupuesto de operación.....	54
4. Estudio Técnico	55
4.1 Tipo de proyecto	55
4.2 Desarrollo operativo del proyecto.....	55
4.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable	56
4.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave	57
4.2.3 Características del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo (SG-SST)	59
4.2.4 Análisis ambiental.....	60
4.2.5 Recursos clave	61
4.2.5.1 Talento humano	61
4.2.5.2 Infraestructura.	61
4.2.5.3 Materiales, insumos o mercancías.	63
4.2.6 Distribución de planta	64
4.2.7 Localización.....	65
4.2.7.1 Macro localización.....	65
4.2.7.2 Micro localización.	66
4.2.8 Control de calidad	67
4.3 Capacidad del proyecto.....	68
4.3.1 Capacidad diseñada.....	68
4.3.2 Capacidad instalada	69

4.3.3 Capacidad utilizada y proyectada	69
5. Estudio administrativo	70
5.1 Forma de constitución.....	70
5.2 Estructura organizacional.....	71
5.2.1 Misión	71
5.2.2 Visión.....	71
5.2.3 Valores corporativos	72
5.2.4 Organigrama	72
5.2.5 Asignación salarial.....	74
6. Estudio Financiero	75
6.1 Inversión fija y diferidas	75
6.1.1 Inversión fija	75
6.1.2 Inversión diferida	77
6.2 Costos y Gastos.....	78
6.2.1 Costos de servicio	78
6.2.1.1 Costos fijos.	78
6.2.1.2 Costos variables.	79
6.2.1.3 Costos totales de servicio.....	80
6.2.2 gastos de administración y Ventas.....	80
6.2.2.1 Gastos fijos y variables de administración.....	80
6.2.2.2 Gastos totales	81
6.3 Capital de Trabajo.....	82
6.3.1 Periodo de capital de trabajo.....	82

6.3.2 Estructura del crédito	82
6.3.2.1 Amortización del crédito.....	82
6.3.2.2 Gastos financieros.....	84
6.3.3 Capital de trabajo	85
6.4 Inversión total	85
6.5 Estructura del capital.....	85
6.5.1 Recursos propios.....	85
6.5.2 Recursos de financiación	86
6.6 Precio de venta.....	86
6.7 Estados financieros	87
6.7.1 Estado de resultado proyectado	87
6.7.2 Flujo de fondos proyectados	89
6.7.3 Estado de situación inicial y proyectado.....	91
6.8 Evaluación financiera.....	93
6.8.1 Razones financieras	93
6.8.1.1 Razones de liquidez	94
6.8.1.2 Razones de operación	95
6.8.1.3 Razones de rentabilidad	96
6.8.1.4 Razones de endeudamiento.....	97
6.8.2 Indicadores de viabilidad	98
6.8.2.1 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	99
6.8.2.2 Valor presente neto	100
6.8.2.3 Periodo de recuperación de la inversión.	101

6.8.2.4 Punto de equilibrio.....	102
6.9 Tamaño del proyecto.....	103
7. Conclusiones.....	103
8. Recomendaciones	104
Referencias Bibliográficas	106
Apéndices.....	111

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. Uso actual del servicio de coworking	35
Tabla 2. Horas mensuales contratadas	36
Tabla 3. Tipos de servicios contratados	38
Tabla 4. Empresas de coworking contratadas	39
Tabla 5. Atributos más valorados en el coworking actual	40
Tabla 6. Promedio de pago semanal por coworking	41
Tabla 7. Medios de pago preferidos por los usuarios	42
Tabla 8. Medio preferido para contratación.....	43
Tabla 9. Intención de contratar un nuevo servicio	44
Tabla 10. Canales de comunicación preferidos	45
Tabla 11. Demanda anual actual proyectada a cinco años.....	47
Tabla 12. Demanda anual efectiva proyectada a cinco años	47
Tabla 13. Benchmarking	48
Tabla 14. Presupuesto de lanzamiento.....	54
Tabla 15. Presupuesto de operación.....	55
Tabla 16. Ficha técnica del producto mínimo viable.....	56
Tabla 17. <i>Talento humano</i>	61
Tabla 18. Equipo de oficina	61
Tabla 19. Equipo de computación y comunicación	62
Tabla 20. Equipo.....	62

Tabla 21. Muebles y enseres operativos	62
Tabla 22. Herramientas, repuestos y accesorios	63
Tabla 23. Distribución de planta.....	65
Tabla 24. Ponderación total de factores para cada lugar seleccionad.....	67
Tabla 25. Capacidad utilizada y proyectada	70
Tabla 26. Asignación salarial.....	74
Tabla 27. Base liquidación de nómina.....	74
Tabla 28. Equipo de oficina.....	75
Tabla 29. Equipo de computación y comunicación.....	76
Tabla 30. Equipo.....	76
Tabla 31. Muebles y enseres operativos	76
Tabla 32. Herramientas	77
Tabla 33. Inversión fija.....	77
Tabla 34. Inversión diferida.....	77
Tabla 35. Costos fijos de servicio.....	78
Tabla 36. Mano de obra directa	79
Tabla 37. Costos variables	79
Tabla 38. Costos totales de servicio.....	80
Tabla 39. Nómina administrativa.....	80
Tabla 40. Gastos fijos de administración y ventas.....	81
Tabla 41. Gastos variables de administración y ventas	81
Tabla 42. Gastos totales de administración y ventas	81
Tabla 43. Amortización del crédito	82

Tabla 44. Gastos financieros	84
Tabla 45. Capital de trabajo	85
Tabla 46. Inversión total	85
Tabla 47. Calculo precio de venta.....	86
Tabla 48. Estado de resultados proyectado.....	87
Tabla 49. Flujo de fondos proyectados	89
Tabla 50. Estado de situación financiera inicial y proyectado.....	91
Tabla 51. Razones de liquidez	94
Tabla 52. Razones de operación	95
Tabla 53. Razones de rentabilidad	96
Tabla 54. Razones de endeudamiento.....	97
Tabla 55. Viabilidad.....	99
Tabla 56. Tasa Interna de Retorno	100
Tabla 57. Valor presente neto	100
Tabla 58. Periodo de recuperación de la inversión	101
Tabla 59. Punto de equilibrio.....	102

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Imagen ilustrativa de la ciudad de Bucaramanga	26
Figura 2. Uso actual del servicio de coworking.....	36
Figura 3. Horas mensuales contratadas.....	37
Figura 4. Tipos de servicios contratados.....	38
Figura 5. Empresas de coworking contratadas	39
Figura 6. Atributos más valorados en el coworking actual.....	40
Figura 7. Promedio de pago semanal por coworking	41
Figura 8. Medios de pago preferidos por los usuarios	42
Figura 9. Medio preferido para contratación	43
Figura 10. Intención de contratar un nuevo servicio.....	44
Figura 11. Canales de comunicación preferidos	45
Figura 12. Etapas de desarrollo del servicio	52
Figura 13. Diagrama de actividades.....	59
Figura 14. Distribución de planta.....	64
Figura 15. Organigrama	73
Figura 16. Punto de equilibrio	102

Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Presupuesto de lanzamiento.....	111
Apéndice B. Cotización SST	114
Apéndice C. Estudio Ambiental	119
Apéndice D. Cotizaciones varias	121

Resumen

Título: Factibilidad para la creación de un espacio de coworking en la ciudad de Bucaramanga*

Autor: Diego Armando Arias**

Palabras claves: Bucaramanga, coworking, espacios colaborativos, emprendimiento, servicios empresariales

Descripción

El estudio de factibilidad tiene como propósito evaluar la viabilidad de crear un espacio de coworking en la ciudad de Bucaramanga, una zona con creciente actividad empresarial, emprendimiento y demanda por espacios flexibles de trabajo. En los últimos años, el modelo de coworking ha tomado fuerza debido al incremento del trabajo independiente, remoto y de pequeñas empresas que requieren ambientes colaborativos y servicios compartidos a costos accesible; de igual forma, determinar las condiciones y parámetros que debe tener el proyecto para el desarrollo satisfactorio de los objetivos misionales, logrando satisfacer las necesidades del nicho de mercado y un rápido posicionamiento en el mercado.

El proyecto comprende cinco estudios principales: Mercados, Técnico, Administrativo y Financiero, que determinan su factibilidad, para el desarrollo del proyecto se emplearon fuentes tanto primarias como secundarias que junto con los métodos de investigación permiten el estudio y la interpretación de los datos. De igual forma, a través de la encuesta aplicada se logró identificar la demanda efectiva existente para el servicio, siendo de 663.334 horas anuales, la cual permite hacer una proyección de la demanda en los próximos 5 años, desarrollando estrategias que logren atraer más clientes e implementar acciones administrativas que permitan acceder a nuevos mercados.

El proyecto tendrá una capacidad utilizada y proyectada traducible a 63.000 horas anuales representando una demanda reservada. Además, se define la estructura, localización de la planta y capital humano para la puesta en marcha. Según el estudio financiero y análisis económico se pudo identificar una inversión estimada de \$148.115.450 y mostrando buenos indicadores, tasa interna de retorno de 25,03% y un valor presente neto de \$6.494.243 siendo un emprendimiento viable.

* Proyecto de Grado

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia Gestión Empresarial Director: Oriol Alberto Mogollón Cañas Magister (C) en Administración

Abstract

Title: Feasibility study for the creation of a coworking space in the city of Bucaramanga*

Author: Diego Armando Arias**

Keywords: coworking, entrepreneurship, collaborative spaces, business services, Bucaramanga.

Description

The purpose of this feasibility study is to evaluate the viability of creating a coworking space in the city of Bucaramanga, an area with growing business activity, entrepreneurship, and demand for flexible workspaces. In recent years, the coworking model has gained traction due to the increase in freelance work, remote work, and small businesses that require collaborative environments and shared services at affordable costs. The study also aims to determine the conditions and parameters the project must meet for the successful development of its mission objectives, satisfying the needs of the target market and achieving rapid market positioning.

The project comprises five main studies: Market, Technical, Administrative, and Financial, which determine its feasibility. Both primary and secondary sources were used for the project's development, and these, along with research methods, allow for the study and interpretation of the data. Similarly, the survey identified the existing effective demand for the service at 663,334 hours per year, allowing for a projection of demand over the next five years. This will inform the development of strategies to attract more clients and the implementation of administrative actions to access new markets.

The project will have a utilized and projected capacity of 63,000 hours per year, representing reserved demand. Furthermore, the structure, plant location, and human capital required for implementation have been defined. According to the financial study and economic analysis, an estimated investment of \$148,115,450 was identified, showing positive indicators: an internal rate of return of 25.03% and a net present value of \$6,494,243, indicating a viable venture.

* Project of Grade

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia Gestión Empresarial Director: Oriol Alberto Mogollón
Cañas Magister (C) en Administración

Introducción

El estudio tiene como objetivo evaluar la viabilidad de establecer un espacio de coworking en la ciudad de Bucaramanga, Colombia. Esta propuesta surge como respuesta al crecimiento del trabajo independiente, remoto y de la demanda por espacios flexibles y colaborativos que faciliten el desarrollo profesional y empresarial. A través de un análisis integral que incluye el mercado, la competencia, los costos, la estructura operativa y la viabilidad financiera, se busca determinar si la inversión proyectada generará beneficios económicos y aportará al fortalecimiento del ecosistema emprendedor local.

El mercado de coworking se ha consolidado como una alternativa esencial para profesionales, emprendedores, freelancers y pequeñas empresas que requieren ambientes de trabajo modernos, accesibles y dotados de servicios esenciales. En este sentido, la propuesta se orienta a ofrecer un portafolio de servicios que incluya estaciones de trabajo compartidas, oficinas privadas, salas de reuniones, zonas de networking e internet de alta velocidad, con tarifas competitivas y un servicio eficiente que responda a las necesidades de los usuarios en la región.

El estudio está estructurado en varias secciones que brindan al lector una comprensión amplia y clara sobre el desarrollo del proyecto. En primera instancia, se analiza el contexto general del modelo de coworking a nivel internacional y nacional, destacando su evolución, tendencias, proyección de crecimiento y la manera en que estas dinámicas influyen en el mercado local. Con base en este diagnóstico, se identifican las oportunidades y amenazas que inciden en el sector, constituyendo el marco referencial para la formulación del proyecto.

En el capítulo correspondiente al estudio de mercado, se define con precisión el servicio a ofrecer, el segmento objetivo y la estrategia de precios más adecuada para posicionar el coworking. Asimismo, se realiza una estimación de la demanda potencial, se examina la oferta existente y se describe la estructura de comercialización y comunicación que se implementará para lograr una adecuada penetración en el mercado.

De igual manera, el estudio técnico detalla los recursos físicos y tecnológicos necesarios para la operación del coworking, incluyendo la capacidad instalada, la distribución interna del espacio, las herramientas tecnológicas y los servicios complementarios requeridos para garantizar una operación eficiente y de calidad. También se incorpora la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), fundamental para asegurar el bienestar de los usuarios y colaboradores.

Finalmente, el estudio administrativo aborda la estructura organizacional propuesta y el talento humano requerido para la gestión del coworking, mientras que el estudio financiero evalúa la viabilidad económica del proyecto, considerando la inversión inicial, los costos operativos y las proyecciones financieras a lo largo del horizonte de evaluación. Se analizan indicadores clave como el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), los cuales permiten determinar la rentabilidad del proyecto, su capacidad para generar empleo, dinamizar la economía local y ofrecer un servicio de alto valor agregado en un mercado competitivo.

1. Objetivos

1.1 Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un coworking en la ciudad de Bucaramanga, mediante los diferentes análisis de mercado que permita obtener información relacionada con la oferta, demanda, precios, canales de comercialización, promoción y publicidad, para determinar la aceptación de la propuesta.

1.2 Objetivos específicos

Realizar un estudio de mercado, a partir de encuestas, para establecer la aceptación y características que debería tener la propuesta en el municipio de Bucaramanga.

Elaborar un estudio técnico, a partir de la información recabada, para determinar el tamaño del proyecto, la infraestructura de la empresa, su requerimiento físico, materiales, equipos y localización adecuada.

Preparar un estudio administrativo y legal, con la información del estudio técnico, para establecer tipo de empresa, su estructura organizacional, los procesos y perfiles de cargos requeridos.

Diseñar un estudio financiero, valorando la inversión requerida, para establecer costos, gastos, financiación, margen de utilidad y poder establecer su viabilidad.

2. Análisis general del sector

2.1 Descripción del sector

El sector donde se desarrollaría el coworking es el tercero de la economía, enfocado principalmente en la prestación de servicios. La actividad principal del coworking consiste en ofrecer un servicio integral que proporciona espacios de trabajo diseñados para satisfacer las necesidades de Profesionales independientes principalmente. Este servicio permite a los usuarios desarrollar sus actividades comerciales y laborales en un entorno dinámico, colaborativo y flexible diferente a las oficinas tradicionales. El coworking busca fomentar la productividad, la innovación y el networking, brindando acceso a instalaciones compartidas, áreas comunes, y una comunidad activa que impulsa el crecimiento profesional y empresarial. Dicha actividad se relaciona con el préstamo o alquiler de oficinas o espacios de trabajo, bajo la clasificación CIIU 6820 (DANE, 2022). Esto implica que el negocio tiene como propósito central ofrecer espacios físicos de trabajo, individuales o compartidos a personas o empresas que necesitan de este servicio que buscan un entorno alternativo al hogar o la oficina tradicional para desarrollar sus actividades laborales o académicas.

2.2 Evolución del sector

La idea del coworking se remonta a comienzos del siglo XXI, cuando comenzaron a surgir espacios de trabajo compartidos como respuesta a cambios significativos en el entorno laboral,

especialmente en Estados Unidos y Europa. El primer uso formal del término se atribuye a Brad Neuberg, quien en 2005 impulsó un espacio comunitario en San Francisco dirigido a profesionales independientes, con el objetivo de combinar la libertad del trabajo autónomo con los beneficios de una comunidad colaborativa (Coworkingresources, 2021).

Desde entonces, el modelo se ha expandido globalmente, evolucionando desde instalaciones modestas hacia espacios integrales que ofrecen conectividad, diseño funcional, zonas sociales y servicios especializados. Tras la pandemia del COVID-19, muchas empresas adoptaron modelos híbridos o remotos. Esto generó una creciente necesidad de espacios flexibles, profesionales y bien ubicados donde trabajar sin volver por completo a una oficina tradicional.

A nivel internacional, ciudades como Berlín, Nueva York y Barcelona fueron pioneras en adoptar este concepto, integrando entornos que no solo proveen escritorios y Wi-Fi, sino también eventos de networking, talleres y acceso a ecosistemas emprendedores (Barcelona, 2024). Esta expansión coincidió con el auge del trabajo remoto, el crecimiento de la economía freelance y la digitalización acelerada, factores que transformaron las formas tradicionales de empleo y motivaron la búsqueda de nuevos entornos laborales.

En América Latina, el modelo comenzó a consolidarse hacia 2010. Buenos Aires y Ciudad de México fueron centros clave en esta evolución, en parte gracias al dinamismo de sus sectores emprendedores y a políticas públicas que incentivaron el desarrollo tecnológico. En Colombia, el coworking cobró fuerza inicialmente en las grandes ciudades, con espacios como *HubBOG* y *Atom House* que se convirtieron en referentes al vincular emprendimiento, formación y colaboración (Mordor Intelligence, 2025). La pandemia de COVID-19 impulsó aún más este fenómeno: el teletrabajo dejó de ser una alternativa para convertirse en una necesidad, y con ello, los espacios de coworking se adaptaron para ofrecer entornos seguros, cómodos y flexibles.

En el caso de Bucaramanga, aunque la adopción ha sido más gradual, se han desarrollado diversas iniciativas entre 2017 y 2022 que buscaron integrar el coworking con la tradición local del café, proponiendo entornos que combinaran trabajo, socialización y cultura. Sin embargo, muchas de estas propuestas enfrentaron retos como la baja frecuencia de usuarios, poca diferenciación frente a otras ofertas comerciales y escasa articulación con el ecosistema de innovación local. Pese a ello, las condiciones actuales del mercado, sumadas al creciente interés por estilos de vida laborales más flexibles, sugieren que la ciudad está lista para nuevas apuestas que integren lo mejor de ambos mundos: el coworking y la cultura cafetera.

2.3 Tendencias del sector

El sector del coworking ha evolucionado significativamente en los últimos años, adaptándose a los cambios en las formas de empleo, el avance tecnológico y las nuevas demandas de los trabajadores independientes. A nivel global, se ha consolidado una tendencia hacia espacios de trabajo que combinan flexibilidad, bienestar, conectividad y sostenibilidad. Según Trejos (2026), los usuarios actuales valoran especialmente los espacios que integran experiencias significativas, como la conexión con comunidades profesionales, acceso a eventos formativos y la posibilidad de adaptar sus rutinas laborales a ambientes más humanos y colaborativos.

Otra tendencia clave es la digitalización y la conectividad como servicios esenciales. Los espacios coworking exitosos ofrecen infraestructura tecnológica robusta, incluyendo internet de alta velocidad, equipos multimedia y sistemas de reserva inteligentes. Esta necesidad se acentúa con la consolidación del teletrabajo, que pasó de ser una solución temporal durante la pandemia a convertirse en un modelo permanente para muchos sectores (Inspira, s.f.).

Desde el enfoque del consumo responsable, se observa también una creciente incorporación de prácticas sostenibles: uso de materiales ecológicos, gestión de residuos, reducción del consumo energético y apoyo a proveedores locales. Esta conciencia ambiental no solo responde a la presión normativa o reputacional, sino que también se alinea con las preferencias de una clientela joven, urbana y más exigente en términos de impacto social (Madrid, 2026).

En el caso colombiano, y especialmente en regiones como Bucaramanga, estas tendencias encuentran un pronóstico positivo. La ciudad se ha posicionado como un polo emergente de emprendimiento e innovación, según el Informe de Actividad empresarial del sector TI en Santander (2025), que destaca avances en conectividad digital, infraestructura empresarial y condiciones de vida. Esto favorece la instalación de espacios coworking híbridos, que integren propuestas de valor como la venta de café de origen santandereano, programación de eventos de networking y tarifas adaptables al presupuesto de trabajadores independientes.

2.4 Identificación de oportunidades y amenazas

El proyecto de un coworking en Bucaramanga presenta diversas oportunidades.

2.4.1 Oportunidades

Uno de los principales factores que favorece la creación de un coworking en Bucaramanga es el dinamismo empresarial de la región. Según la Cámara de Comercio de Bucaramanga (CCB), durante 2023 se crearon 14.057 nuevas empresas en su jurisdicción, frente a 12.271 en 2022, lo

que representa un crecimiento cercano al 14,6 %. Este aumento evidencia una demanda potencial de espacios flexibles para emprendedores, startups y pequeñas empresas. (Alguero, 2024).

La región ha impulsado iniciativas como el Clúster TI de Santander, orientado a fortalecer empresas tecnológicas y promover la innovación regional. Además, la CCB ha desarrollado espacios especializados como Coworking Labs para emprendimientos tecnológicos y de alto impacto. (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2022).

Diversos estudios internacionales muestran que la demanda por oficinas flexibles continúa creciendo debido a los modelos híbridos de trabajo. En mercados maduros se registran ocupaciones superiores al 80 % e incrementos sostenidos en la contratación de espacios flexibles (González et al., 2024).

Según Confecámaras, durante 2024 la creación de sociedades creció 5,2 %, a pesar de que el número total de empresas nuevas disminuyó. Este dato es relevante porque las sociedades suelen demandar espacios más profesionales y tienen mayor capacidad de crecimiento que los emprendimientos individuales. (Beleño, s. f.)

2.4.2 Amenazas

Bucaramanga ya cuenta con espacios consolidados como Coworking Labs y otros coworkings privados ubicados principalmente en Cabecera, Cañaveral y sectores empresariales de la ciudad. Además, existen alternativas informales como bibliotecas, centros comerciales y cafeterías utilizadas como espacios de trabajo (Coworking, s.f.).

Muchos freelancers consideran innecesario pagar por un coworking cuando pueden trabajar desde sus hogares. Esta percepción es frecuente en comunidades de trabajadores independientes en Latinoamérica.

Aunque la creación de sociedades creció, el número total de empresas creadas en Colombia disminuyó 2,8 % en 2024, pasando de 305.997 a 297.475 empresas. Esto refleja un contexto económico más cauteloso para emprendedores y pequeñas empresas (Beleño, s.f.).

El modelo de coworking depende fuertemente de mantener altos niveles de ocupación. Estudios de operadores internacionales indican que la rentabilidad suele alcanzarse cuando los espacios superan niveles cercanos al 70 %-80 % de ocupación (Jiménez, 2026).

Las empresas están demandando cada vez más oficinas privadas flexibles, oficinas administradas y espacios híbridos que compiten directamente con el coworking tradicional. (El País, 2024)

2.5 Marco legal

El marco de referencia legal es un componente esencial para la creación y operación de un coworking en Bucaramanga, ya que establece las normativas y regulaciones que deben cumplirse para garantizar la legalidad y viabilidad del proyecto. Este apartado aborda las disposiciones legales a nivel nacional, departamental y municipal que rigen aspectos como la formalización empresarial, el uso del suelo, las condiciones sanitarias, y los requisitos laborales y tributarios. Conocer y cumplir con estas normativas no solo asegura el funcionamiento del negocio dentro del marco legal, sino que también contribuye a su sostenibilidad y credibilidad frente a los usuarios y las autoridades

2.5.1 Orden nacional

Ley 1429 de 2010 establece incentivos para la formalización y generación de empleo, ofreciendo beneficios tributarios a pequeñas empresas durante sus primeros años. Esto aplica al café coworking como un emprendimiento que podría acogerse a exenciones parciales de impuestos, facilitando su inicio (Congreso de Colombia, 2010).

Decreto 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo, compila normas sobre el registro mercantil y la operación de establecimientos comerciales. Este decreto obliga al café coworking a matricularse ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga y cumplir con requisitos de funcionamiento (Presidencia de la República, 2015).

Ley 1801 de 2016, conocida como el Código Nacional de Policía y Convivencia, establece normas sobre el uso del espacio público y el control de ruido, aspectos clave para un establecimiento que combina trabajo y consumo en un entorno urbano (Congreso de Colombia, 2016).

2.5.2 Orden departamental

A nivel departamental, la Ordenanza 013 de 2018 de la Asamblea de Santander promueve el desarrollo económico y la competitividad regional, incentivando iniciativas emprendedoras como el café coworking. Esta norma fomenta alianzas con entidades públicas y privadas para apoyar proyectos innovadores en el departamento (Asamblea Departamental de Santander, 2018).

2.5.3 Orden municipal

El Acuerdo 0100 de 2001, que adopta el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de Bucaramanga, define las zonas permitidas para usos comerciales y mixtos. Este documento es esencial para seleccionar la ubicación del establecimiento, asegurando que cumpla con las normas urbanísticas del municipio (Concejo de Bucaramanga, 2001).

En el ámbito municipal, el Acuerdo 018 de 2021 del Concejo de Bucaramanga actualiza el Estatuto de Rentas Municipales, estableciendo los impuestos locales, como el de industria y comercio, que el café coworking deberá pagar según sus actividades económicas (Concejo de Bucaramanga, 2021).

Las normas técnicas complementan el marco legal con especificaciones prácticas. La NTC 4595 del ICONTEC establece requisitos para la planificación y diseño de ambientes de trabajo, incluyendo ventilación, iluminación y ergonomía, aspectos cruciales para el área de coworking (ICONTEC, 2010).

2.6 Contexto geográfico

Bucaramanga, conocida como la "Ciudad Bonita", es la capital del departamento de Santander y forma parte del área metropolitana que incluye municipios como Floridablanca, Girón y Piedecuesta. Con una población aproximada de 580.000 habitantes en la ciudad y más de un millón en su área metropolitana. Su ubicación estratégica, a unos 959 metros sobre el nivel del mar, le otorga un clima agradable que favorece actividades al aire libre y la vida social en espacios como cafeterías. Además, la ciudad cuenta con un creciente ecosistema emprendedor, impulsado

por universidades y pequeñas empresas, lo que la convierte en un lugar propicio para iniciativas como un café coworking. La dinámica urbana, con zonas comerciales y residenciales bien conectadas, facilita el acceso a este tipo de espacios, especialmente en sectores como Cabecera del Llano o el centro histórico.

Figura 1.

Imagen ilustrativa de la ciudad de Bucaramanga



Nota. Tomado de: Pasión Viajes (s.f.) *Bucaramanga la ciudad Bonita de Colombia* .
<https://pasionviajes.com/bucaramanga-la-ciudad-bonita-de-colombia>

De acuerdo con los datos suministrados por el DANE, Bucaramanga tuvo una inflación anual de 5,78% en 2025 situándose por encima del promedio nacional (Barrera, 2026).

Por otro lado, Santander es la cuarta economía departamental más grande de Colombia con un PIB estimado de \$109,5 billones en 2024, según cifras del DANE, la economía santandereana experimentó un crecimiento de 8,33% entre 2023 y 2024; Santander también es el cuarto departamento con la competitividad más alta, según cifras del Consejo Privado de Competitividad, el departamento subió dos puestos en el índice regional y llegó a 6,28 puntos sobre 100.

Bucaramanga registra una tasa de desempleo del 7,3%, inferior al promedio nacional de 8,3%, y se ubica solo por detrás de Villavicencio (6,8%) y Medellín (6,9%). De igual manera, aunque la informalidad laboral como ocurre en todo el país representa una parte importante del

mercado de trabajo, en la ciudad es menor que el promedio nacional (55,4%), situándose en un 49% (Silva, 2025).

3. Estudio de Mercados

3.1 Descripción del Servicio

3.1.1 Descripción, usos y especificaciones del servicio

El coworking propuesto combina un espacio de trabajo colaborativo con una cafetería, diseñado para satisfacer las necesidades de los grupos de interés. A continuación, se plantean cuáles serían sus principales características:

Espacios de Trabajo

Zonas Compartidas: Áreas abiertas con escritorios y sillas ergonómicas, equipadas con enchufes y acceso a internet de alta velocidad (900 Mbps). Ideales para trabajar de manera individual o en grupo.

Zonas Silenciosas: Espacios diseñados para actividades que requieren mayor concentración, con escritorios individuales y separadores acústicos.

Salas Privadas: Disponibles para reuniones, talleres o presentaciones. Incluyen pantallas, proyectores y conexión a internet. El servicio de reserva de salas se realiza a través de una plataforma en línea o directamente en la recepción, sujeto a disponibilidad.

Servicios Adicionales

Acceso a impresoras y escáneres.

Opciones de membresías flexibles (diarias, semanales o mensuales), que incluyen acceso ilimitado al espacio y descuentos en la cafetería.

Horarios de Servicio

El espacio opera de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 6:00 p.m., y los sábados de 8:00 a.m. a 1:00 p.m. Los horarios pueden extenderse bajo solicitud previa para eventos especiales.

Medios de Pago

Se aceptan pagos en efectivo, tarjetas de crédito y débito, así como plataformas digitales como Nequi, Daviplata y Transfiya.

3.1.2 Atributos diferenciadores

El coworking propuesto, nace de como una solución estratégica para pequeñas empresas de Bucaramanga que buscan espacios modernos y flexibles para impulsar su crecimiento. A diferencia del coworking común este proyecto está diseñado específicamente para emprendimientos y negocios locales que necesiten un espacio moderno que combine profesionalismo, colaboración y adaptabilidad sin incurrir en altos costos fijos de oficinas tradicionales.

Más que alquilar un espacio, un coworking construye comunidad empresarial, ofreciendo diferentes modalidades de uso por horas, días, semanas o meses para ajustarse a las dinámicas reales de pequeñas empresas del sector, optimizando logística sin complicaciones.

El diseño del espacio también marca una diferencia. Zonas silenciosas con separadores acústicos permiten trabajar sin distracciones, mientras que las áreas abiertas promueven la interacción y el networking. Esta distribución mejora la comodidad y la productividad, fortaleciendo la propuesta de valor del lugar como un entorno de trabajo eficiente y agradable.

Además, el proyecto contempla una programación constante de eventos y talleres enfocados en emprendimiento, tecnología y desarrollo profesional, creando una comunidad activa y colaborativa.

En cuanto a tecnología, el coworking ofrece internet de alta velocidad definida como fibra óptica que ofrecen velocidades muy altas, conexión estable, confiable y sin interferencias que garanticen un servicio optimo a todos nuestros clientes y equipos como pantallas y displays (pantallas que muestran información o imágenes para comunicar o apoyar actividades en el lugar). digitales interactivas en salas privadas, superando la infraestructura que ofrecen muchos espacios similares en la ciudad. Esta dotación técnica responde a las exigencias de quienes dependen de herramientas digitales para su productividad.

Finalmente, se promoverá prácticas sostenibles como el uso de materiales ecológicos y la gestión adecuada de residuos, al tiempo que cultiva un sentido de comunidad. Esto lo convierte en una opción atractiva no solo para quienes valoran el confort y la funcionalidad, sino también para quienes buscan un impacto positivo en su entorno.

3.2 Segmento de mercado

La definición del mercado objetivo para este proyecto son las pequeñas empresas en la ciudad de Bucaramanga.

Esta elección no es arbitraria. Diversos estudios han identificado a las pequeñas empresas independientes como uno de los principales usuarios de los espacios coworking, dado que estos les permiten acceder a un ambiente de trabajo profesional sin los compromisos financieros y logísticos de una oficina tradicional (Telefónica, 2024).

. Además, el modelo de coworking suma a esta oferta un componente social y cultural atractivo, ofreciendo una experiencia cercana, acogedora y estimulante, en contraste con el aislamiento que muchas veces implica trabajar desde casa. Según el directorio empresarial BDEX de la cámara de comercio de Bucaramanga en 2024 había 17.964 empresas de las cuales 5.748 son pequeñas empresas de hasta 100 empleados (González Rincón & Hernández Prada, 2025). Estos números muestran un mercado significativo para un coworking que se enfoque en atender las necesidades de pequeñas compañías, ofreciendo espacios flexibles, profesionales y servicios adecuados sin necesidad de grandes inversiones en infraestructura propia.

3.3 Estudio de la demanda

3.3.1 Necesidades de información

Para construir una propuesta de coworking que realmente responda a las necesidades del entorno local, es fundamental entender primero cómo se comporta el mercado y qué esperan las pequeñas empresas de un espacio de trabajo compartido. Por eso, esta investigación se enfoca en recopilar información clara y útil sobre varios aspectos clave:

Demanda real: Se busca conocer de cerca cómo trabajan actualmente las pequeñas empresas de Bucaramanga, cuáles son sus necesidades de espacio, con qué frecuencia requieren ambientes de trabajo externos y qué tan abiertas están a utilizar un coworking.

Oferta existente: Es importante identificar qué espacios de coworking ya funcionan en la ciudad, cuáles son sus puntos fuertes y en qué aspectos podrían mejorar. Entender el panorama competitivo ayuda a diseñar una propuesta diferente, que no compita solo por precio, sino que ofrezca soluciones reales y prácticas para este segmento empresarial.

Precios accesibles y justos: Conocer los rangos de precios que las empresas están dispuestas a pagar es clave para definir tarifas que resulten razonables, sin sacrificar la calidad del servicio. La idea es que las pequeñas empresas puedan acceder a espacios modernos y bien equipados, pagando solo por el tiempo y los recursos que realmente utilizan.

Canales de comunicación y promoción: Identificar los medios más efectivos para llegar a estas empresas ya sea por redes sociales, recomendaciones, plataformas digitales o alianzas locales permitirá difundir el servicio de manera cercana y directa, generando confianza desde el primer contacto.

Nivel de aceptación: Se evaluará la aceptación del coworking entre las pequeñas empresas y su disposición a adoptarlo, con el fin de fortalecer la propuesta y asegurar su aporte al entorno local.

3.3.2 Tipo de estudio

En la presente investigación se llevará a cabo un estudio descriptivo con un enfoque detallado y sistemático, orientado a comprender las características y tendencias del mercado objetivo para un café coworking en Bucaramanga.

3.3.3 Enfoque

El enfoque del proyecto es cuantitativo y cualitativo, con el fin de identificar y analizar las características del mercado potencial para un café coworking y las características esperadas por el público objetivo. Este método permite obtener información precisa sobre las preferencias, comportamientos y expectativas de los posibles clientes, lo que es crucial para entender la demanda real en términos cuantificables. Al integrar los cuatro elementos esenciales de factibilidad (financiero, técnico, de mercado y organizacional), se puede evaluar de manera objetiva todos los factores críticos que influirán en el éxito del proyecto. Este análisis facilitará la toma de decisiones informadas y el diseño de un plan sólido, ajustado a las necesidades del mercado y a los objetivos estratégicos del negocio.

3.3.4 Fuentes de información

Para llevar a cabo un análisis exhaustivo que conlleve al éxito de la puesta en marcha de coworking en Bucaramanga, se utilizarán fuentes de información tanto primarias como secundarias:

Fuentes Primarias. Cuestionario investigación de mercados; aplicado a las pequeñas empresas de Bucaramanga.

Fuentes Secundarias. Estudios de mercado previos, informes de instituciones educativas y gubernamentales, y literatura especializada en tendencias de trabajo remoto y coworking.

3.3.5 Técnicas de investigación

Se utilizará el método de encuesta para la recolección de información y evaluar la factibilidad del proyecto.

3.3.6 Instrumento para la recolección de información

Cuestionario estructurado herramienta diseñada para realizar información de manera sistemática y eficiente.

3.3.7 Modo de aplicación

La encuesta se aplicará de forma directa, a través de un cuestionario de preguntas que permitirá conocer de primera mano las opiniones de las empresas participantes.

3.3.8 Cálculo de la muestra

La encuesta se realizará directamente mediante un cuestionario de preguntas que nos ayudará a conocer de primera mano las percepciones y experiencias de las personas. Con ello, buscamos obtener una visión más auténtica y cercana sobre el tema. González Rincón y Hernández Prada (2025) indican que en Bucaramanga se registra 17.964 empresas, distribuidas en 2.156 grandes, 2.874 medianas, 5.748 pequeñas y 7.186 microempresas

Para calcular el tamaño de la muestra en una población finita, se utiliza la siguiente fórmula:

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

Donde,

N = segmento del mercado = 5.748

Z = Nivel de Confianza = 1,96

P = Probabilidad a favor = 0,5

Q = Probabilidad en contra = 0,5

e = Error de estimación = 0,05

n= tamaño de la muestra = 396

$$n = \frac{5.748(0,5 * 0,5)(1,96)^2}{(1,96)^2(0,5 * 0,5) + (0,05)^2(5.748 - 1)} \cong 360$$

El tamaño de la muestra calculado para la población de Bucaramanga, considerando un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, el cual es de 360 empresas.

3.3.9 Alcance

El alcance geográfico para aplicar la encuesta del coworking se centra exclusivamente en el área urbana de Bucaramanga.

3.3.10 Tiempo de aplicación

La aplicación de la Encuesta se llevó a cabo desde el 16 de febrero al 13 de marzo de 2026; adicionalmente se incluye un periodo adicional para complementar la información comprendido entre el 25 de mayo al 5 de junio del 2026.

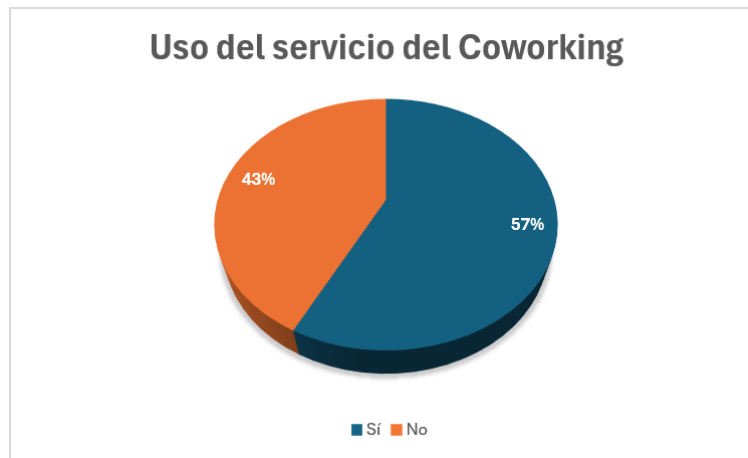
3.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados

Pregunta 1. ¿Utiliza el servicio de coworking?

Tabla 1.

Uso actual del servicio de coworking

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	207	57%
No	155	43%
Total	360	100%

Figura 2.*Uso actual del servicio de coworking*

De acuerdo con los resultados, el 57% de las empresas manifestó que actualmente utiliza un servicio de coworking, mientras que el 43% restante no lo hace. Esto indica una adopción significativa de este tipo de espacios entre pequeñas empresas de Bucaramanga, aunque aún existe un porcentaje importante que no los utiliza. Este grupo no usuario representa una oportunidad potencial de expansión para nuevos espacios coworking que ofrezcan mayor accesibilidad y beneficios diferenciadores; cabe resaltar que las pequeñas empresas en su mayoría no cuentan con espacios específicos dedicados a la gestión administrativa, siendo este el principal motivo por el cual hacen uso de estos espacios alquilados.

Pregunta 2. ¿Por cuántas horas contrata el servicio de coworking al mes?

Tabla 2.*Horas mensuales contratadas*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Media	Promedio
1-3 horas al mes	98	47%	2	0,95
4-6 horas al mes	63	30%	5	1,52

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Media	Promedio
7-9 horas al mes	37	18%	8	1,43
Superior a 10 horas al mes	9	4%	10	0,43
Total	207	100%		4,33 horas

Figura 3.*Horas mensuales contratadas*

De acuerdo con el resultado de la gráfica la mayoría de las empresas utilizan el servicio de coworking entre 1 y 3 horas al mes (47%), lo que sugiere que muchas personas lo emplean de forma ocasional, posiblemente para reuniones o trabajos específicos. Sin embargo, en contraste el 4% utilizan estos espacios más de 10 horas, lo que demuestra un interés significativo y compromiso con este tipo de espacios.

En general, el promedio de 4,3 horas por mes indica que el coworking se ha convertido en una alternativa práctica y flexible, que combina comodidad con la posibilidad de trabajar fuera del entorno tradicional.

Pregunta 3. ¿Qué tipos de servicios contrata en un servicio de coworking?

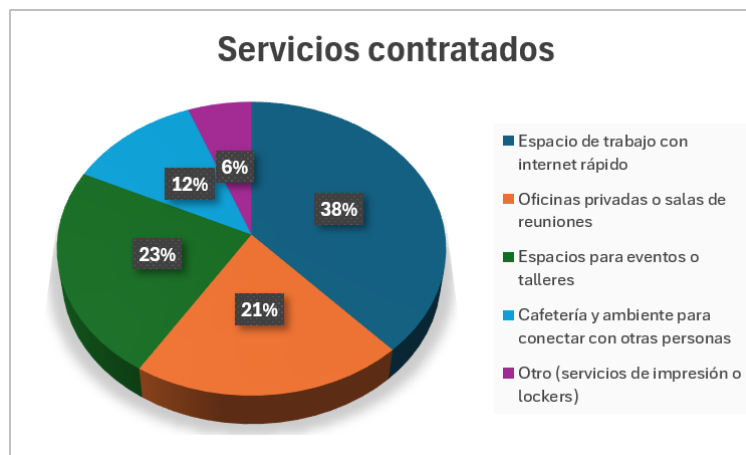
Tabla 3.

Tipos de servicios contratados

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Espacio de trabajo con internet rápido	79	38%
Oficinas privadas o salas de reuniones	43	21%
Espacios para eventos o talleres	48	23%
Cafetería y ambiente para conectar con otras personas	25	12%
Otro (servicios de impresión o lockers)	12	6%
Total	207	100%

Figura 4.

Tipos de servicios contratados



Los resultados evidencian que todos los encuestados valoran el acceso a internet rápido, seguido de espacios para eventos o talleres que ofrecen algunos espacios coworking. Esto refleja que el público busca tanto productividad como oportunidades de conexión y comodidad. Los servicios adicionales (como impresión o lockers) tienen menor demanda, pero añaden valor complementario.

Pregunta 4. ¿Con cuáles empresas contrata el servicio de coworking?

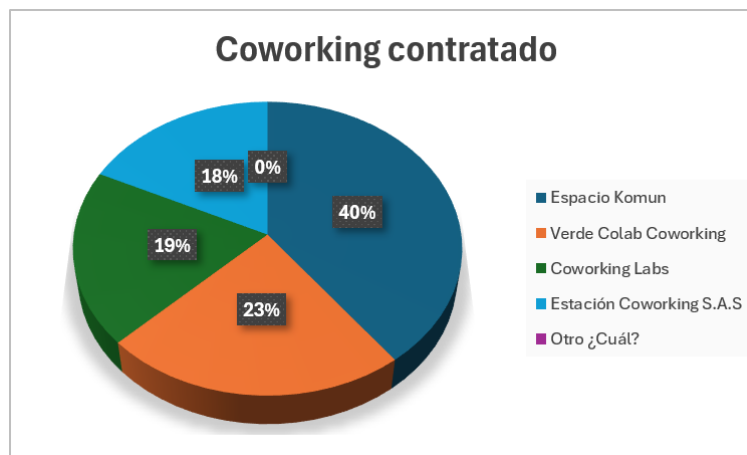
Tabla 4.

Empresas de coworking contratadas

Empresa	Cantidad	Porcentaje
Espacio Komun	82	40%
Verde Colab Coworking	48	23%
Coworking Labs	40	19%
Estación Coworking S.A.S	37	18%
Otro ¿Cuál?	0	0%
Total	207	100%

Figura 5.

Empresas de coworking contratadas



De los encuestados que utilizan coworking, muestra que Espacio Komún es la empresa de coworking más contratada por los encuestados, lo que indica un mayor nivel de posicionamiento y preferencia dentro del mercado local. Coworking Labs y Estación Coworking S.A.S, cuyos resultados reflejan una participación muy cercana entre sí, evidenciando una competencia equilibrada entre estos espacios. En conjunto, los resultados permiten identificar que el mercado

del coworking en Bucaramanga se encuentra distribuido entre varias alternativas, lo cual refuerza la necesidad de una propuesta de valor diferenciada para nuevos proyectos en este sector.

Pregunta 5. ¿Qué es lo que más le gusta de esas empresas que ofrecen coworking y por lo cual usted les compra el servicio?

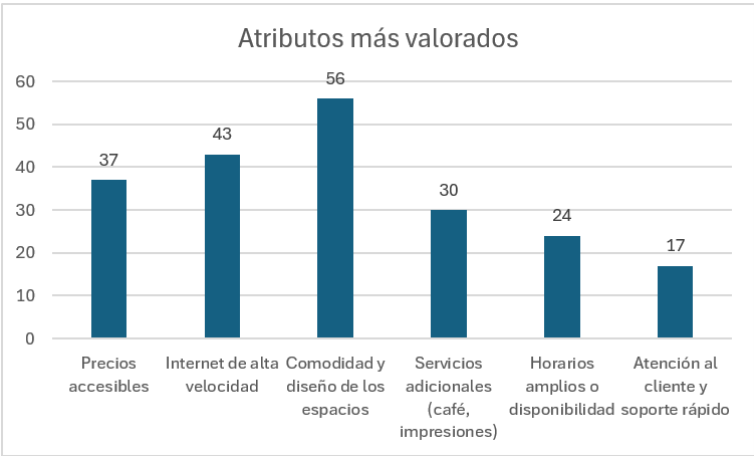
Tabla 5.

Atributos más valorados en el coworking actual

Atributo valorado	Frecuencia	Porcentaje
Precios accesibles	37	18%
Internet de alta velocidad	43	21%
Comodidad y diseño de los espacios	56	27%
Servicios adicionales (café, impresiones)	30	14%
Horarios amplios o disponibilidad	24	12%
Atención al cliente y soporte rápido	17	8%
Total	207	100%

Figura 6.

Atributos más valorados en el coworking actual



La comodidad de los espacios (mobiliario y ambiente) es el factor más valorado (27%), seguido de internet de alta velocidad (21%) y precios accesibles. Esto muestra que los usuarios priorizan una experiencia integral que combine funcionalidad, bienestar y precio.

Pregunta 6. ¿En promedio cuánto paga semanalmente por el servicio de coworking?

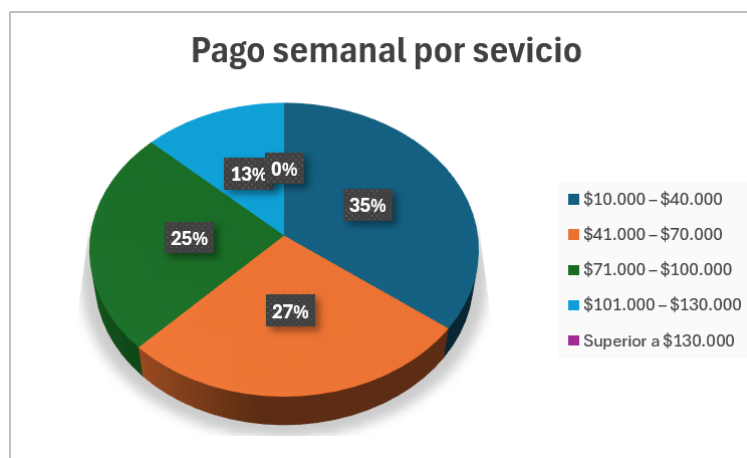
Tabla 6.

Promedio de pago semanal por coworking

Respuesta	Distribución	Porcentaje	Media	Promedio
\$10.000 – \$40.000	73	35%	\$ 25.000	\$ 8.816
\$41.000 – \$70.000	56	27%	\$ 55.500	\$ 15.014
\$71.000 – \$100.000	51	25%	\$ 85.500	\$ 21.065
\$101.000 – \$130.000	27	13%	\$ 115.500	\$ 15.065
Superior a \$130.000	0	0%	\$ 130.000	\$ 0
Total	207			\$ 59.961

Figura 7.

Promedio de pago semanal por coworking



El rango predominante de pago está entre \$10.000 y \$40.000, que representa el 35% de las respuestas. Esto define un valor de referencia importante para el diseño de estrategias de precios

competitivos dentro del mercado local; en general el pago promedio semanal se encuentra aproximado en \$60.000.

Pregunta 7. ¿Qué medio de pago utiliza?

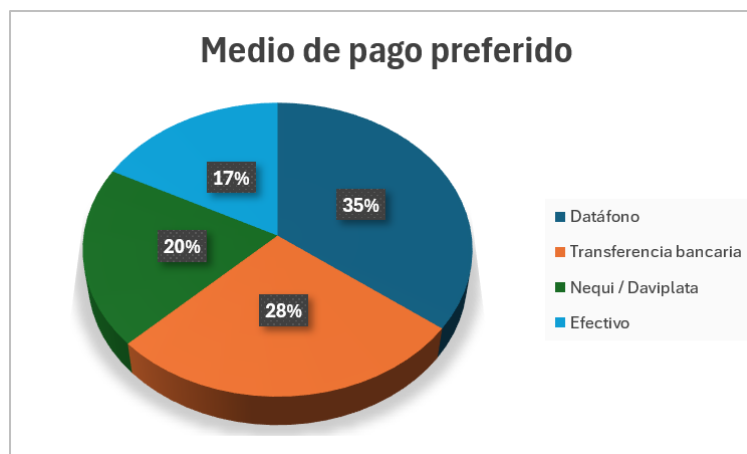
Tabla 7.

Medios de pago preferidos por los usuarios

Medio de pago	Cantidad	Porcentaje
Datáfono	73	35%
Transferencia bancaria	57	28%
Nequi / Daviplata	41	20%
Efectivo	36	17%
	207	100%

Figura 8.

Medios de pago preferidos por los usuarios



Los resultados muestran que los pagos digitales (Datafono, transferencias y Nequi) son los preferidos, representando más del 83% de las transacciones. Esto sugiere que las empresas de coworking deben priorizar plataformas electrónicas seguras y rápidas.

Pregunta 8. ¿Por qué medio prefiere contratar el servicio?

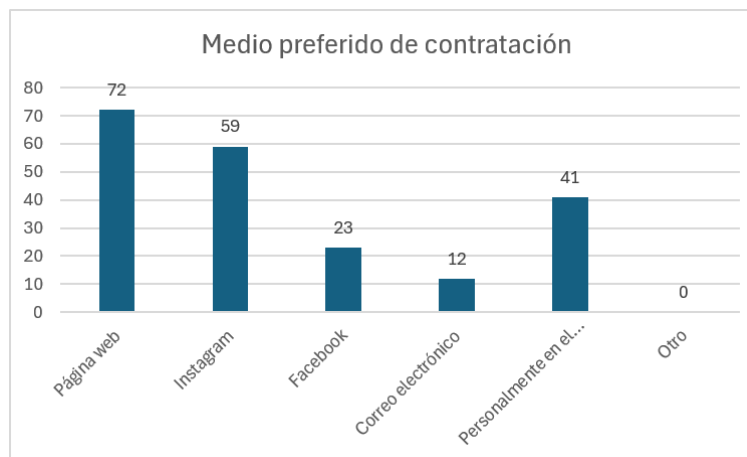
Tabla 8.

Medio preferido para contratación

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Página web	72	35%
Instagram	59	29%
Facebook	23	11%
Correo electrónico	12	6%
Personalmente en el coworking	41	20%
Otro	0	0%
	207	100%

Figura 9.

Medio preferido para contratación



Las redes sociales, especialmente página web, lideran como canal de contratación (35%). Esto resalta la importancia de mantener una estrategia digital activa y atractiva para captar nuevos usuarios.

Pregunta 9. ¿Estaría dispuesto a contratar un nuevo servicio de coworking que brinde un espacio moderno y confortable?

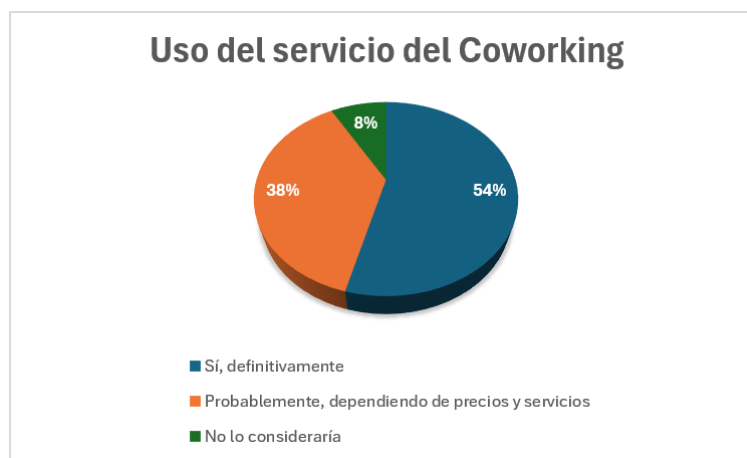
Tabla 9.

Intención de contratar un nuevo servicio

Respuesta	Distribución	Porcentaje
Sí, definitivamente	112	54%
Probablemente, dependiendo de precios y servicios	78	38%
No lo consideraría	17	8%
Total	207	100%

Figura 10.

Intención de contratar un nuevo servicio



El 54% de los usuarios actuales manifestó disposición a contratar un nuevo servicio de coworking si ofrece condiciones adecuadas de confort, precio y modernidad. Esto evidencia un alto potencial de aceptación para nuevos proyectos bien estructurados en Bucaramanga; hay una demanda incierta del 38% que puede ser captada en la medida que el emprendimiento se consolide dentro del área.

Pregunta 10. ¿Qué canales o medios de comunicación preferiría para enterarse de un nuevo espacio de coworking?

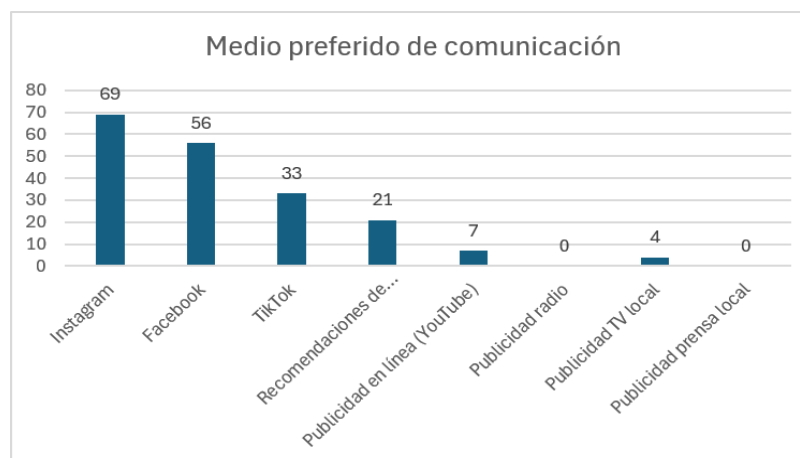
Tabla 10.

Canales de comunicación preferidos

Canal	Frecuencia	Porcentaje
Instagram	69	36%
Facebook	56	29%
TikTok	33	17%
Recomendaciones de amigos o compañeros	21	11%
Publicidad en línea (YouTube)	7	4%
Publicidad radio	0	0%
Publicidad TV local	4	2%
Publicidad prensa local	0	0%
Total	190	100%

Figura 11.

Canales de comunicación preferidos



Las redes sociales, en especial Instagram y Facebook, se consolidan como los principales canales de comunicación, seguidos de las recomendaciones personales. Esto confirma la relevancia

del marketing digital y del “boca a boca” para el posicionamiento de nuevos espacios de coworking.

3.3.12 Estimación de la demanda actual

Para calcular la estimación de la demanda actual se debe tener en cuenta:

Segmento de mercado: 5.748 pequeñas empresas, que representan el segmento principal al cual estará enfocado el servicio de coworking y el resultado de la Pregunta 1. ¿Utiliza el servicio de coworking?; es decir, el 57%.

$$\text{Demanda actual} = 5.748 \times 57\% \cong \mathbf{3.276,36 \text{ pequeñas empresas}}$$

Por tanto, la demanda actual del servicio es de 3.276 pequeñas empresas en el área de Bucaramanga; lo que significa en horas anuales teniendo en cuenta la Pregunta 2. ¿Por cuántas horas contrata el servicio de coworking al mes?; es decir, 4,33 horas.

$$\text{Horas anuales} = 3.276 \times 4,33 \frac{\text{horas}}{\text{mensual}} \times 12 \text{ meses} \cong 170.221 \text{ horas al año}$$

3.3.13 Estimación de la demanda efectiva

Para estimar la demanda efectiva, se tiene en cuenta la demanda actual (170.221 horas al año) y la respuesta de la Pregunta 9. ¿Estaría dispuesto a contratar un nuevo servicio de coworking que brinde un espacio moderno y confortable?; es decir, el 54%.

$$\text{Demanda efectiva} = 170.221 \times 54\% \cong 91.919 \text{ horas al año}$$

3.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años

Se realiza una proyección de la demanda actual y de la demanda efectiva a cinco años para el servicio de coworking que se implementará en la ciudad de Bucaramanga. Esta demanda está vinculada al crecimiento del sector de espacios flexibles y colaborativos en la región, así como al aumento del teletrabajo, los emprendimientos locales y la necesidad de oficinas temporales en la ciudad; para la estimación se utiliza la tasa proyectada del 2,6% según las proyecciones del equipo de economistas de BBVA (BBVA, 2026).

Tabla 11.

Demanda anual actual proyectada a cinco años

Año	Demanda Actual
0	170.221
1	174.647
2	179.188
3	183.846
4	188.626
5	193.531

Tabla 12.

Demanda anual efectiva proyectada a cinco años

Año	Demanda efectiva
0	91.919
1	94.309
2	96.761
3	99.277
4	101.858
5	104.506

3.4 Análisis de la Oferta

Tabla 13.

Benchmarking

Empresa	Espacio Komún (Bucaramanga)	Verde Colab Coworking (Bucaramanga)	Coworking Labs (Bucaramanga)
Logo			
Ubicación	Carrera 27 # 37-33, Centro Empresarial Green Gold, Bucaramanga	Carrera 37 # 42-65, Bucaramanga	Calle 50 # 28-25, Bucaramanga
Servicios ofertados	• EK virtual • Oficinas • Sala de juntas • BPO'S • Escritorios Dinámicos	• Puestos fijos • Oficinas • Sala de juntas • Cafetería en lugar • Espacios al aire libre	• Espacios móviles en mesa • Cubículos • Oficinas cerradas • Cafetería
Segmento	• Empresas • BPO • Equipos corporativos que requieren oficinas adaptables	• Comunidad creativa • Startups • Profesionales creativos • Ambiente colaborativo y sostenible	• Emprendimientos tecnológicos • Startups de alto impacto • Networking e innovación
Identidad de marca / propuesta de valor	• Innovación • Adaptabilidad • Servicio integral “todo en uno” • Disponibilidad 24/7	Entorno de trabajo que inspire la innovación, la colaboración y la sostenibilidad	Crear un entorno donde emprendedores de alto impacto y de base tecnológica puedan conectar, colaborar y crecer.
Principales canales de comunicación	• https://espaciokomun.com/	• https://verdecolab.com/	• https://www.coworkinglabs.co/

Empresa	Espacio Komún (Bucaramanga)	Verde Colab Coworking (Bucaramanga)	Coworking Labs (Bucaramanga)
	• https://www.instagram.com/espaciokomun/?hl=es • +57 318 6557547 • manager@espaciokomun.com	• https://www.instagram.com/verdecolabcol/ • +57 315 3251337 • hola@verdecolab.com	• https://www.instagram.com/coworkinglabscb/ • (+57) 318 5167790 • coordinador.coworking@camaradirecta.com
Estrategias de publicidad / marketing	• Posicionamiento corporativo • Alianzas con empresas • Tours corporativos • Pet friendly	• Presencia en redes • Tour • Amplia cobertura • Pet lovers • Alianzas estratégicas • Café en sitio	• Programas de formación • Charlas • Networking • Alianzas con Cámara de Comercio • Visibilidad en proyectos de emprendimiento
Fortalezas	• Alta profesionalidad • oficinas privadas. • Flexibilidad para equipos grandes • Acceso 24/7 según su instagram	• Comunidad activa • Ambiente creativo • Enfoque en bienestar • Infraestructura para eventos • Lockers • Convenio de parqueo	• Soporte a emprendimientos tecnológicos • Red de mentores • Infraestructura para startups • Lockers • Zona de esparcimiento
Debilidades	• Costos más altos para usuarios individuales • Menor comunidad de networking	• Altos costos • Posible saturación por eventos • Limitada capacidad para equipos grandes	• Enfoque muy especializado en tecnología • Ingresa únicamente registrados en la cámara de comercio • Menos flexibilidad “corporativa”

3.5 Descripción del servicio mínimo viable

3.5.1 Descripción, uso y especificaciones del producto o del servicio

La propuesta de creación de un espacio de coworking en Bucaramanga se orienta a ofrecer una infraestructura funcional y adaptable que responda a las necesidades identificadas en el mercado local. Si bien el proyecto contempla diversos servicios, entre ellos puestos de trabajo individuales, oficinas privadas, salas de reuniones y zonas de uso colaborativo, el enfoque central se mantiene en proporcionar soluciones que agreguen valor real a los usuarios.

Los resultados del análisis de mercado evidencian que las pequeñas empresas demandan, principalmente, ambientes de trabajo que garanticen comodidad, conectividad confiable y condiciones adecuadas para el desarrollo de actividades laborales y reuniones. En este sentido, los espacios de trabajo individual y las salas de reuniones se posicionan como los servicios de mayor interés dentro del público objetivo.

Así, al igual que en otros sectores donde ciertos productos concentran el mayor nivel de demanda, en este proyecto los servicios mencionados se destacan por su relevancia y frecuencia de uso. Dichos servicios conservan los atributos esenciales descritos en el numeral 2.1.1, orientados a ofrecer características diferenciadoras que respondan a las expectativas y necesidades específicas del mercado local; siendo la integración del espacio de trabajo colaborativo eco amigable con una cafetería como el producto mínimo viable.

3.5.2 Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia

Al analizar los resultados de la encuesta aplicada, se evidencia que los atributos diferenciadores del coworking propuestos coinciden con los identificados previamente en el punto 2.1.2. Esto demuestra que las características planteadas como la comodidad del espacio, la calidad de la conectividad, la disponibilidad de salas de reuniones y la flexibilidad en el uso, realmente responden a lo que los potenciales usuarios consideran valioso. En consecuencia, se puede concluir que estos atributos no solo son pertinentes, sino que también pueden representar una ventaja competitiva dentro del mercado local de coworking.

3.6 Estructura de comercialización y de distribución

El proyecto de coworking en Bucaramanga busca ofrecer un servicio cercano y directo, donde los usuarios puedan acceder fácilmente a los espacios y recursos que necesitan sin intermediarios. Para lograrlo, primero se realiza una comprensión profunda del entorno local, analizando qué buscan realmente las pequeñas empresas cuando necesitan un lugar adecuado para trabajar.

Teniendo en cuenta la estructura de comercialización y distribución del servicio será de manera directa; ya sea en físico en el espacio de alquiler, como de manera virtual a través de las redes y páginas oficiales del coworking, con la finalidad de dar a conocer el espacio y conectar con quienes puedan beneficiarse de él.

Figura 12.*Etapas de desarrollo del servicio*

3.7 Estrategia de fijación de precios

Para la definición de precios del servicio de coworking, se implementará una estrategia basada en la estructura total de costos y gastos del proyecto, a la cual se añadirá un margen de utilidad que garantice la sostenibilidad financiera del espacio.

Es importante destacar que el costo base de prestación del servicio estará influenciado por factores como el arriendo del espacio, adecuaciones físicas, servicios públicos, mantenimiento, plataformas tecnológicas y personal de apoyo.

Este margen será establecido durante el estudio financiero, una vez se hayan determinado todos los costos operativos del coworking, con el fin de asegurar que las tarifas propuestas sean competitivas frente a la oferta existente en el mercado local.

Por último, este análisis servirá como base para fijar los precios definitivos en el estudio financiero, garantizando un equilibrio adecuado entre accesibilidad para el usuario y viabilidad económica para el coworking.

3.8 Relacionamiento con los clientes

3.8.1 Estrategias de comunicación

La empresa utilizará canales de comunicación digitales como Facebook, Instagram y un portal web propio con la imagen e información oficial del emprendimiento.

Evento de lanzamiento con actividades específicas enfocadas en promover acercamiento hacia el producto, además se contarán con promociones y descuentos.

Publicidad radial, a través de emisoras locales.

Distribución de volantes y perifoneo en áreas puntuales donde se identifiquen zonas industriales y comerciales.

3.8.2 Presupuesto de comunicación

3.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento. Se definió un presupuesto específico para las acciones de promoción del servicio, el cual se implementará durante las dos semanas previas al lanzamiento oficial del coworking. Este período permitirá generar expectativa, dar a conocer los beneficios del espacio y atraer a los primeros usuarios mediante campañas estratégicas en medios digitales y otros canales de comunicación seleccionados.

En cuanto a la publicidad radial, esta consta de cuatro pautas que serán emitidas una cada semana. Los volantes y el perifoneo se llevarán a cabo una semana antes y una posterior a la apertura del coworking, el día del lanzamiento se ofrecerán promociones y descuentos; finalmente, la publicidad en redes se mantendrá constante con actualizaciones como tips saludables de trabajo, beneficio postural, datos curiosos, etc. Ver Apéndice A.

Tabla 14.

Presupuesto de lanzamiento

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor
Evento día de apertura	1	\$ 530.000	\$ 530.000
Publicidad en radio	4	\$ 113.000	\$ 452.000
Volantes	2.000	\$ 50	\$ 100.000
Servicio de Perifoneo	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Publicidad en redes sociales	4	\$93.000	\$ 372.000
Total			\$ 1.604.000

3.8.2.2 Presupuesto de operación. Para garantizar que el coworking se mantenga vigente y atractivo en el mercado, se desarrollarán estrategias de marketing de manera constante, con el propósito de seguir captando nuevos usuarios. Estas acciones se apoyarán en una campaña publicitaria permanente, diseñada a partir de principios que orienten y fortalezcan la comunicación del servicio; a continuación, se contemplan los rubros necesarios para el desarrollo del proyecto en una ventana de tiempo mensual y anual. Ver Apéndice A.

Tabla 15.*Presupuesto de operación*

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Publicidad en redes sociales	\$ 372.000	\$ 4.092.000
Total	\$ 372.000	\$ 4.092.000

4. Estudio Técnico

4.1 Tipo de proyecto

El proyecto corresponde a la prestación de servicios de coworking, mediante un espacio físico diseñado para ofrecer puestos de trabajo compartidos, oficinas privadas y áreas comunes, pequeñas empresas de la ciudad.

El coworking estará ubicado en la ciudad de Bucaramanga, y su enfoque principal será brindar un entorno cómodo, funcional y colaborativo, que permita a los usuarios desarrollar sus actividades laborales de manera eficiente, sin la necesidad de asumir los costos y responsabilidades de una oficina tradicional.

4.2 Desarrollo operativo del proyecto

El funcionamiento del coworking se basa en la adecuada organización del espacio físico, la prestación de servicios básicos y complementarios, y una atención al cliente cercana y personalizada. El proyecto contempla áreas de trabajo compartido, espacios privados, conectividad

de alta velocidad, servicios adicionales y una gestión operativa que garantice una experiencia satisfactoria para los usuarios.

La operación diaria incluye la gestión de reservas, el control de accesos, el mantenimiento de las instalaciones, el soporte técnico y la atención permanente a las necesidades de los clientes, asegurando así la continuidad y calidad del servicio.

4.2.1 *Ficha técnica del producto mínimo viable*

A continuación, se presentan las fichas técnicas de los servicios y espacios que ofrece el coworking, diseñados para brindar comodidad, conectividad y un ambiente ideal para trabajar y colaborar.

Tabla 16.

Ficha técnica del producto mínimo viable

Ficha Técnica	
Nombre	Espacio de Coworking
Presentación	
Características	Tipo de servicio: Coworking (espacios compartidos) Infraestructura: Puestos de trabajo compartidos, espacios privados y zona de descanso. Conectividad: Internet de alta velocidad mediante red Wi-Fi estable y segura (900 MB) Servicios incluidos: Acceso a áreas comunes

Ficha Técnica	
Descripción	Energía eléctrica Uso de mobiliario Atención al cliente Zona de descanso Capacidad: Según disponibilidad Horario de atención: Lunes a Viernes: 8:00 a.m. – 6:00 p.m. Sabados: 8:00 a.m. – 1:00 p.m.
	El servicio de coworking está diseñado para ofrecer un espacio de trabajo moderno, cómodo y colaborativo, que facilite la productividad y el desarrollo profesional de sus usuarios. El coworking brinda un entorno adecuado para realizar actividades laborales y empresariales, además de académicas pese a no ser el foco principal, permitiendo a los usuarios contar con conectividad confiable, mobiliario adecuado y un ambiente profesional sin incurrir en altos costos. Este servicio promueve la creatividad y el trabajo colaborativo, adaptándose a las nuevas formas de trabajo y a las necesidades actuales del mercado, además de poder interactuar en la zona de descanso.

4.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave

En cuanto al objetivo del coworking, a continuación, se describen las actividades claves para lograr prestar los servicios de espacios de trabajo compartidos, con el propósito de impulsar la productividad, el emprendimiento y el desarrollo profesional de los usuarios en la ciudad, ofreciendo un ambiente adecuado, cómodo y funcional.

Gestión de reservas. Los usuarios interesados realizan la reserva del espacio de coworking de manera presencial o a través de los canales establecidos, verificando la disponibilidad según el horario y el tipo de puesto requerido.

Adecuación y disponibilidad del espacio. El proceso inicia con la preparación y adecuación de los espacios de trabajo, asegurando que los puestos cuenten con mobiliario en buen estado,

conectividad a internet, energía eléctrica y condiciones óptimas de limpieza y orden, garantizando así la disponibilidad del servicio.

Recepción y registro del usuario. Al llegar al coworking, el usuario es recibido por el personal encargado, quien realiza el registro correspondiente y brinda información general sobre el uso de las instalaciones y las normas del espacio.

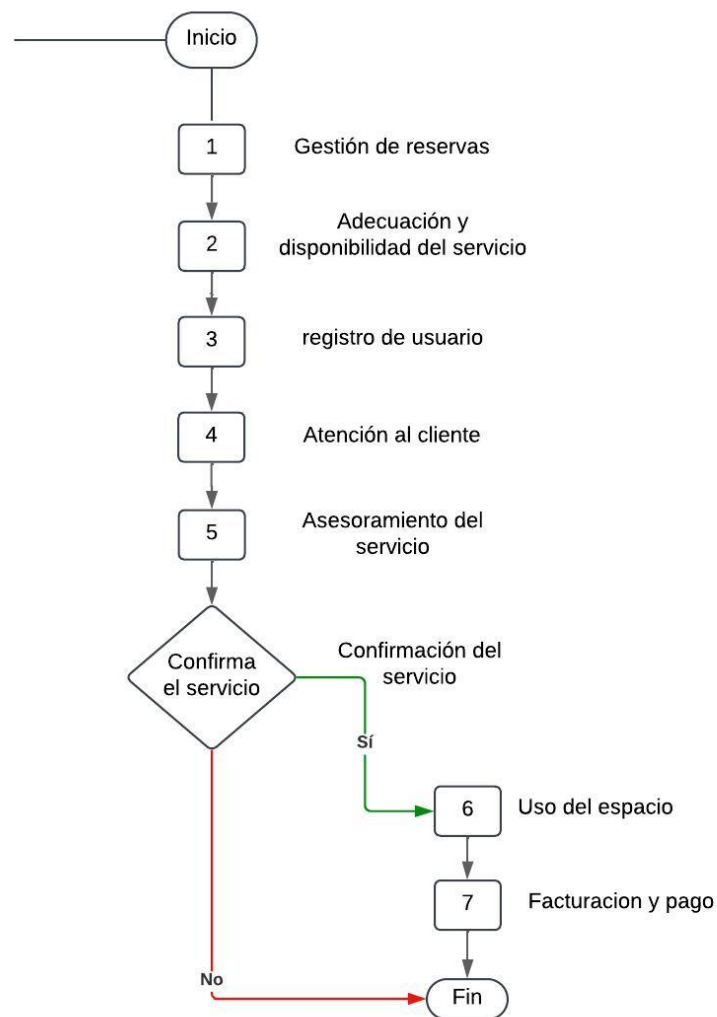
Atención al cliente. Durante la permanencia del usuario en el coworking, se ofrece atención personalizada para resolver inquietudes, brindar apoyo operativo y asegurar una experiencia satisfactoria.

Asesoramiento sobre el servicio. El personal del coworking orienta al usuario sobre los planes, horarios, servicios incluidos y normas de uso, permitiéndole elegir la opción que mejor se adapte a sus necesidades laborales o académicas.

Confirmación del servicio. Una vez definido el tipo de uso del espacio, se confirma la prestación del servicio de coworking de acuerdo con el tiempo contratado y las condiciones establecidas.

Uso del espacio y acompañamiento. El usuario hace uso del puesto de trabajo asignado, contando con conectividad, comodidad y un ambiente profesional que favorece la productividad y el trabajo colaborativo.

Facturación y pago del servicio. Al finalizar el servicio o según el plan contratado, el administrador genera la factura correspondiente y el usuario realiza el pago del valor acordado, dando cierre al proceso de prestación del servicio.

Figura 13.*Diagrama de actividades*

4.2.3 Características del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo (SG-SST)

Teniendo en cuenta las características de la empresa, se deberá cumplir con el capítulo 1 del artículo 3 de la resolución número 0312 de 2019 “estándares mínimos para empresas, empleados y contratantes con 10 o menos trabajadores, clasificadas con riesgo I, II o III”. El

diseño, implementación y mantenimiento del sistema de Gestión de la seguridad y salud en el trabajo (SG-SST), por el diseño del sistema cobrará \$2.000.000 de pesos. Ver Apéndice B.

Estos estándares son:

Designar a una persona para diseñar el sistema de gestión

Afiliar a los empleados al sistema de seguridad social

Capacitar a los trabajadores en prevención de riesgos

Elaborar un plan de trabajo anual

Realizar evaluaciones médicas ocupacionales

Identificar peligros y evaluar los riesgos

Establecer medidas de control y prevención

Estas normas y procedimientos deben cumplirse para garantizar que se establezcan, verifiquen y controlen las condiciones básicas necesarias para el funcionamiento de un sistema de gestión de SST.

4.2.4 Análisis ambiental

Para evaluar el análisis e impacto ambiental de la empresa se seleccionó la empresa Eprodesa SAS, con sede en Floridablanca (Santander), por valor de \$1.500.000 mensual. El objetivo de crear el plan de gestión medioambiental para prevenir, mitigar, disminuir y mejorar cualquier efecto medioambiental que surja a causa del desarrollo de las actividades diarias de la empresa. Ver Apéndice C.

Para ello, a continuación, se describen las actividades claves para el desarrollo del programa de mitigación ambiental:

Medidas preventivas: Acciones para evitar daños antes de que ocurran.

Medidas de mitigación: Acciones para atenuar los impactos negativos inevitables.

Gestión de residuos: Procedimientos para el manejo seguro de desechos.

Monitoreo y seguimiento: Verificación del cumplimiento de los estándares ambientales.

4.2.5 Recursos clave

4.2.5.1 Talento humano

Tabla 17.

Talento humano

Cargo	Área	Número de Personas
Gerente	Administrativa	1
Contador	Administrativa	1
Recepcionista	Comercial	1
Supervisor	Mixta	1
Soporte técnico*	Operativa	1
Servicios generales	Operativa	1

Nota. *Cargo desempeñado por un tecnólogo en sistemas

4.2.5.2 Infraestructura. A continuación, se mencionan los diferentes equipos necesarios para la continuidad del proyecto.

Tabla 18.

Equipo de oficina

Activo	Cantidad	Especificaciones
Escritorios	3	Escritorio 120 Vilna 120.6X120X45 Duna-Blanco

Activo	Cantidad	Especificaciones
Sillas de escritorio	3	Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro
Archivador	3	Archivador Metálico De 3 Cajones
Sillas auxiliares	2	Silla Interlocutora Isósceles Fija de Oficina Tela Negra Just Home Collection
Silla de espera x2	3	Sofá amoblado x2 tipo oficina

Tabla 19.*Equipo de computación y comunicación*

Activo	Cantidad	Especificaciones
Computador Escritorio*	4	All in one HP AID 22-dg0011la 21.4" 8GB de Ram
Impresora	2	HP de inyección a color Envy 6155e todo en uno
Celular	4	Celular Smartphone

Nota. *Los computadores son netamente de uso administrativo, el coworking presta servicios de proyector, audio, pantalla, impresiones y scanner, mas no equipos de cómputo.

Tabla 20.*Equipo*

Activo	Cantidad	Especificaciones
Pantalla Telón	3	Proyección Pared 280 x 210 cm Hi-Screen
Video Beam	3	Video Beam Negro 4800 Lumens/wifi
Parlantes	3	Altavoces Estéreo con Bluetooth y Sonido Equilibrado para Escritorio

Tabla 21.*Muebles y enseres operativos*

Activo	Cantidad	Especificaciones
Mesa plegable	1	Mesa Plegable Tipo Portafolio Plástica 180X75cm Blanca
Mesa 8 puestos	1	Mesa De Juntas Rectangular 8 Puestos con superficie de 25 mm laminada.

Activo	Cantidad	Especificaciones
Mesa 6 puestos	1	Mesa De Juntas Rectangular 6 Puestos con superficie de 25 mm laminada.
Mesa 4 puestos	1	Mesa De Juntas Redonda Cromada con superficie en madera enchapada color Nacar.
Mesa tipo barra	2	Mesa tipo Barra Industrial, estilo moderno y funcionalidad para tus espacios.
Silla fija isonet cromo	37	Silla fija isonet cromo
Set Sala bangkok	1	Incluye un sofá de 3 puestos, 2 poltronas individuales y una mesa de centro moderna.

Tabla 22.

Herramientas, repuestos y accesorios

Activo	Cantidad	Especificaciones
kit de herramientas	1	kit completo básico
Extintor	4	Multipropósito amarillo

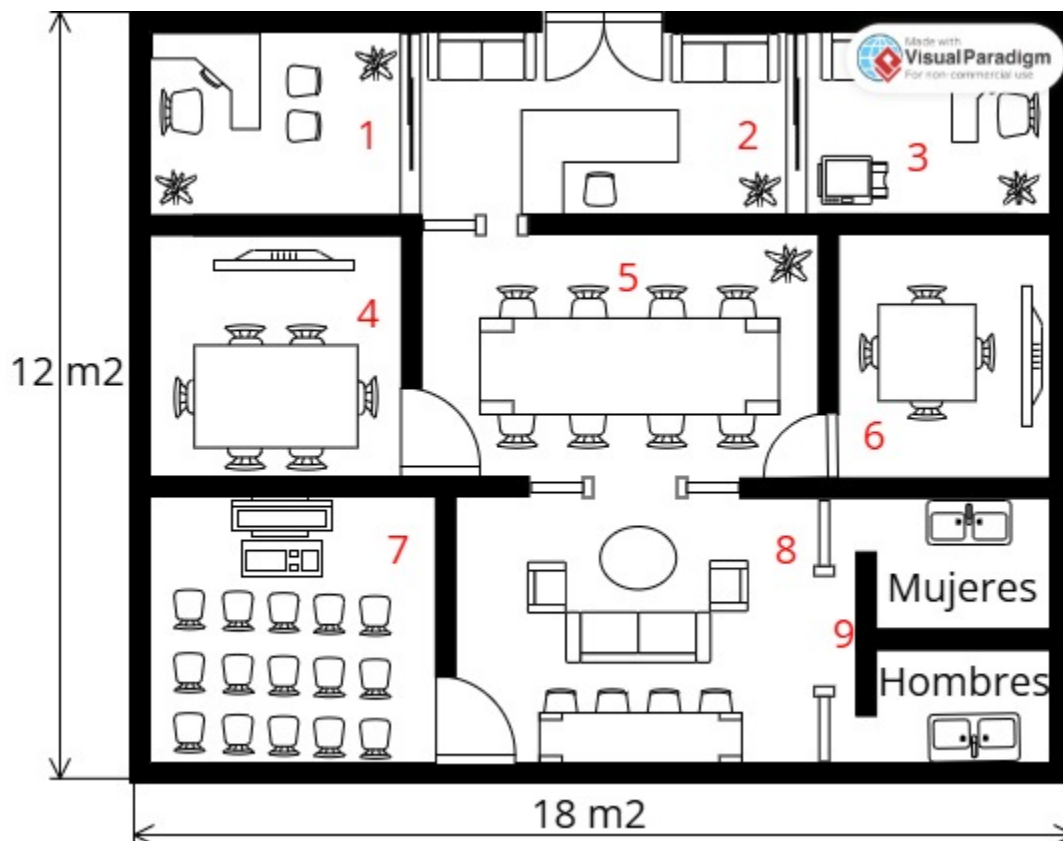
4.2.5.3 Materiales, insumos o mercancías. Dada la naturaleza del emprendimiento, un coworking no es un negocio de producción ni de comercialización de bienes, sino un servicio, por tanto, no se contemplan materiales, insumos o mercancías; inicialmente no se contemplan servicios adicionales como impresiones o fotocopias, en la medida que se observe la necesidad u oportunidad de ingresos para la empresa se tendría en cuenta para la puesta en marcha en el corto tiempo. La papelería interna y demás gastos asociados a este rubro se contemplan en el ítem de gastos/papelería.

4.2.6 Distribución de planta

La distribución de planta está diseñada un área de 216 metros cuadrados, en los cuales se encuentra: el área administrativa, la operativa o de alquiler y el servicio de baño.

Figura 14.

Distribución de planta



A continuación, se detallan cada una de las áreas a partir del plano global:

Tabla 23.*Distribución de planta*

Zona	Nombre	Medida	Detalle
1	Oficina 1	3x5= 15 m ²	Espacio para oficina
2	Recepción	3x8= 24 m ²	Espacio para la recepción y espera de clientes
3	Oficina 2	3x5= 15 m ²	Espacio para oficina
4	Sala 6P	4x6= 24 m ²	Espacio diseñado para la atención de grupos de 6 personas
5	Sala 8P	4x7= 28 m ²	Espacio diseñado para la atención de grupos de 8 personas
6	Sala 4P	4x5= 20 m ²	Espacio diseñado para la atención de grupos de 4 personas
7	Sala Flex	5x7= 35 m ²	Espacio diseñado para las capacitaciones o reuniones con capacidad de 15 personas
8	Área abierta	5x5= 25 m ²	Zona común de escritorios y reuniones informales
9	Baños	5x6= 30 m ²	Zona para baños (hombres/mujeres)
Total		216 m²	

4.2.7 Localización

En cuanto a la localización, se buscó el mejor lugar para desarrollar la actividad comercial de la empresa.

4.2.7.1 Macro localización. Para la macro localización del emprendimiento se proyecta en la ciudad de Bucaramanga, principalmente por el crecimiento de la demanda en coworking que se consolida como una solución estratégica para nómadas digitales y empresas. A continuación, se mencionan algunos factores más relevantes de las condiciones socioeconómicas de la ciudad que influyeron en la decisión de ubicación:

En 2025, la ciudad registró una tasa de desempleo de 8,5 %, ubicándose entre las más bajas del país. Incluso con variaciones recientes, el área metropolitana mantiene niveles cercanos al 9,1 %, aún competitivos frente a otras ciudades. (Barrera, 2026).

Aunque no siempre se cuantifica en cifras oficiales en todos los informes, Bucaramanga es reconocida como una ciudad con: menor costo de vida frente a ciudades como Bogotá o Medellín y atractiva para trabajadores remotos.

El contexto actual del mercado laboral colombiano muestra que gran parte del empleo generado es informal o independiente, el trabajo por cuenta propia representa cerca del 47 % del empleo, reforzando la necesidad de espacios como coworkings. (Quintero et al., 2026)

4.2.7.2 Micro localización. Teniendo en cuenta las características y naturaleza de la empresa se han considerado tres lugares potenciales para el desarrollo del emprendimiento.

Ubicación 1. San Francisco

Ubicación 2. La Aurora

Ubicación 3. La victoria

Para seleccionar el lugar más adecuado para la empresa utiliza la técnica de selección de ponderación de los factores, que consiste en asignar a cada factor un valor en porcentaje, dependiendo de la importancia para la ubicación de la empresa; esta se mide de menor a mayor importancia, teniendo en cuenta que la suma de la ponderación total de factores para cada lugar seleccionado es del 100% y la calificación es de 1 a 10.

Tabla 24.*Ponderación total de factores para cada lugar seleccionad*

Factor	Peso	Calificación		
		San Francisco	La Aurora	La Victoria
Necesidad de remodelación	15%	8	10	7
Área disponible	25%	8	9	7
Zona de parqueo	20%	6	10	6
Canon de arrendamiento	10%	10	6	8
Conectividad acceso a redes	30%	10	10	10
Total	100%	8,40	9,35	7,80

Teniendo en cuenta los resultados del método cualitativo anterior, se determinó que el lugar más adecuado para el emprendimiento es en La Aurora.

4.2.8 Control de calidad

Con la finalidad de ofrecer un producto de valor para los clientes y que cumpla sus expectativas de precio versus calidad, se tienen en cuenta los siguientes controles de calidad para realizar un seguimiento adecuado en cada uno de los factores relevantes para la prestación del servicio.

En cuanto a la infraestructura, se evaluarán periódicamente factores como la limpieza de las instalaciones, el estado del mobiliario, la iluminación, la ventilación y los niveles adecuados de ruido.

Respecto a la tecnología, se verificará la velocidad y estabilidad de la conexión a internet, el correcto funcionamiento de los equipos de impresión y la disponibilidad de los accesos digitales, incluyendo la red WiFi y los sistemas de control de ingreso.

En relación con la atención al cliente, se medirán aspectos como la amabilidad del personal, los tiempos de respuesta ante solicitudes y la efectividad en la solución de problemas.

Finalmente, se supervisará el ambiente y la comunidad del espacio mediante la evaluación de la organización de eventos, la interacción entre los usuarios y el mantenimiento de un entorno profesional, cómodo y propicio para el trabajo colaborativo.

Lo anterior se verificará a través de indicadores específicos como: checklists diarios, encuestas de satisfacción, indicadores KPI y el registro de incidencias, basados en la norma ISO 9001 la cual especifica los requisitos para un sistema de gestión de la calidad, que asegure la capacidad de la empresa para proporcionar productos y servicios que satisfagan los requisitos del cliente (ISO, 2015).

4.3 Capacidad del proyecto

4.3.1 Capacidad diseñada

En cuanto a la capacidad diseñada, se tiene en cuenta una jornada laboral de 55 horas semanales (lunes a viernes: 8:00 a.m. – 6:00 p.m. y sábados: 8:00 a.m. – 1:00 p.m.) y teniendo en cuenta que el año tiene aproximadamente 52 semanas laborales, se realizarán los cálculos pertinentes para establecer la capacidad del coworking, y la cantidad de puestos arroja la siguiente información:

$$\text{Capacidad diseñada} = 52 \frac{\text{Semanas}}{\text{año}} \times 55 \frac{\text{horas}}{\text{semanales}} \times 40 \text{ asientos} \cong 114.400 \frac{\text{horas}}{\text{año}}$$

4.3.2 Capacidad instalada

La capacidad instalada se calcula a partir del tiempo real con el que cuenta la producción, teniendo en cuenta factores esenciales como: los días laborables, el tiempo de descanso de los empleados, entre otros. A partir de lo anterior, se tomarán 51 semanas laborables descontando una semana que integra las capacitaciones, pausas activas y demás espacios fuera del trabajo; teniendo en cuenta lo anterior se calcula el tiempo disponible contemplando 18 días festivos para el 2026 lo que implica lo siguiente:

51 semanas por 55 horas semanales = 2.805 horas/año

18 festivos por 10 horas diarias = 180 horas/año

40 asientos disponibles

$$\text{Capacidad instalada} = (2.805 - 180) \times 40 = 105.000 \frac{\text{horas}}{\text{año}}$$

4.3.3 Capacidad utilizada y proyectada

Para determinar la capacidad utilizada y proyectada de la empresa se partirá de un porcentaje de aumento anual del 2% y un porcentaje de utilización de 60% para el primer año; en el contexto de nuevos emprendimientos, esta métrica se escoge dada la competencia en Bucaramanga, además de la promoción y penetración del mercado que se tiene proyectada, basado en las cifras del aporte del sector servicios en promedio del 2,2% anual al crecimiento del PIB per cápita de Santander entre 2006 y 2022 (Anaya, 2024).

Tabla 25.*Capacidad utilizada y proyectada*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacidad diseñada	114.400				
Capacidad instalada	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000
% de utilización de la capacidad instalada	60%	62%	64%	66%	68%
Capacidad utilizada y proyectada	63.000	65.100	67.200	69.300	71.400
Porcentaje de Participación en el mercado	66,80%	67,28%	67,69%	68,04%	68,32%

5. Estudio administrativo**5.1 Forma de constitución**

La empresa de coworking se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), de acuerdo con lo establecido en la Ley 1258 del 05 de diciembre de 2008, mediante un documento privado que será inscrito en el Registro Mercantil. Esta forma jurídica se eligió porque se adapta muy bien a las características y necesidades del negocio de coworking, especialmente en sus etapas iniciales.

Una de las principales ventajas de la SAS es que protege el patrimonio personal de los socios, ya que la responsabilidad se limita a los aportes realizados. Esto brinda tranquilidad a los emprendedores, considerando que el coworking implica la gestión de espacios físicos, equipos, contratos y la atención constante de usuarios.

5.2 Estructura organizacional

5.2.1 Misión

Ofrecer espacios de coworking cómodos, funcionales y agradables, diseñados para pequeñas empresas, emprendedores y profesionales que buscan un entorno adecuado para desarrollar sus actividades. Nuestro propósito es fomentar una comunidad colaborativa e innovadora donde los usuarios cuenten con servicios de calidad, atención cercana y personalizada, impulsando su productividad, creatividad y crecimiento profesional. Asimismo, asumimos un compromiso con la sostenibilidad ambiental mediante el uso responsable de los recursos y la promoción de prácticas ecológicas, así como con la responsabilidad social empresarial, generando oportunidades de desarrollo, inclusión y bienestar para nuestros colaboradores, clientes y la comunidad, contribuyendo al progreso económico y social de la región.

5.2.2 Visión

Para el año 2029, aspiramos a ser reconocidos como uno de los espacios de coworking más destacados y competitivos de la región, caracterizándonos por la calidad de nuestras instalaciones, la innovación en los servicios y la excelente atención al cliente. Buscamos consolidarnos como un referente local que se adapte a las nuevas formas de trabajo y a las necesidades cambiantes del mercado.

5.2.3 Valores corporativos

El funcionamiento del coworking se basa en principios y valores que orientan cada decisión y acción de la empresa. Estos valores permiten ofrecer un servicio confiable, coherente y de calidad, alineado con las expectativas de los usuarios y con un compromiso constante hacia la mejora del espacio y la experiencia de trabajo:

Calidad. Nos esforzamos por mantener instalaciones adecuadas, buena conectividad, mobiliario cómodo y servicios que realmente aporten valor a los usuarios.

Confianza. Promovemos relaciones honestas y transparentes con nuestros usuarios, colaboradores y aliados, creando un ambiente seguro y profesional.

Innovación. Buscamos mejorar continuamente los servicios, incorporar tecnología y proponer nuevas experiencias que fortalezcan la comunidad de coworking.

Responsabilidad. Actuamos de manera responsable, cumpliendo las normas legales, cuidando los recursos y velando por el bienestar de los usuarios y del entorno.

5.2.4 Organigrama

La estructura organizacional del coworking ha sido diseñada de forma sencilla y práctica, con el objetivo de garantizar una operación eficiente y una atención de calidad. Cada integrante del equipo cumple un rol importante dentro del funcionamiento del espacio y contribuye a que los usuarios tengan una experiencia positiva.

El Gerente es quien lidera el proyecto, se encarga de la toma de decisiones, la gestión administrativa y financiera, y la supervisión general del coworking.

El Supervisor del Coworking gestiona el día a día del espacio, asegurando que los servicios funcionen correctamente, que los usuarios sean atendidos de manera oportuna y que las actividades internas se desarrollen sin inconvenientes, además de apoyar las actividades de servicio al cliente.

El área de Recepción y Atención al Cliente es el primer contacto con los usuarios. Su función principal es brindar información, gestionar reservas, resolver inquietudes y ofrecer un trato amable que haga sentir a las personas bienvenidas.

El Soporte Técnico se encarga de garantizar el buen funcionamiento del internet, los equipos y las herramientas tecnológicas, aspectos fundamentales para el desarrollo de las actividades laborales dentro del coworking.

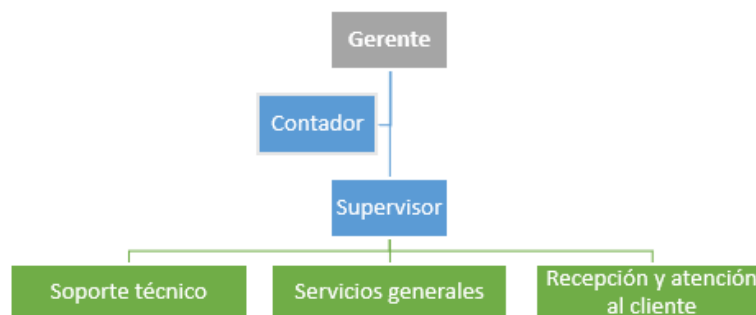
El contador que será contratado bajo la modalidad de honorarios.

Finalmente, el área de Servicios Generales vela por el orden, la limpieza y el mantenimiento de las instalaciones, asegurando que el espacio sea cómodo, seguro y agradable para todos.

En conjunto, esta estructura organizacional permite que el coworking funcione de manera ordenada, flexible y centrada en las necesidades de sus usuarios, fomentando un ambiente de trabajo productivo y colaborativo.

Figura 15.

Organigrama



5.2.5 Asignación salarial

El salario asignado a cada colaborador de la empresa será asignado de acuerdo con la responsabilidad del puesto de trabajo teniendo en cuenta las características de la empresa, los horarios de trabajo y los salarios actuales del mercado, serán contratos a término fijo con las prestaciones de ley pertinentes.

Tabla 26.

Asignación salarial

Cargo	Sueldo	Subsidio transporte	Área	Tipo de contrato	Nº puestos
Gerente	\$ 2.500.000	\$ 249.095	Administrativa	Indefinido	1
Contador	\$ 1.100.000	\$ 0	Administrativa	Honorarios	1
Recepcionista	\$ 1.750.905	\$ 249.095	Comercial	Fijo	1
Supervisor	\$ 2.000.000	\$ 249.095	Mixta	Fijo	1
Soporte técnico*	\$ 2.000.000	\$ 249.095	Operativa	Fijo	1
Servicios generales	\$ 1.750.905	\$ 249.095	Operativa	Fijo	1

Nota. *Cargo desempeñado por un tecnólogo en sistemas

Tabla 27.

Base liquidación de nómina

Cargo	Porcentaje
Sueldo	
Subsidio de Transporte	
Cesantías	8,33%
Intereses a las Cesantías	1%
Prima de servicios	8,33%
Vacaciones	4,17%
Salud	8,5%
Pensión	12%
ARL	0,5%

Cargo	Porcentaje
SENA	2%
Caja de compensación	4%
Dotación	5%

6. Estudio Financiero

6.1 Inversión fija y diferidas

6.1.1 Inversión fija

La inversión fija es aquella que se realiza en bienes tangibles, se utilizan para garantizar el funcionamiento del proyecto y no son objeto de comercialización, por parte de la empresa y se adquiere para utilizarse durante su vida útil, con valor total de \$49.309.600. Ver Apéndice D. Cotizaciones varias

Tabla 28.

Equipo de oficina

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Depreciación anual	Salvamento
Escritorios	3	\$ 229.900	\$ 689.700	\$ 68.970	\$ 344.850
Sillas de escritorio	3	\$ 139.900	\$ 419.700	\$ 41.970	\$ 209.850
Archivador	3	\$ 259.900	\$ 779.700	\$ 77.970	\$ 389.850
Sillas auxiliares	2	\$ 245.000	\$ 490.000	\$ 44.545	\$ 267.273
Silla de espera x2	3	\$ 619.000	\$ 1.857.000	\$ 185.700	\$ 928.500
Total			\$ 4.236.100	\$ 419.155	\$ 2.140.323

Tabla 29.*Equipo de computación y comunicación*

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Depreciación anual	Salvamento
Computador	4	\$ 2.999.900	\$ 11.999.600	\$ 2.399.920	\$ 0
Impresora	2	\$ 839.000	\$ 1.678.000	\$ 335.600	\$ 0
Celular	4	\$ 436.900	\$ 1.747.600	\$ 349.520	\$ 0
	Total		\$ 15.425.200	\$ 3.085.040	\$ 0

Tabla 30.*Equipo*

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Depreciación anual	Salvamento
Pantalla Telón	3	\$ 644.900	\$ 1.934.700	\$ 193.470	\$ 967.350
Video Beam	3	\$ 1.164.900	\$ 3.494.700	\$ 349.470	\$ 1.747.350
Parlantes	3	\$ 479.900	\$ 1.439.700	\$ 143.970	\$ 719.850
	Total		\$ 6.869.100	\$ 686.910	\$ 3.434.550

Tabla 31.*Muebles y enseres operativos*

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Depreciación anual	Salvamento
Mesa plegable	1	\$ 179.900	\$ 179.900	\$ 35.980	\$ 0
Mesa 8 puestos	1	\$ 2.119.000	\$ 2.119.000	\$ 423.800	\$ 0
Mesa 6 puestos	1	\$ 1.819.000	\$ 1.819.000	\$ 363.800	\$ 0
Mesa 4 puestos	1	\$ 1.680.000	\$ 1.680.000	\$ 336.000	\$ 0
Mesa tipo barra	2	\$ 649.900	\$ 1.299.800	\$ 259.960	\$ 0
Silla fija isonet cromo	37	\$ 245.000	\$ 9.065.000	\$ 1.813.000	\$ 0
Set Sala bangkok	1	\$ 2.525.000	\$ 2.525.000	\$ 505.000	\$ 0
	Total		\$ 2.859.320	\$ 571.864	\$ 0

Tabla 32.*Herramientas*

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total	Depreciación anual	Salvamento
kit de herramientas	1	\$ 159.900	\$ 159.900	\$ 15.990	\$ 79.950
Extintor	4	\$ 32.900	\$ 131.600	\$ 13.160	\$ 65.800
Total			\$ 648.150	\$ 84.345	\$ 226.425

Tabla 33.*Inversión fija*

Activo	Valor total
Equipo de oficina	\$ 4.236.100
Equipo de computación y comunicación	\$ 15.425.200
Equipo	\$ 6.869.100
Construcciones y edificaciones	\$ 3.800.000
Muebles y enseres operativos	\$ 18.687.700
Herramientas, repuestos y accesorios	\$ 291.500
Total inversión fija	\$ 49.309.600

61.2 Inversión diferida

El total de la inversión diferida para la empresa es de \$10.242.600, para ver la cotización revisar el Apéndice D. Cotizaciones varias

Tabla 34.*Inversión diferida*

Concepto	Valor
Estudio de Factibilidad	\$ 1.200.000
Licencia de funcionamiento	\$ 1.246.500
Escritura de Constitución	\$ 69.000

Concepto	Valor
Registro de libros y documentos	\$ 23.100
Estudio impacto ambiental	\$ 1.500.000
Diseño del SG-SST	\$ 2.000.000
Adecuaciones-Remodelaciones*	\$ 1.400.000
Publicidad Lanzamiento	\$ 1.604.000
Diseño de identidad corporativa**	\$ 600.000
Diseño del sitio web	\$ 600.000
Total inversión diferida	\$ 10.242.600
Amortización anual	\$ 2.048.520
Amortización mensual	\$ 170.710

Nota. *Éste ítem incluye conexiones, regletas, puestos de luz móviles, entre otras adecuaciones menores. **El diseño de identidad corporativa y de la página web tiene un valor conjunto de \$1.200.000 por lo que se carga a cada ítem la mitad del valor total.

6.2 Costos y Gastos

6.2.1 Costos de servicio

6.2.1.1 Costos fijos. Dentro de este ítem se encuentran el arriendo, depreciación maquinaria y equipos, seguros, MOI, entre otros.

Tabla 35.

Costos fijos de servicio

Concepto	Valor mes	Valor año
Arriendo	\$ 3.570.000	\$ 42.840.000
Supervisor	\$ 3.380.129	\$ 40.561.544
Depreciación operativa	\$ 421.800	\$ 5.061.600
Total	\$ 7.371.929	\$ 88.463.144

6.2.1.2 Costos variables. Dada la naturaleza del emprendimiento, no se presentan costos de materias prima ni materiales indirectos.

Tabla 36.

Mano de obra directa

Cargo	Porcentaje	Soporte Técnico	Servicios generales
Sueldo		\$ 2.000.000	\$ 1.750.905
Sub. Transp		\$ 249.095	\$ 249.095
Cesantías	8,33%	\$ 187.417	\$ 166.660
Intereses a las Cesantías	1%	\$ 22.491	\$ 20.000
Prima de servicios	8,33%	\$ 187.417	\$ 166.660
Vacaciones	4,17%	\$ 93.709	\$ 83.330
Salud	8,5%	\$ 170.000	\$ 148.827
Pensión	12%	\$ 240.000	\$ 210.109
ARL	0,5%	\$ 10.000	\$ 8.755
SENA	2%	\$ 40.000	\$ 35.018
Caja de compensación	4%	\$ 80.000	\$ 70.036
Dotación	5%	\$ 100.000	\$ 87.545
Salario Real		\$ 3.440.129	\$ 3.049.467
Nº de Puestos		1	1
Costo Total Mod	\$ 76.524.819	\$ 40.561.544	\$ 35.963.275

Tabla 37.

Costos variables

Concepto	Valor mes	Valor año
MOD	\$ 6.377.068	\$ 76.524.819
Acueducto	\$ 160.000	\$ 1.920.000
Energía	\$ 580.000	\$ 6.960.000
Gas	\$ 55.000	\$ 660.000
Mantenimiento de maquinaria y equipo	\$ 123.535	\$ 1.482.415
Total	\$ 7.295.603	\$ 87.547.234

6.2.1.3 Costos totales de servicio

Tabla 38.

Costos totales de servicio

Concepto	Valor mes	Valor año
Costos fijos	\$ 7.371.929	\$ 88.463.144
Costos variables	\$ 7.295.603	\$ 87.547.234
Total	\$ 14.667.532	\$ 176.010.378

6.2.2 gastos de administración y Ventas

6.2.2.1 Gastos fijos y variables de administración

Tabla 39.

Nómina administrativa

Cargo	Porcentaje	Gerente	Recepcionista
Sueldo		\$ 2.200.000	\$ 1.750.905
Subsidio de transporte		\$ 249.095	\$ 249.095
Cesantías	8,33%	\$ 204.083	\$ 166.660
Intereses a las Cesantías	1%	\$ 24.491	\$ 20.000
Prima de servicios	8,33%	\$ 204.083	\$ 166.660
Vacaciones	4,17%	\$ 102.042	\$ 83.330
Salud	8,5%	\$ 187.000	\$ 148.827
Pensión	12%	\$ 264.000	\$ 210.109
ARL	0,5%	\$ 11.000	\$ 8.755
SENA	2%	\$ 44.000	\$ 35.018
ICBF	3%	\$ 66.000	\$ 52.527
Caja de compensación	4%	\$ 88.000	\$ 70.036
Dotación	5%	\$ 110.000	\$ 87.545
SALARIO REAL		\$ 3.753.794	\$ 3.049.467
Nº DE PUESTOS		1	1
Costo total de nómina	\$ 81.639.125	\$ 45.045.524	\$ 36.593.601

Tabla 40.*Gastos fijos de administración y ventas*

Concepto	Valor mensual	Valor anual
Nómina administrativa	\$ 6.803.260	\$ 81.639.125
Arriendo	\$ 1.530.000	\$ 18.360.000
Teléfono	\$ 45.000	\$ 540.000
Internet	\$ 125.000	\$ 1.500.000
Administración redes sociales	\$ 250.000	\$ 3.000.000
Mantenimiento del sitio web	\$ 230.000	\$ 2.760.000
Seguros	\$ 350.000	\$ 4.200.000
Publicidad operativa	\$ 341.000	\$ 4.092.000
Contador	\$ 1.100.000	\$ 13.200.000
Papelería	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Cafetería	\$ 60.000	\$ 720.000
Matrícula mercantil	\$ 47.935	\$ 575.225
Amortización de diferidos	\$ 170.710	\$ 2.048.520
Depreciaciones administrativas	\$ 304.683	\$ 3.656.195
Total	\$ 11.820.559	\$ 141.846.710

Tabla 41.*Gastos variables de administración y ventas*

Concepto	Valor mensual	Valor anual
Nómina de ventas	\$ 2.996.940	\$ 35.963.275
Total	\$ 2.996.940	\$ 35.963.275

6.2.2.2 Gastos totales**Tabla 42.***Gastos totales de administración y ventas*

Concepto	Valor mensual	Valor anual
Gastos fijos	\$ 11.820.559	\$ 141.846.710
Gastos variables	\$ 2.996.940	\$ 35.963.275
Total	\$ 14.817.499	\$ 177.809.985

6.3 Capital de Trabajo

6.3.1 Periodo de capital de trabajo

Corresponde al efectivo que se requiere para funcionar los primeros meses de operación de la empresa, para el caso del emprendimiento es de 6 meses, dado que es el tiempo prudencial para que la empresa sea conocida y logre posicionarse.

6.3.2 Estructura del crédito

6.3.2.1 Amortización del crédito

Tabla 43.

Amortización del crédito

Préstamo	\$ 105.000.000	Interés mensual		3,38%
Periodo	60	Valor cuota mensual		3.830.252
Periodo	Capital	Intereses	Cuota mensual	Saldo
1	\$ 560.092	\$ 3.543.750	\$ 4.103.842	\$ 104.439.908
2	\$ 578.995	\$ 3.524.847	\$ 4.103.842	\$ 103.860.913
3	\$ 598.536	\$ 3.505.306	\$ 4.103.842	\$ 103.262.377
4	\$ 618.737	\$ 3.485.105	\$ 4.103.842	\$ 102.643.640
5	\$ 639.619	\$ 3.464.223	\$ 4.103.842	\$ 102.004.021
6	\$ 661.206	\$ 3.442.636	\$ 4.103.842	\$ 101.342.815
7	\$ 683.522	\$ 3.420.320	\$ 4.103.842	\$ 100.659.293
8	\$ 706.591	\$ 3.397.251	\$ 4.103.842	\$ 99.952.702
9	\$ 730.438	\$ 3.373.404	\$ 4.103.842	\$ 99.222.264
10	\$ 755.091	\$ 3.348.751	\$ 4.103.842	\$ 98.467.173
11	\$ 780.575	\$ 3.323.267	\$ 4.103.842	\$ 97.686.598
12	\$ 806.919	\$ 3.296.923	\$ 4.103.842	\$ 96.879.679
	\$ 8.120.321	\$ 41.125.783	\$ 49.246.104	

Préstamo	\$ 105.000.000	Interés mensual		3,38%
Periodo	60	Valor cuota mensual		3.830.252
Periodo	Capital	Intereses	Cuota mensual	Saldo
13	\$ 834.153	\$ 3.269.689	\$ 4.103.842	\$ 96.045.526
14	\$ 862.305	\$ 3.241.537	\$ 4.103.842	\$ 95.183.221
15	\$ 891.408	\$ 3.212.434	\$ 4.103.842	\$ 94.291.813
16	\$ 921.493	\$ 3.182.349	\$ 4.103.842	\$ 93.370.320
17	\$ 952.594	\$ 3.151.248	\$ 4.103.842	\$ 92.417.726
18	\$ 984.744	\$ 3.119.098	\$ 4.103.842	\$ 91.432.982
19	\$ 1.017.979	\$ 3.085.863	\$ 4.103.842	\$ 90.415.003
20	\$ 1.052.336	\$ 3.051.506	\$ 4.103.842	\$ 89.362.667
21	\$ 1.087.852	\$ 3.015.990	\$ 4.103.842	\$ 88.274.815
22	\$ 1.124.567	\$ 2.979.275	\$ 4.103.842	\$ 87.150.248
23	\$ 1.162.521	\$ 2.941.321	\$ 4.103.842	\$ 85.987.727
24	\$ 1.201.756	\$ 2.902.086	\$ 4.103.842	\$ 84.785.971
	\$ 12.093.708	\$ 37.152.396	\$ 49.246.104	
25	\$ 1.242.315	\$ 2.861.527	\$ 4.103.842	\$ 83.543.656
26	\$ 1.284.244	\$ 2.819.598	\$ 4.103.842	\$ 82.259.412
27	\$ 1.327.587	\$ 2.776.255	\$ 4.103.842	\$ 80.931.825
28	\$ 1.372.393	\$ 2.731.449	\$ 4.103.842	\$ 79.559.432
29	\$ 1.418.711	\$ 2.685.131	\$ 4.103.842	\$ 78.140.721
30	\$ 1.466.593	\$ 2.637.249	\$ 4.103.842	\$ 76.674.128
31	\$ 1.516.090	\$ 2.587.752	\$ 4.103.842	\$ 75.158.038
32	\$ 1.567.258	\$ 2.536.584	\$ 4.103.842	\$ 73.590.780
33	\$ 1.620.153	\$ 2.483.689	\$ 4.103.842	\$ 71.970.627
34	\$ 1.674.833	\$ 2.429.009	\$ 4.103.842	\$ 70.295.794
35	\$ 1.731.359	\$ 2.372.483	\$ 4.103.842	\$ 68.564.435
36	\$ 1.789.792	\$ 2.314.050	\$ 4.103.842	\$ 66.774.643
	\$ 18.011.328	\$ 31.234.776	\$ 49.246.104	
37	\$ 1.850.198	\$ 2.253.644	\$ 4.103.842	\$ 64.924.445
38	\$ 1.912.642	\$ 2.191.200	\$ 4.103.842	\$ 63.011.803
39	\$ 1.977.194	\$ 2.126.648	\$ 4.103.842	\$ 61.034.609
40	\$ 2.043.924	\$ 2.059.918	\$ 4.103.842	\$ 58.990.685
41	\$ 2.112.906	\$ 1.990.936	\$ 4.103.842	\$ 56.877.779
42	\$ 2.184.217	\$ 1.919.625	\$ 4.103.842	\$ 54.693.562
43	\$ 2.257.934	\$ 1.845.908	\$ 4.103.842	\$ 52.435.628
44	\$ 2.334.140	\$ 1.769.702	\$ 4.103.842	\$ 50.101.488
45	\$ 2.412.917	\$ 1.690.925	\$ 4.103.842	\$ 47.688.571
46	\$ 2.494.353	\$ 1.609.489	\$ 4.103.842	\$ 45.194.218
47	\$ 2.578.537	\$ 1.525.305	\$ 4.103.842	\$ 42.615.681

Préstamo	\$ 105.000.000	Interés mensual	3,38%
Periodo	60	Valor cuota mensual	3.830.252
Periodo	Capital	Intereses	Cuota mensual
48	\$ 2.665.563	\$ 1.438.279	\$ 4.103.842
	\$ 26.824.525	\$ 22.421.579	\$ 49.246.104
49	\$ 2.755.526	\$ 1.348.316	\$ 4.103.842
50	\$ 2.848.525	\$ 1.255.317	\$ 4.103.842
51	\$ 2.944.662	\$ 1.159.180	\$ 4.103.842
52	\$ 3.044.045	\$ 1.059.797	\$ 4.103.842
53	\$ 3.146.781	\$ 957.061	\$ 4.103.842
54	\$ 3.252.985	\$ 850.857	\$ 4.103.842
55	\$ 3.362.773	\$ 741.069	\$ 4.103.842
56	\$ 3.476.267	\$ 627.575	\$ 4.103.842
57	\$ 3.593.591	\$ 510.251	\$ 4.103.842
58	\$ 3.714.874	\$ 388.968	\$ 4.103.842
59	\$ 3.840.251	\$ 263.591	\$ 4.103.842
60	\$ 3.969.860	\$ 133.982	\$ 4.103.842
	\$ 39.950.140	\$ 9.295.964	\$ 49.246.104
	\$ 105.000.000		

6.3.2.2 Gastos financieros. Este gasto equivale a los 6 primeros meses del interés del crédito por un valor de \$20.965.867.

Tabla 44.

Gastos financieros

Periodo	Capital	Intereses
1	\$ 560.092	\$ 3.543.750
2	\$ 578.995	\$ 3.524.847
3	\$ 598.536	\$ 3.505.306
4	\$ 618.737	\$ 3.485.105
5	\$ 639.619	\$ 3.464.223
6	\$ 661.206	\$ 3.442.636
Total		\$ 20.965.867

6.3.3 Capital de trabajo

Tabla 45.

Capital de trabajo

Concepto	Valor
Costos totales de servicio	\$ 88.005.189
Gastos de administración y ventas	\$ 88.904.992
Gastos financieros	\$ 20.965.867
Menos Depreciaciones	-\$ 3.978.898
Menos Amortización diferidos	-\$ 1.024.260
Total capital de trabajo	\$ 192.872.891

6.4 Inversión total

Tabla 46.

Inversión total

Concepto	Valor
Inversión fija	\$ 49.309.600
Inversión diferida	\$ 10.242.600
Inversión capital de trabajo	\$ 192.872.891
Inversión total	\$ 252.425.091

6.5 Estructura del capital

6.5.1 Recursos propios

La realización del proyecto requerirá la suma de \$147.425.091 que equivalen al 58,40% de la inversión total, este valor estará representado en equipos de producción, equipos de oficina, muebles, enseres, entre otros.

6.5.2 Recursos de financiación

El restante; es decir, 105.000.000 (41,6%) se solicitará a crédito con la entidad Bancolombia bajo la línea dirigida a independientes y microempresarios, el cuál presta montos desde \$1 millón hasta \$139,2 millones. La tasa de interés va desde 1,57% hasta 5,18% mes vencido dependiendo del mercado y la empresa, teniendo en cuenta lo anterior se promedia las tasas arrojando un valor de 3,375% que equivale a aprox 48,93% E.A. (Bancolombia, 2026)

6.6 Precio de venta

A partir de los estudios pertinentes se determinó el precio de venta de \$8.400 por una hora de servicio, para ello el precio se tuvo en cuenta la competencia, los costos y gastos, además de un margen de contribución del 33%.

Tabla 47.

Calculo precio de venta

Precio de venta	
Costos totales de producción	\$ 176.010.378
Gastos de administración y ventas totales	\$ 177.809.985
Costos y gastos totales	\$ 353.820.363
Capacidad utilizada año 1	63.000
Costos y gastos totales unitarios	\$ 5.616
Margen de utilidad	33%
Precio de venta	\$ 8.383
Tasa de IVA o Imptoconsumo	19%
Precio al consumidor	10.350

El precio de venta representa un valor bastante competitivo, teniendo en cuenta la capacidad de la empresa y el nivel de competencia.

6.7 Estados financieros

6.7.1 Estado de resultado proyectado

Se tiene en cuenta el precio de venta y no el precio incluyendo el impuesto dado que es un valor que debe pagarse al gobierno, para los estados financieros no se tiene en cuenta este rubro.

Tabla 48.

Estado de resultados proyectado

Concepto	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ingresos					
operacionales	\$ 528.129.000	\$545.733.300	\$563.337.600	\$580.941.900	\$598.546.200
Ingresos no operacionales					
Total ingresos	\$ 528.129.000	\$545.733.300	\$563.337.600	\$580.941.900	\$598.546.200
Costos de producción					
Materiales	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MOD	\$ 76.524.819	\$ 76.524.819	\$ 76.524.819	\$ 76.524.819	\$ 76.524.819
CIF	\$ 99.485.559	\$ 99.852.973	\$100.220.387	\$100.587.800	\$100.955.214
Utilidad bruta	\$ 352.118.622	\$369.355.508	\$386.592.394	\$403.829.280	\$421.066.166
Gastos de administración y ventas					
Nómina					
administrativa	\$ 85.754.769	\$ 85.754.769	\$ 85.754.769	\$ 85.754.769	\$ 85.754.769
Gastos generales	\$ 92.055.216	\$ 93.253.991	\$ 94.452.767	\$ 95.651.543	\$ 96.850.319
Utilidad					
Operacional	\$ 174.308.637	\$190.346.747	\$206.384.858	\$222.422.968	\$238.461.078

Concepto	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Menos gastos financieros	-\$ 41.125.783	-\$37.152.396	-\$31.234.776	-\$22.421.579	-\$ 9.295.964
Menos 4x1000	-\$ 2.112.516	-\$ 2.182.933	-\$ 2.253.350	-\$ 2.323.768	-\$ 2.394.185
Utilidad antes de impuestos	\$ 131.070.338	\$151.011.418	\$172.896.731	\$197.677.621	\$226.770.929
Impuesto de Renta (35%)	-\$ 45.874.618	-\$52.853.996	-\$60.513.856	-\$69.187.167	-\$79.369.825
Impuesto de Ind y Cio (5%)	-\$ 2.640.645	-\$ 2.728.667	-\$ 2.816.688	-\$ 2.904.710	-\$ 2.992.731
Utilidad neta	\$ 82.555.075	\$ 95.428.755	\$109.566.187	\$125.585.744	\$144.408.373
Menos Reserva Legal (10%)	-\$ 8.255.507	-\$ 9.542.876	-\$10.956.619	-\$12.558.574	-\$14.440.837
Utilidad del ejercicio	\$ 74.299.567	\$ 85.885.880	\$ 98.609.569	\$113.027.170	\$129.967.536

6.7.2 Flujo de fondos proyectados**Tabla 49.***Flujo de fondos proyectados*

Concepto	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Saldo de caja anterior	\$ 0	\$192.872.891	\$326.589.223	\$ 427.757.985	\$537.827.041	\$656.115.909
Flujos de efectivo de actividad de operación						
+INGRESOS		\$528.129.000	\$ 545.733.300	\$ 563.337.600	\$580.941.900	\$598.546.200
Operacionales		\$528.129.000	\$545.733.300	\$ 563.337.600	\$580.941.900	\$598.546.200
Ingresos no operacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- EGRESOS		-\$345.166.564	-\$395.318.434	-\$404.022.440	-\$413.406.928	-\$423.804.868
Materiales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MOD		\$ 76.524.819	\$ 76.524.819	\$ 76.524.819	\$ 76.524.819	\$ 76.524.819
CIF		\$ 99.485.559	\$ 99.852.973	\$100.220.387	\$ 100.587.800	\$ 100.955.214
Nómina administrativa		\$ 85.754.769	\$ 85.754.769	\$ 85.754.769	\$ 85.754.769	\$ 85.754.769
Gastos generales		\$ 92.055.216	\$ 93.253.991	\$ 94.452.767	\$ 95.651.543	\$ 96.850.319
Menos depreciaciones		-\$ 8.717.795	-\$ 8.717.795	-\$ 8.717.795	-\$ 8.717.795	-\$ 8.717.795
Menos amortizaciones		-\$ 2.048.520	-\$ 2.048.520	-\$ 2.048.520	-\$ 2.048.520	-\$ 2.048.520
Impuesto de renta		\$ 0	\$ 45.874.618	\$ 52.853.996	\$ 60.513.856	\$ 69.187.167
Impuesto de industria y comercio		\$ 0	\$ 2.640.645	\$ 2.728.667	\$ 2.816.688	\$ 2.904.710
4 x 1000		\$ 2.112.516	\$ 2.182.933	\$ 2.253.350	\$ 2.323.768	\$ 2.394.185
Flujos netos de actividad de operación	\$ 0	\$ 182.962.436	\$ 150.414.866	\$ 159.315.160	\$ 167.534.972	\$ 174.741.332
Flujos efectivo actividades inversión						
+INGRESOS	\$147.425.091	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.720.623

Concepto	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Capital social	\$147.425.091					
Valor de salvamento						\$ 5.720.623
-EGRESOS	-\$59.552.200	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra de Equipo de oficina	\$ 4.236.100					
Compra de Equipo de computación y comunicación	\$ 15.425.200					
Compra de Maquinaria y equipo	\$ 6.869.100					
Compra de Terreno	\$ 0					
Compra de Construcciones y edificaciones	\$ 3.800.000					
Compra de Muebles y enseres	\$ 18.687.700					
Compra de Materiales, repuestos y accesorios	\$ 291.500					
Compra de Inventario de materia prima	\$ 0					
Inversión activos diferidos	\$ 10.242.600					
Flujos netos de actividades inversión	\$ 87.872.891	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.720.623
Flujos de efectivo de actividad de financiación						
+INGRESOS	\$105.000.000					
Préstamo bancario	\$105.000.000					
-EGRESOS		-\$ 49.246.104	-\$ 49.246.104	-\$ 49.246.104	-\$ 49.246.104	-\$ 49.246.104
Abono a capital		\$ 8.120.321	\$ 12.093.708	\$ 18.011.328	\$ 26.824.525	\$ 39.950.140
Gastos financieros		\$ 41.125.783	\$ 37.152.396	\$ 31.234.776	\$ 22.421.579	\$ 9.295.964
Flujos netos de actividad de financiación	\$105.000.000	-\$ 49.246.104	-\$ 49.246.104	-\$ 49.246.104	-\$ 49.246.104	-\$ 49.246.104
Flujo de efectivo neto	\$192.872.891	\$ 133.716.332	\$ 101.168.762	\$ 110.069.056	\$ 118.288.868	\$ 131.215.851

6.7.3 Estado de situación inicial y proyectado**Tabla 50.***Estado de situación financiera inicial y proyectado*

Cuenta	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Activo						
Activos corrientes						
Fondos en bancos	\$192.872.891	\$326.589.223	\$427.757.985	\$537.827.041	\$ 656.115.909	\$ 781.611.137
Mercancías no fab. por la empresa	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Total activos corrientes	\$192.872.891	\$326.589.223	\$427.757.985	\$537.827.041	\$ 656.115.909	\$781.611.137
Activos fijos						
Equipo de oficina	\$ 4.236.100	\$ 4.236.100	\$ 4.236.100	\$ 4.236.100	\$ 4.236.100	\$ 4.236.100
Equipo de comp. y comunicación	\$ 15.425.200	\$ 15.425.200	\$ 15.425.200	\$ 15.425.200	\$ 15.425.200	\$ 15.425.200
Maquinaria y equipo	\$ 6.869.100	\$ 6.869.100	\$ 6.869.100	\$ 6.869.100	\$ 6.869.100	\$ 6.869.100
Muebles y enseres	\$ 18.687.700	\$ 18.687.700	\$ 18.687.700	\$ 18.687.700	\$ 18.687.700	\$ 18.687.700
Materiales, repuestos y accesorios	\$ 291.500	\$ 291.500	\$ 291.500	\$ 291.500	\$ 291.500	\$ 291.500
Menos depreciación acumulada	\$ 0	-\$ 8.717.795	-\$17.435.591	-\$26.153.386	-\$ 34.871.182	-\$43.588.977
Total activos fijos	\$ 45.509.600	\$ 36.791.805	\$ 28.074.009	\$ 19.356.214	\$ 10.638.418	\$ 1.920.623
Activos diferidos	\$ 10.242.600	\$ 10.242.600	\$ 10.242.600	\$ 10.242.600	\$ 10.242.600	\$ 10.242.600
Menos amortización acumulada	\$ 0	-\$ 2.048.520	-\$ 4.097.040	-\$ 6.145.560	-\$ 8.194.080	-\$10.242.600
Total activos diferidos	\$ 10.242.600	\$ 8.194.080	\$ 6.145.560	\$ 4.097.040	\$ 2.048.520	\$ 0
Activos totales	\$248.625.091	\$371.575.108	\$461.977.555	\$561.280.295	\$ 668.802.847	\$783.531.760
Pasivo						
Pasivos corrientes						
Obligaciones financieras corto plazo	\$ 8.120.321	\$ 12.093.708	\$ 18.011.328	\$ 26.824.525	\$ 39.950.140	\$ 0

Cuenta	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Impuesto de renta	\$ 0	\$ 45.874.618	\$ 52.853.996	\$ 60.513.856	\$ 69.187.167	\$ 79.369.825
Impuesto de Industria y Comercio	\$ 0	\$ 2.640.645	\$ 2.728.667	\$ 2.816.688	\$ 2.904.710	\$ 2.992.731
Total pasivos corrientes	\$ 8.120.321	\$ 60.608.971	\$ 73.593.991	\$ 90.155.069	\$ 112.042.017	\$ 82.362.556
Pasivos no corrientes						
Obligaciones financieras largo plazo	\$ 96.879.679	\$ 84.785.971	\$ 66.774.643	\$ 39.950.118	\$ 0	\$ 0
Total pasivos no corrientes	\$ 96.879.679	\$ 84.785.971	\$ 66.774.643	\$ 39.950.118	\$ 0	\$ 0
Pasivos totales	\$105.000.000	\$145.394.942	\$140.368.634	\$130.105.187	\$ 112.042.017	\$ 82.362.556
PATRIMONIO						
Capital social	\$147.425.091	\$147.425.091	\$147.425.091	\$147.425.091	\$ 147.425.091	\$147.425.091
Reserva legal acumulada	\$ 0	\$ 8.255.507	\$ 17.798.383	\$ 28.755.002	\$ 41.313.576	\$ 55.754.413
Utilidad del ejercicio	\$ 0	\$ 74.299.567	\$ 85.885.880	\$ 98.609.569	\$ 113.027.170	\$129.967.536
Utilidades o excedentes acumulados	\$ 0	\$ 0	\$ 74.299.567	\$160.185.447	\$ 258.795.016	\$371.822.185
Patrimonio total	\$147.425.091	\$229.980.165	\$325.408.921	\$434.975.108	\$ 560.560.852	\$704.969.226
 Total pasivo más patrimonio	 \$252.425.091	 \$375.375.108	 \$465.777.555	 \$565.080.295	 \$ 672.602.869	 \$787.331.782

6.8 Evaluación financiera

6.8.1 Razones financieras

Cabe mencionar que para efectos del proyecto y dada su naturaleza en la evaluación financiera se evaluarán las razones de liquidez, rentabilidad y endeudamiento, puesto que los indicadores son diferentes a los utilizados en empresas manufactureras o comerciales, dado que en los servicios no se producen bienes físicos sino experiencias, atención y soluciones para los clientes.

Para el caso del coworking, las razones de operación suelen tener una relevancia menor que en empresas comerciales o manufactureras, puesto que la generación de ingresos depende principalmente del conocimiento, la experiencia y el trabajo del personal, más que de la utilización de activos físicos; además, el valor de los activos fijos puede ser muy bajo, generando indicadores artificialmente elevados que no aportan información útil. Finalmente, estos indicadores pueden subestimar la verdadera capacidad productiva de la empresa ocasionando que no se mida adecuadamente la eficiencia del recurso más importante: el talento humano y la experiencia del cliente.

6.8.1.1 Razones de liquidez

Tabla 51.

Razones de liquidez

Razones de liquidez	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	No veces	5,39	5,81	5,97	5,86	9,49
Prueba acida	$\frac{\text{Activo Cte} - \text{Inv.}}{\text{Pasivo Cte}}$	No veces	5,39	5,81	5,97	5,86	9,49
Capital de trabajo neto	$\frac{\text{Activo cte} - \text{Pasivo cte}}{\text{Pasivo cte}}$	Unidades \$\$	\$265.980.252	\$354.163.995	\$447.671.972	\$544.073.892	\$699.248.581

Razón Corriente: Como se puede ver en el indicador la empresa tendría buena solvencia y capacidad de pago, pese a que va disminuyendo año a año. La empresa no tendría problemas de efectivo para afrontar sus obligaciones de corto plazo.

Prueba ácida: Como no cuenta con inventarios de producto terminado, dado que es una empresa de servicios; la razón corriente y la prueba ácida es igual; dado que el indicador es superior a 1 se interpreta que la empresa cuenta con suficientes activos líquidos para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Capital de trabajo neto: Como el indicador es superior a 0, quiere decir que la empresa tiene activos suficientes, en especial los corrientes que son los que más liquidez inmediata representan para la empresa, pueden ser usados para cubrir sus pasivos u obligaciones financieras de corto plazo, indicando que la empresa se encuentra estable financieramente.

6.8.1.2 Razones de operación

Tabla 52.

Razones de operación

Razones de Operación	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{ventas}}$	%	33%	35%	37%	38%	40%

Margen Operacional: El margen operacional presenta una tendencia creciente y sostenida durante los cinco años analizados, pasando del 33% en el Año 1 al 40% en el Año 5, lo que representa un incremento total de 7 puntos porcentuales; es decir, se evidencia una mejora en la

eficiencia operativa y un mejor control de los costos y gastos relacionados con la actividad principal de la empresa.

6.8.1.3 Razones de rentabilidad

Tabla 53.

Razones de rentabilidad

Razones de rentabilidad	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen bruto utilidad	$\frac{Utilidad\ bruta}{Ventas}$	%	66,67%	67,68%	68,63%	69,51%	70,35%
Margen utilidad neta	$\frac{Utilidad\ neta}{Ventas}$	%	15,63%	17,49%	19,45%	21,62%	24,13%
Rendimientos de activos	$\frac{Utilidad\ neta}{activos\ totales}$	%	22,22%	20,66%	19,52%	18,78%	18,43%

Margen bruto utilidad: Como se puede observar, el indicador tiene un comportamiento positivo en aumento, lo que indica que la empresa está haciendo un buen uso de los costos, logrando mantener más de cada peso de ventas para cubrir otros costos.

Margen utilidad neta: A partir del resultado, se puede inferir que la empresa está generando ganancias que van en aumento exponencial durante el periodo proyectado; es decir, cuenta con más dinero para invertir o pagar dividendos.

Rendimientos de activos: Los activos están rindiendo adecuadamente, es decir que, el dinero invertido en activos está siendo usado eficientemente o les representa a los socios rentabilidad; además, infiere que la empresa está generando ganancias significativas con pocos activos teniendo una buena gestión y eficiencia operativa.

6.8.1.4 Razones de endeudamiento

Tabla 54.

Razones de endeudamiento

Razones de endeudamiento	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Endeudamiento total	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	%	39,13%	30,38%	23,18%	16,75%	10,51%
Cobertura intereses	$\frac{\text{Utilidad operacio}}{\text{Intereses}}$	No veces	4,24	5,12	6,61	9,92	25,65
Índice participación patrimonial	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activos total}}$	%	61,89%	70,44%	77,50%	83,82%	89,97%

Endeudamiento total: Teniendo en cuenta en el indicador, la empresa es estable financieramente y con potencial de longevidad, quiere decir que la empresa tiene una baja dependencia de deuda y cuenta con buena salud financiera.

Cobertura de intereses: A partir de los resultados se infiere que la empresa tiene la capacidad de cubrir los intereses de manera eficiente, teniendo la capacidad de pagar las deudas contraídas mostrando una mayor solidez financiera y seguridad de pago.

Índice participación patrimonial: Esta ratio indica que gran parte de los activos de la empresa se encuentran financiados a través del patrimonio, por lo cual es un indicador sano al momento de tomar decisiones de inversión o incurrir en cualquier tipo de obligación financiera.

6.8.2 Indicadores de viabilidad

Para determinar la viabilidad financiera del proyecto se tienen en cuenta los indicadores Tasa Interna de Retorno, el Valor Presente Neto, el periodo de recuperación y el punto de equilibrio.

$$TMAR = i + f + i \times f$$

Donde:

i = Prima de riesgo al riesgo

f = Inflación

Para la prima de riesgo se establece un porcentaje del 19%, en consecuencia, de las condiciones del sector de servicios y los factores que pueden representar un riesgo cómo:

Desaceleración económica, limitando la demanda de servicios

Informalidad laboral y empresarial

Riesgos de mercado y competencia, cambio de los hábitos de consumo

Para el caso de la inflación Bancolombia proyecta una inflación entre 6,4 a 6,3%, aunque se ha mantenido un enfoque de cautela por los riesgos; teniendo en cuenta lo anterior se decide promediar las ultimas 5 inflaciones desde el 2021 hasta el 2025 según datos del banco de la república, obteniendo una inflación promedio de 7,66.

$$\text{Promedio inflacion} = \frac{5.1 + 5.2 + 9.28 + 13.12 + 5.62}{5} \cong 7.66$$

Nota. Tomado de: Banco de la Republica (s.f.) Inflación y meta
https://suameca.banrep.gov.co/estadisticas-economicas/informacionSerie/100001/inflacion_y_meta

Tabla 55.*Viabilidad*

Viabilidad	
Prima de riesgo al riesgo (i)	19%
Inflación (f)	7,66%
TMAR recursos propios (ixf)	28,12%
Recursos crédito	48,93%
TMAR Banco	60,34%
Porcentaje aportación recursos propios	58,40%
Porcentaje aportación Banco	41,60%
TMAR MIXTA	41,52%
TMAR MIXTA DEFLACTADA	34,40%

La TMAR mixta (o Tasa Mínima de Aceptación de Rendimiento mixta) considera el origen mixto de los fondos de un proyecto (recursos propios y ajenos), asignando un costo a cada fuente para obtener una tasa de descuento ponderada. La TIR deflactada, en cambio, se relaciona con la Tasa de Rendimiento Real (o TMAR real), la cual elimina el efecto de la inflación para calcular el verdadero poder adquisitivo que se ha ganado con la inversión, a diferencia de la TMAR.

6.8.2.1 Tasa Interna de Retorno (TIR). La TIR o Tasa Interna de Retorno, es la tasa de interés o rentabilidad que se genera en un proyecto, para el caso del emprendimiento la TIR tiene un valor de 37,61%; esto quiere decir, que el emprendimiento es rentable y representa una buena opción de inversión, desde el enfoque de la TIR.

Tabla 56.*Tasa Interna de Retorno*

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de efectivo neto	-\$252.425.091	\$133.716.332	\$101.168.762	\$110.069.056	\$118.288.868	\$131.215.851
VNA	-\$252.425.091	\$ 94.486.143	\$ 50.514.234	\$ 38.834.368	\$ 29.490.256	\$ 23.115.571
Valor recuperado		\$ 94.486.143	\$145.000.377	\$183.834.744	\$213.325.000	\$236.440.571
VPN		\$ 14.566.056				
TIR		37,61%				

Dado que la TMAR mixta es mayor que la TIR, se considera que el proyecto no es rentable desde este indicador y se rechaza porque no cumpliría con las expectativas mínimas de ganancia del inversionista; sin embargo, en un tiempo mayor de proyección la empresa podría convertirse en una opción atractiva de inversión en un largo plazo (superior a 5 años), dado que se estimaría que generará una recuperación, además de generar utilidades.

6.8.2.2 Valor presente neto**Tabla 57.***Valor presente neto*

Año	Flujo	Año 0
0	-\$ 252.425.091	-\$ 252.425.091
1	\$ 133.716.332	\$ 99.487.970
2	\$ 101.168.762	\$ 56.003.950
3	\$ 110.069.056	\$ 45.333.952
4	\$ 118.288.868	\$ 36.248.357
5	\$ 131.215.851	\$ 29.916.919
		\$ 14.566.056

En el caso del presente proyecto el indicador VPN es positivo con un valor de \$14.566.056 lo que determina que el proyecto es viable dentro de la ventana de tiempo proyectada de 5 años.

6.8.2.3 Periodo de recuperación de la inversión. Para el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se tiene en cuenta solamente el aporte que hacen los socios, puesto que la parte restante se realiza mediante crédito que es liquidado durante la operación; la inversión se recupera en 1 año, 1 mes y 19 días aproximadamente.

Tabla 58.

Periodo de recuperación de la inversión

Año	Fujo neto	Flujo acumulado
0	-\$ 147.425.091	
1	\$ 133.716.332	\$ 133.716.332
2	\$ 101.168.762	\$ 234.885.095
3	\$ 110.069.056	\$ 344.954.151
4	\$ 118.288.868	\$ 463.243.018
5	\$ 131.215.851	\$ 594.458.869
PRI	1,14	
Años	1	1
Meses	1,63	1
Días	18,78	19

6.8.2.4 Punto de equilibrio

Tabla 59.

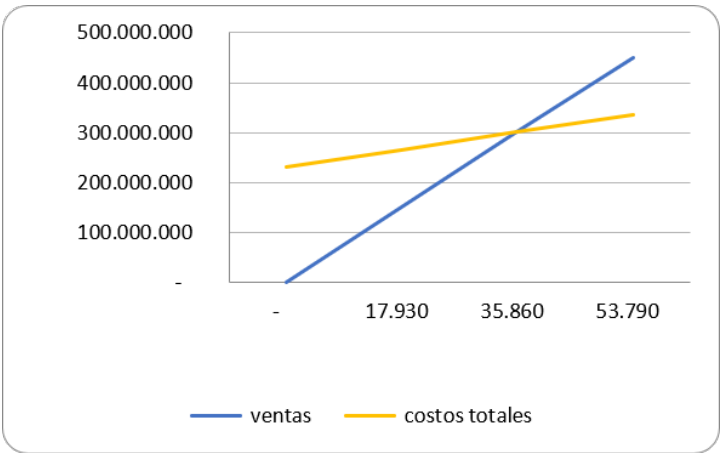
Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	Fórmula	Resultado
En función de la capacidad instalada (%)	$PE = \frac{CF}{(IT - CV)}$	56,92%
En función de cantidades producidas (Q)	$PE = \frac{CF}{(Pu - CVu)}$	35.860
En función de volumen de ventas (\$)	$PE^* = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IT}}$	\$ 300.612.344
En función del número de días año	$PE = \frac{PE^*}{\frac{VT}{N}}$	205

A partir de lo anterior, las cantidades que generan equilibrio para el emprendimiento ascienden a 35.860 horas en el primer año, 2.988 horas al mes aproximadamente.

Figura 16.

Punto de equilibrio



6.9 Tamaño del proyecto

A partir de los diferentes resultados del estudio y teniendo en cuenta que el emprendimiento hace parte del sector servicios oficialmente por el Decreto 957 de 2019, utilizando como criterio único los ingresos anuales por actividades ordinarias (en UVT) la empresa se clasifica como microempresa dado que genera una utilidad inferior a 32.988 UVT; es decir, que el resultado de su operación es inferior a \$1.727.801.712.

7. Conclusiones

A partir de los resultados obtenidos del desarrollo de los diferentes estudios para evaluar la factibilidad para la creación de un coworking, se determinó que en Bucaramanga existen empresas similares, sin embargo, gracias a factores diferenciadores del servicio puede lograr un rápido posicionamiento en el sector.

Teniendo en cuenta la cantidad de pequeñas empresas que es el mercado objetivo inicial de 5.748, además de las que hacen uso de este servicio (57%), el tiempo promedio mensual de 4,33 horas y finalmente la aceptación o disposición de utilizar el emprendimiento (54%) se obtiene una demanda efectiva de 91.919 horas anuales.

En cuanto al estudio técnico se analizaron los recursos necesarios para la operación del emprendimiento; además se determinó que el lugar ideal para la puesta en marcha del negocio es en el sector de La Aurora gracias a la seguridad, cercanía con clientes y proveedores y además de

ser un sitio de gran conectividad. Finalmente se determinó que la capacidad instalada para la empresa es de 105.000 horas al año y que la empresa abordará un 60% de este valor; es decir, tendrá una capacidad utilizada de 63.000 horas de uso al año.

Desde el punto de vista financiero, para el desarrollo del emprendimiento se requiere una inversión fija de \$49.309.600, diferida de \$10.242.600 y de capital de trabajo de \$192.872.891 para poder funcionar durante seis meses. De igual forma, el capital de la empresa está constituido en un 58,4% por parte de los socios fundadores y 41,6% a través del crédito con una entidad financiera. El precio por hora es de \$ 8.400 que estuvo guiado en relación con el precio de la competencia, con un margen de contribución de 33% y un precio al consumidor de \$ 10.350.

En cuanto a la evaluación financiera se estima que el proyecto cuenta con un valor presente neto de \$ 14.566.056, por este motivo la tasa interna de retorno es de 37,61%; por tanto, se puede concluir que el proyecto puede ser viable y considerarse una inversión atractiva para los socios en un periodo a largo plazo, en el cual puedan fidelizar más clientes y abarcar mayor parte del mercado.

8. Recomendaciones

Se recomienda que, a partir de lo investigado a lo largo de este documento, los estudios futuros también podrían examinar con más detalle otros servicios complementarios que puedan complementar integralmente la experiencia.

Dado que la competitividad en el mercado es cada vez mayor, se recomienda diversificar fuentes de ingresos a través de membresías (diarias, mensuales, corporativas), eventos y capacitaciones, hasta implementar precios dinámicos (horas pico vs horas valle), entre otras estrategias que hagan la experiencia del cliente dinámica.

Implementar procesos de innovación constantes que incluyan nuevos modelos, diversidad de colores, diseños y productos sustentables de calidad, además de diseñar planes de contingencia ante siniestros como planta eléctrica o UPS.

Dado que es un producto innovador y fuera de los parámetros “tradicionales” se deben implementar estrategias fuertes de mercadeo para posicionarlo, dando a conocer sus atributos diferenciadores.

Se recomienda que el proyecto de creación del coworking no dependa exclusivamente de recursos propios y de créditos bancarios tradicionales para su puesta en marcha. En su lugar, se debe implementar una estrategia de financiamiento diversificada que incluya alternativas como alianzas con inversionistas privados, convocatorias de emprendimiento, fondos de apoyo gubernamentales, programas de fortalecimiento empresarial y esquemas de financiación colectiva (crowdfunding). Esta diversificación permitirá reducir la presión sobre el flujo de caja durante las etapas iniciales de operación y disminuir la exposición al riesgo financiero asociado al endeudamiento.

Como recomendación final, se aconseja formar asociaciones estratégicas para fomentar las conexiones que permitan la expansión o mantener un portafolio de clientes fijo que aseguren la operatividad de la empresa fortaleciendo la estabilidad financiera del coworking, mejorando su capacidad de adaptación ante cambios del mercado y aumentando la viabilidad del proyecto a largo plazo.

Referencias Bibliográficas

- Anaya, L. G. (2024). *El Sector Servicios en el departamento de Santander: Un análisis Shift Share (2005 - 2022)* [Universidad Industrial de Santander].
<https://noesis.uis.edu.co/server/api/core/bitstreams/941b8b54-e12a-4efe-8048-5f633ccee87/content>
- Asamblea Departamental de Santander. (2018). *Ordenanza 013 de 2018*.
<https://www.asambleadesantander.gov.co>
- Bancolombia. (s. f.). *Crédito productivo*.
https://www.bancolombia.com/personas/creditos/consumo/credito-productivo?utm_source=redirect&utm_medium=organic&utm_campaign=personas-productivo
- Barcelona, I. H. (2024, 22 abril). *Espacios de coworking y su influencia en el emprendimiento sostenible*. Impact Hub Barcelona. <https://barcelona.impacthub.net/espacios-de-coworking-y-su-influencia-en-el-emprendimiento-sostenible/>
- Barrera, L. Á. R. (2026, 9 enero). *Bucaramanga fue la ciudad con mayor inflación anual por segundo año consecutivo*.
https://www.vanguardia.com/economia/local/2026/01/08/bucaramanga-fue-la-ciudad-con-mayor-inflacion-anual-por-segundo-ano-consecutivo/#goog_rewarded
- BBVA Noticias. (2026, 16 marzo). *Colombia crecería 2,8% en 2026 y 1,8% en 2027, con inflación al alza y elevada presión fiscal*. <https://www.bbva.com/es/co/economia-y-finanzas/colombia-creceria-28-en-2026-y-18-en-2027-con-inflacion-al-alza-y-elevada-presion-fiscal/>

- Bouncken, R. B., Aslam, M. M., & Gantert, T. M. (2022). New work design for knowledge creation and sustainability: An empirical study of coworking spaces. *Journal of Business Research*, 154, 113337. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113337>
- Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2023). *Informes de competitividad regional y emprendimiento*. <https://www.camaradirecta.com>
- Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2025). *Actividad empresarial del sector TI en Santander 2025*. https://www.camaradirecta.com/imagenes/vdo_conexion/cone_10c19ae7aab387083a35d404d3c7438f372dbe5e.pdf
- Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2025). *Comunidades Empresariales*. <https://www.comunidadesempresariales.com>
- Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2025). *Coworking Labs*. <https://coworkinglabs.co>
- Concejo de Bucaramanga. (2000). *Acuerdo 034 de 2000, por el cual se adopta el Plan de Ordenamiento Territorial del municipio de Bucaramanga*.
- Concejo de Bucaramanga. (2021). *Acuerdo 018 de 2021, por medio del cual se actualiza el Estatuto de Rentas del municipio de Bucaramanga*.
- Confecámaras. (2025). *Dinámica de creación de empresas en Colombia 2024*. Citado por Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia. <https://incp.org.co>
- Congreso de la República de Colombia. (2010). *Ley 1429 de 2010, por la cual se expide la Ley de formalización y generación de empleo*. Diario Oficial No. 47.937.
- Congreso de la República de Colombia. (2016). *Ley 1801 de 2016, por la cual se expide el Código Nacional de Policía y Convivencia*. Diario Oficial No. 49.949.

- Consejo Privado de Competitividad. (2022). *La Cámara de Comercio de Bucaramanga lanzó oficialmente el Clúster TI de Santander*. <https://competitivas.gov.co>
- Coworkingresources. (2021, 5 abril). *History of Coworking Spaces: from 2005 to 2021*. Coworking Resources. <https://www.coworkingresources.org/blog/history-of-coworking>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2025). *Mercado laboral por ciudades*. <https://www.dane.gov.co>
- El País. (2024). *El auge de las oficinas flexibles en España resiste gracias a los nuevos trabajos híbridos*.
- Foertsch, C. (2019). *2019 state of coworking: Over 2 million coworking space members expected*. Deskmag.
- González Rincón, A. M., y Hernández Prada, J. S. (2025). *Plan de negocio de empresa temporal en Bucaramanga*. Corporación Universitaria Minuto de Dios (UNIMINUTO). <https://repository.uniminuto.edu/bitstreams/771434f4-b5b6-49b4-b13e-04ac631c88ad/download>
- Happy Working Lab. (2023). *Ten coworking trends for 2024*. <https://www.happyworkinglab.com>
- Inspira, C. (s. f.). *Tendencias de los espacios coworking para 2026*. CoWorking Inspira. <https://coworkinginspira.com/blog/f/tendencias-de-los-espacios-coworking-para-2026>
- Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC). (2010). *NTC 4595: Planeamiento y diseño de instalaciones y ambientes*.
- International Organization for Standardization. (2015). *ISO 9001:2015 Quality management systems — Requirements*. ISO.
- Madrid, C. (2026, 19 mayo). *Cinco tendencias que impulsarán la sostenibilidad empresarial en 2026: oportunidades clave para las pymes de Madrid*. Servicios Empresariales Cámara de

- Madrid. <https://serviciosempresariales.camaramadrid.es/tendencias-sostenibilidad-empresarial-2026/>
- Ministerio del Trabajo. (2023). *Teletrabajo en Colombia*. <https://www.mintrabajo.gov.co>
- Mordor Intelligence. (2025, 2 junio). *Previsiones del Mercado de Espacios de Coworking en América Latina para 2030*. <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/coworking-spaces-in-latin-america>
- Moriset, B. (2013). *Building new places of the creative economy: The rise of coworking spaces*.
- Presidencia de la República de Colombia. (2015). *Decreto 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo*.
- Silva, X. B. (2025, 9 diciembre). *Santander es la cuarta economía más grande del país, con un PIB de \$109,5 billones*. Diario la República. <https://www.larepublica.co/economia/santander-es-la-cuarta-economia-mas-grande-del-pais-con-un-pib-de-109-5-billones-4287464>
- Spinuzzi, C. (2012). Working alone together: Coworking as emergent collaborative activity. *Journal of Business and Technical Communication*, 26(4), 399–441. <https://doi.org/10.1177/1050651912444070>
- Telefónica. (2024, 22 julio). *Coworking: qué es, cómo funciona y cuáles son sus ventajas*. Telefónica. <https://www.telefonica.com/es/sala-comunicacion/blog/coworking-que-funciona-cuales-son-ventajas/>
- Trejos, I. (2026, 25 febrero). *Soledad del Trabajador Remoto: Comunidades apoyo y coworking*. *Politécnico de Suramérica*. <https://www.polisura.edu.co/soledad-del-trabajador-remoto-comunidades-de-apoyo-y-coworking?>

Vanguardia. (2024, 31 de enero). *En 2023 se crearon 14 mil nuevas empresas en Santander:*

Cámara de Comercio de Bucaramanga. <https://www.vanguardia.com>

Apéndices

Apéndice A. Presupuesto de lanzamiento

SISTEMA RADIO 1					
Emisoras	Ciudad	Dial	VALOR BRUTO CUÑA VEZ		
			30"	20"	15"
1 Radio 1	Bogotá	88.9 FM			
2 Radio 1	Villapinzón*	103.3 FM	\$ 598.000	\$ 447.000	\$ 359.000
3 Radio 1	Cali	100.5 FM	\$ 444.000	\$ 334.000	\$ 266.000
4 Radio 1	Medellin	93.9 FM	\$ 444.000	\$ 334.000	\$ 266.000
5 Radio 1 del Valle (Fiesta St)	Buga- Palmira- Tuluá	106.1 FM	\$ 258.000	\$ 194.000	\$ 154.000
6 Radio 1	Bucaramanga	106.7 FM	\$ 188.000	\$ 141.000	\$ 113.000
7 Radio 1	Neiva	90.3 FM	\$ 165.000	\$ 124.000	\$ 101.000
8 Radio 1	Pereira	94.7 FM	\$ 158.000	\$ 118.000	\$ 94.000
9 Radio 1	Manizales	95.7 FM	\$ 158.000	\$ 118.000	\$ 94.000
10 Radio 1	Barranquilla	95.6 FM	\$ 152.000	\$ 114.000	\$ 91.000
11 Radio 1	Villavicencio *	98.3 FM	\$ 149.000	\$ 113.000	\$ 90.000
12 Radio 1	Ibagué	88.3 FM	\$ 144.000	\$ 107.000	\$ 88.000
13 Radio 1	Armenia	107.7 FM	\$ 136.000	\$ 102.000	\$ 81.000
14 Radio 1	Tunja	102.1 FM	\$ 125.000	\$ 93.000	\$ 76.000
15 Radio 1	Pasto	94.1 FM	\$ 124.000	\$ 92.000	\$ 74.000
16 Radio 1	Sogamoso	106.1 FM	\$ 124.000	\$ 92.000	\$ 74.000
17 Radio 1	Cúcuta	91.7 FM	\$ 117.000	\$ 88.000	\$ 69.000
18 Radio 1	Valledupar	100.7 FM	\$ 103.000	\$ 77.000	\$ 61.000
19 Radio 1	Popayán	100.1 FM	\$ 102.000	\$ 76.000	\$ 61.000
20 Radio 1 Oriente St	La Ceja	97.3 FM	\$ 88.000	\$ 66.000	\$ 53.000
21 Radio 1	Buenaventura	101.1 FM	\$ 88.000	\$ 66.000	\$ 53.000
22 Radio 1	Barrancabermeja	98.7 FM	\$ 88.000	\$ 66.000	\$ 53.000
23 Radio 1	Girardot	93.6 FM	\$ 88.000	\$ 66.000	\$ 53.000
24 Radio 1	Fusagasugá	103.3 FM	\$ 78.000	\$ 59.000	\$ 48.000
25 Radio 1	Villa De Leyva	91.3 FM	\$ 74.000	\$ 56.000	\$ 46.000
26 Radio 1	Barbosa	98.2 FM	\$ 73.000	\$ 54.000	\$ 46.000
27 Radio 1	Fredonia	91.3 FM	\$ 72.000	\$ 53.000	\$ 43.000
			\$ 4.338.000	\$ 3.250.000	\$ 2.607.000



Nuevo

1000 Volantes Publicitarios En
Papel Periodico

\$ 80.000

6 cuotas de \$ 13.333 con 0% Interés

15% OFF DébitoBancolombia

Ver medios de pago y promociones

Revisado 17 de marzo de 2026, https://www.mercadolibre.com.co/1000-volantes-publicitarios-en-papel-periodico/up/MCOU2400731341#polycard_client=searchnordic&search_layout=grid&position=6&type=product&tracking_id=6fe0e465-0558-4437-8e03-586b2de10ca4&wid=MCO1218421042&sid=search

PERIFONEO MOTO O LOCAL

1-2 HORAS A
50 MIL CADA
HORA

3-4 HORAS A
45 MIL CADA
HORA

5-6 HORAS A
40 MIL CADA
HORA

7-8 HORAS A
35 MIL CADA
HORA

EVENTOS M.A.C.

Perifoneo en moto
312 463 2890

En Bucaramanga

312 463 2890
317 212 5582
MARIO CABALLERO

Mario Caballero El Pro
uenta de empresa de WhatsApp



Revisado 17 de marzo de 2026,

https://www.facebook.com/marketplace/item/1346104363163412/?ref=search&referral_code=nu
[ll&referral_story_type=post&tracking=browse_serp%3A1b3423e3-25c9-4650-ae55-](https://www.facebook.com/marketplace/item/1346104363163412/?ref=search&referral_code=nu)
[c8217cca6728](https://www.facebook.com/marketplace/item/1346104363163412/?ref=search&referral_code=nu)



A vertical pricing card for 'Plan Emprendedor'. The title is in red on a dark grey background. The benefits are listed in grey text on a light grey background. The price is shown in red at the bottom, separated by a horizontal line.

Plan Emprendedor

De **2 a 4** Publicaciones semanales
(entre semana)

1 pieza publicitaria al mes

1 publicación patrocinada por **4** días,
en el mes

De **100 a 200** nuevos seguidores
mensuales - segmentados

\$495.000*
mensuales

Revisado 17 de marzo 2026, <https://agencia-digital.co/mercadeo-en-redes-sociales/>

Apéndice B. Cotización SST



Bucaramanga, marzo 17 de 2026

Señor(a):
A quien le interesa

Asunto: **PROPUESTA PARA EL DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DECRETO 1072, CAPITULO 6, TITULO 4, PARTE 2, LIBRO 2, RESOLUCION 0312 DEL 2019 Y PROTOCOLOS COVID19**

1. OBJETIVO

Desarrollar la consultoría y acompañamiento a los procesos de mantenimiento, del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo, mediante la aplicación del ciclo PHVA, asegurando el cumplimiento de los requisitos de legales y normativos, así como otros aplicables según la naturaleza de la organización y sus clientes.

2. JUSTIFICACIÓN

- **Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo:** permitirá a la empresa identificar y controlar sus riesgos, para garantizar un elevado grado de bienestar físico, mental y social de los trabajadores, además de generar confianza a sus grupos de interés respecto al cumplimiento de los requisitos en materia de seguridad industrial y salud en el trabajo.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

ETAPA	DESCRIPCIÓN
P Diseño Documental	• Realización de diagnóstico, tomas de datos y planeación de las actividades y documentos necesarios para el mantenimiento del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo. • Asesoría para la elaboración del Manual del SG-SST y los procedimientos necesarios para el cumplimiento del decreto 1072/2015 y estándares mínimos Resolución 0312 del 2019 y resolución 666 protocolos covid19 • Asesoría en el ajuste de la documentación existente a la vigencia de los requisitos del decreto y de las leyes aplicables a la organización.
H Implementación	• Socialización y divulgación de la documentación al personal involucrado y seguimiento a la implementación de los procedimientos.



ETAPA	DESCRIPCIÓN
	Asesoría en la implementación de registros que dan cumplimiento al SG-SST y las normas de acuerdo a las actividades que se realicen en la empresa.
V Seguimiento	- Seguimiento y verificación del plan de trabajo. - Asesoría en la estructuración de la revisión por la dirección y en la elaboración del Informe de revisión por la dirección.
A Cierre de hallazgos de la revisión por la dirección	Asesoría en el planteamiento de las acciones correctivas o preventivas u oportunidades de mejora, derivadas de los hallazgos de la revisión por la dirección e implementación del SG-SST durante todo el proceso.

4. CUBRIMIENTO Y ALCANCE

El servicio cubre el Diseño implementación y mantenimiento y documentación requerida para el sistema de seguridad y salud en el trabajo, la asistencia a las instalaciones de la organización en la ciudad, Acompañamiento al área administrativa en la creación y socialización de protocolos de funcionamiento de la organización.

6. PLAZO DE DISEÑO E IMPLEMENTACION

El tiempo estimado para dar cumplimiento al Diseño documental 1 mes y en la implementación y mantenimiento del sistema de seguridad y salud en el trabajo será mensualmente por el periodo de tiempo de un año dando cumplimiento al plan de trabajo y estándares mínimos de la resolución 0312 de 2019 y continuar con el mantenimiento mensual siguiendo los lineamientos de los planes de formación, plan de trabajo 2020 programas de gestión, cronogramas de inspecciones y demás actividades del día a día. Sujetas a disponibilidad de tiempo y recursos de la organización.

8. RECURSOS NECESARIOS

La organización debe disponer de los siguientes recursos para el cumplimiento de las normas durante el diseño y mejora continua del SG-SST:

- Adecuaciones a las edificaciones e infraestructura (equipos, tecnología y mobiliario) requeridos para dar cumplimiento a los requisitos.
- Sitio de trabajo para reuniones, capacitaciones y jornadas de trabajo.
- Equipos y recursos de telecomunicaciones, acceso a internet.
-

7. RECURSOS APORTADOS EN LA ASesorIA

- Transportes hacia las instalaciones en la ciudad y área metropolitana
- Equipos de cómputo portátil.
- Pago de seguridad social
- Profesionales de la empresa

8. PROPUESTA ECONOMICA

8. PROPUESTA ECONOMICA



DESCRIPCIÓN 1		VALOR
Diseño documental con cumplimiento de resolución 0312 del 2019 y decreto 1072 del 2015.		\$650.000
Propuesta		
ITEM	ACTIVIDADES	
1	ELABORACIÓN DE DOCUMENTACIÓN ESTABLECIDA AL NIVEL DE RIESGO DE LA EMPRESA, PROCEDIMIENTOS, PLANES DE TRABAJO, CRONOGRAMAS, FORMATOS, PROGRAMAS, INDICADORES. CONFORMACIÓN DE COMITÉS. PLAN DE EMERGENCIAS. Y DEMÁS DOCUMENTACIÓN REQUERIDA.	

FORMA DE PAGO DESCRIPCION 1

Un valor de \$ 2.000.000 Mil pesos, 40% de anticipo y 60% al finalizar la entrega documental, libres de cualquier tipo de retención

PROPUESTA ECONOMICA 2

DESCRIPCIÓN 1		VALOR
Diseño documental con cumplimiento de resolución 0312 del 2019 y decreto 1072 del 2015.		\$1.050.000
Propuesta		
ITEM	ACTIVIDADES	
1	ELABORACIÓN DE DOCUMENTACIÓN ESTABLECIDA AL NIVEL DE RIESGO DE LA EMPRESA, PROCEDIMIENTOS, PLANES DE TRABAJO, CRONOGRAMAS, FORMATOS, PROGRAMAS, INDICADORES. CONFORMACIÓN DE COMITÉS. PLAN DE EMERGENCIAS. Y DEMÁS DOCUMENTACIÓN REQUERIDA.	

Un valor de \$ 550.000 Mil pesos, 40% de anticipo y 60% al finalizar la entrega documental, libres de cualquier tipo de retención



DESCRIPCIÓN 2		VALOR
implementación y mantenimiento del SG-SST, Con intensidad horaria de 1 visitas semanal de 4 horas para actualización del sistema de seguridad y seguimiento de actividades.		
Propuesta		
ITEM	ACTIVIDADES	\$950.000
1	ELABORACIÓN Y SEGUIMIENTO AL PLAN DE TRABAJO ANUAL 2020 PLAN DE FORMACIÓN, CROGROGRAMA DE INSPECCIONES, CON TODA LA PROGRAMACIÓN DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y MENSUAL PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL SG-SST	
2	CAPACITACIONES PRESENCIALES CON ACTIVIDADES LÚDICAS, Y/O TRADICIONALES SEGÚN NECESIDADES DE LA EMPRESA.	
3	GESTIÓN DOCUMENTAL REQUERIDA POR NORMATIVIDAD COLOMBIANA Y NECESIDAD DE LA EMPRESA	
4	VISITAS PRESENCIALES EN LAS INSTALACIONES PARA UN TOTAL DE 1 VISITAS SEMANAL DE 4 HORAS PARA UN TOTAL DE 4 VISITAS AL MES	
5	ACOMPANIAMIENTO DE LOS PROFESIONALES DE LA EMPRESA EN EL MOMENTO QUE SE REQUIERA	
6	INSPECCIONES PROGRAMADAS EN EL DISEÑO DEL SISTEMA DE SEGURIDAD	
7	SEGUIMIENTO AL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE SEGURIDAD A CONTRATISTAS.	
8	1 ACOMPAÑAMIENTO DE 2 HORAS EN EL SEMESTRE DEL PSICOLOGO ESPECIALISTA EN SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO	
9	1 ACOMPAÑAMIENTO DE 2 HORAS EN EL SEMESTRE DEL PROFESIONAL DE EMERGENCIAS	
10	SEGUIMIENTO A PROTOCOLOS COVID19	

FORMA DE PAGO DESCRIPCIÓN 2

Un valor de \$ 300.000 mil pesos mensuales, libres de cualquier tipo de retención



1. PLAN DE TRABAJO

SUJETO POR APROBACION DE LA EMPRESA

2. PROFESIONALES

MARIO ALEXANDER LONDOÑO VALBUENA
INGENIERO INDUSTRIAL
ESPECIALISTA EN GERENCIA DE RIESGOS
LABORALES Y SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

TANIA RIAÑO PARDO
ANALISTA SST

SOLANGEL NAVARRO
INSPECTORA SST

3. VIGENCIA

La presente propuesta tendrá una vigencia de tres (3) meses calendario a partir del envío de la misma vía correo electrónico y sustituye cualquier otra oferta anteriormente presentada sobre el particular.

Agradezco de antemano el haber tenido en cuenta nuestra asesoría y acompañamiento requeridos y quedamos atentos a resolver cualquier inquietud adicional sobre la presente propuesta.

Cordialmente,


7092694.113

ING. Mario Alexander Londoño Valbuena.
Especialista en Gerencia de Riesgos Laborales
y seguridad y salud en el trabajo

Apéndice C. Estudio Ambiental



COT-AMB-0387-21

Presupuesto creado el 03 de marzo de 2026 - Referencia: 20211206-177451023

A quién le interesa

Productos y servicios

Outsourcing en Sistema de Gestión Ambiental	1 x COP 1.500.000 / mes
SKU AMB-2	para 1 año
Formulación, ejecución y mantenimiento de un Sistema de Gestión Ambiental, a través de una sesión semanal de cuatro horas (cuatro sesiones por mes). En cada sesión se adelantarán los trabajos detallados a continuación, los cuales serán organizados en un cronograma, en trabajo en equipo con el cliente. Eprodesa prestará asesoría permanente durante cada mes de trabajo, para lo cual dispondrá de los medios de comunicación convencionales para atender las solicitudes presentadas en materia del SGA. La consultoría se basa en las siguientes fases: FASE 1: Diagnóstico *Análisis de la situación ambiental actual *Caracterización de procesos y reconocimiento de la infraestructura física *Realización de una revisión ambiental inicial de acuerdo con la GTC 93 *Sistematización de la información, socialización y paso a la documentación FASE 2: Estrategia *Definición de estructura del SGA *Generación de información documentada como soporte del SGA, Programas, procedimientos, formatos, entre otros. *Compromiso institucional *Legalización del SGA (Departamento de Gestión Ambiental) de acuerdo con el Decreto 1299 de 2008 y la metodología de la autoridad ambiental competente. FASE 3: Ejecución y mantenimiento *Puesta en marcha de programas ambientales *Capacitación y educación ambiental *Liderazgo para el cumplimiento de los requisitos legales *Atención a la autoridad ambiental y otras partes interesadas *Apoyo a la ejecución de monitoreos ambientales aplicables *Realización del registro único ambiental - RUA *Control operacional (buenas prácticas ambientales y producción más limpia) para los aspectos ambientales identificados (Generación de residuos sólidos,	

peligrosos, vertimientos líquidos, emisiones atmosféricas, ruido, entre otros pertenecientes al proceso productivo y operativo)

*Asesoría técnica - legal permanente

- Cada mes vencido se entregará un informe de actividades mensuales.

- A final de año, se entrega un informe de sostenibilidad de acuerdo con los resultados y la gestión realizada en conjunto con el cliente

- A final de año se ejecuta auditoría ambiental interna, con equipo interdisciplinario EPRODESA.

Información adicional: Diferencia entre Sistema de Gestión Ambiental (SGA) y Departamento de Gestión Ambiental (DGA): El DGA es un requisito legal obligatorio para empresas de tipo industrial que son medianas o grandes y que requieren algún tipo de permiso o autorización ambiental, de acuerdo con el decreto 1299 del 2008. Debe ser liderado por un técnico, tecnólogo, profesional o postgraduado en el área ambiental o persona con experiencia acreditada en el tema. se trata del área especializada dentro de la empresa, encargada de liderar la gestión ambiental de la organización y mejorar el desempeño ambiental de la misma.

El SGA es un sistema de gestión normalizado bajo la NTC ISO 14001:2015, de carácter voluntario. Propone un marco de referencia para proteger el medio ambiente, con base en una serie de requisitos y directrices que la empresa debe cumplir para certificar su sistema de gestión ambiental. Ambos se conjugan al tener en cuenta el SGA como referencia, como guía, para estructurar y poner en marcha el DGA, significando esto que para el futuro, la empresa tendría una base sólida al momento de tomar la decisión de implementar y certificar un SGA.

Algunos de nuestros clientes en donde lideramos los Departamentos de Gestión Ambiental:

*POLYLON S.A

*POLIETILENOS DEL VALLE S.A

*ALIMENTOS TONING S.A.S

*IMÁGENES GRÁFICAS BIC S.A.S

*ALIMENTOS ANGELITA

*TÉCNICAS MINERAS DE COLOMBIA

*PLASTIMETALES

*CENTRO INTERNACIONAL DE ENTRENAMIENTO E INVESTIGACIONES MÉDICAS (CIDEIM)

*FUNDALIVIO

*CENTRO MÉDICO FARALLONES

Subtotal recurrente _____ COP 1.260.504/ mes

IVA _____ COP 273.496

Total _____ **COP 1.500.000**

Apéndice D. Cotizaciones varias



Hi-Screen
Pantalla Telón de Proyección Pared
280 x 210 cm Hi-Screen

PRECIO INTERNET -5%
\$644.900 und
Ahorra \$37.000
~~\$681.900 und~~
Precio sujeto a cambios

<https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/701308/pantalla-telon-de-proyeccion-pared-280-x-210-cm-hi-screen/701308/>



Logitech

Guardar en Mis listas

Altavoces Estéreo con Bluetooth y Sonido Equilibrado para Escritorio

Modelo Logitech | Código 3045238

★★★★★

0.0 (0)

\$479.900 und

- 1 +

Agregar al carro

Especificaciones principales

- Tipo : Parlantes
- Referencia del Producto en el Certificado/Empaque : B074KJ6JQW
- Modelo : Logitech
- Ancho : 25
- Alto : 15

[Ver más especificaciones](#)

Envío gratis



ratic

Hexa

Guardar en Mis listas

Video Beam Negro 4800 Lumens/wifi

Código 798497

★★★★★

0.0 (0)

PRECIO INTERNET -23%**\$1.164.900 und**

Ahorra \$360.000

~~\$1.524.900 und~~

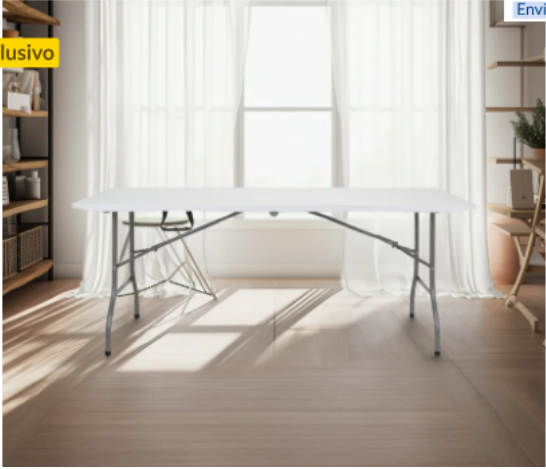
Precio válido desde 03/03/2026 hasta 01/04/2026

- 1 +

Agregar al carro

Especificaciones principales

- Tipo : DVD y Blu-ray
- Referencia del Producto en el Certificado/Empaque : MAQ100106-001
- Ancho : 23 cm
- Alto : 19 cm
- Largo : 16.2 cm



Envío gratis

Just Home Collection

Mesa Plegable Tipo Portafolio Plástica 180X75cm Blanca

Código 317175

★★★★★ 4.7 (376)

\$179.900 und

— 1 +

Agregar al carro

Guardar en Mis listas

Especificaciones principales

- Tipo : Mesas de plástico
- Ancho : 75 cm
- Alto : 74 cm
- Largo : 180 cm
- Forma : Rectangular

Industrias Cruz <https://industriascruz.co/categoria/mesas>



SKU: 10516009000

Mesa De Juntas Rectangular 8 Puestos

\$ 2.119.000 COP - IVA incluido

★★★★★

Mesa De Juntas Rectangular 8 Puestos con superficie de 25 mm laminada. Estructura metálica con acabado en pintura electrostática. Ideal para oficinas espaciosas.

Añade accesorios a tu mesa de juntas aquí



SKU: 10516008000

Mesa De Juntas Rectangular 6 Puestos

\$ 1.819.000 COP - IVA incluido

★★★★★

Mesa de juntas sencilla con estructura en tubo redondo calibre 16 y superficie en madera enchapada.

Añade accesorios a tu mesa de juntas aquí

— 1 +

Anadir al carrito



Mesa De Juntas Redonda Cromada

\$ 1.680.000 COP - IVA incluido



Mesa De Juntas Redonda Cromada con superficie en madera enchapada color Nacar. Estructura en acero rectangular cromado. Ideal para empresas con espacio limitado. Ideal para 4 personas

Variación: 120 Cm



SKU: 120/4005000

Set Sala Bangkok

\$ 2.525.000 COP - IVA incluido



El **Set Sala Bangkok** ofrece una combinación de elegancia, confort y resistencia ideal para recepciones, salas de espera o espacios ejecutivos. Incluye un **sofá de 3 puestos**, **2 poltronas individuales** y una **mesa de centro moderna**. Tapizados en cuero sintético negro, con estructura cromada y diseño sobrio que se adapta a cualquier ambiente corporativo.



SKU: 10669002000

Mesa tipo Barra Industrial

\$ 649.000 COP - IVA incluido



Mesa tipo Barra Industrial, estilo moderno y funcionalidad para tus espacios. Descubre la combinación perfecta entre diseño industrial y calidez natural con nuestra mesa tipo barra. Fabricada con una estructura metálica resistente y una tapa en madera de alta calidad, esta mesa es ideal para coworkings, cafeterías, oficinas modernas o zonas sociales que buscan un toque contemporáneo y funcional. Su diseño estilizado permite optimizar el espacio y fomentar la interacción, mientras que los materiales garantizan durabilidad y fácil mantenimiento.



 ¡Nuevo! Mide, compara y visualiza el producto en Realidad Virtual para una experiencia inmersiva Escritorio Estelar Plus 89x125cm Blanco y Café Modelo Estelar Código 732180 ★★★★★ 5.0 (1) PRECIO INTERNET -41% \$229.900und Ahorra \$160.000 \$389.900 und Precio válido desde 05/09/2025 hasta 28/10/2025 - 1 + Agregar al carro Especificaciones principales • Tipo : Escritorios • Modelo : Estelar • Ancho : 125 cm • Dimensiones : 125 x 89.4 x 42.3 cm • Alto : 89.4 cm	 ¡Nuevo! Mide, compara y visualiza el producto en Realidad Virtual para una experiencia inmersiva Silla de Escritorio Textil Profesional Ejecutiva Giratoria Negra Just Home Collection Modelo Textil Código 258550 ★★★★★ 4.1 (235) PRECIO INTERNET -20% \$139.900und Ahorra \$103.900 \$243.800 und Precio válido desde 05/09/2025 hasta 28/10/2025 - 1 + Agregar al carro Especificaciones principales • Tipo : Sillas de escritorio • Modelo : Textil • Ancho : 54 cm • Dimensiones : 54 x 95 x 50 cm • Alto : 95 cm Ver más especificaciones
 ¡Nuevo! Mide, compara y visualiza el producto en Realidad Virtual para una experiencia inmersiva Archivador Mediano Bryce 111x60x39 Rta Blanco Fresno Modelo Bryce Código 3027281 ★★★★★ 0.0 (0) PRECIO INTERNET -53% \$259.900und Ahorra \$300.000 \$559.900 und Precio válido desde 16/09/2025 hasta 28/10/2025 - 1 + Agregar al carro Especificaciones principales • Tipo : Archivadores • Modelo : Bryce • Dimensiones : 60 cm x 111.5 cm x 39.9 cm • Ancho : 60 cm • Alto : 111.5 cm	 ¡Nuevo! Mide, compara y visualiza el producto en Realidad Virtual para una experiencia inmersiva Silla Fija Isonet Cromo \$ 245.000
 ¡Nuevo! Mide, compara y visualiza el producto en Realidad Virtual para una experiencia inmersiva Aio Lenovo Ideacentre 3 Intel Core i5 16GB 512GB 27 Pulgadas Negro Modelo Ideacentre AIO 3 27IAP7 Código 712328 ★★★★★ 0.0 (0) PRECIO INTERNET -60% \$2.999.900und Ahorra \$2.000.000 \$4.999.900 und Precio válido desde 30/08/2025 hasta 30/09/2025 - 1 + Agregar al carro Especificaciones principales • Tipo : All in one • Modelo : Ideacentre AIO 3 27IAP7 • Ancho : 61 cm • Alto : 35 cm • Largo : 47.2 cm	 ¡Nuevo! Mide, compara y visualiza el producto en Realidad Virtual para una experiencia inmersiva Impresora Multifuncional Canon Pixma G3170 Modelo Impresora Multifuncional Canon Pixma G3170 Código 3009627 ★★★★★ 0.0 (0) PRECIO INTERNET -20% \$839.000und Ahorra \$361.900 \$1.200.900 und Precio válido desde 03/09/2025 hasta 30/09/2025 - 1 + Agregar al carro Especificaciones principales • Tipo : Impresoras • Referencia del Producto en el Certificado/Empaque : Impresora Multifuncional Canon Pixma G3170 • Modelo : Impresora Multifuncional Canon Pixma G3170 • Ancho : 27 cm • Alto : 37 cm
 ¡Nuevo! Mide, compara y visualiza el producto en Realidad Virtual para una experiencia inmersiva Celular Xiaomi Redmi 14C 4GB 256GB Negro Modelo Redmi 14C Código 3006261 ★★★★★ 0.0 (0) PRECIO INTERNET -27% \$436.900und Ahorra \$163.000 \$599.900 und Precio válido desde 04/09/2025 hasta 30/09/2025 - 1 + Agregar al carro Especificaciones principales • Tipo : Smartphone • Versión sistema operativo : 14 • Capacidad del procesador : 2 GHz • Modelo : Redmi 14C • Color : Negro Medianoche	