

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que presta los servicios tipo co-living en la ciudad de Tunja.

Maritza Silva Palencia

Trabajo de Grado presentado para Optar al Título de Profesional en Gestión Empresarial

Director

Querubín Sánchez Martínez

Profesional en Gestión Empresarial

Universidad Industrial de Santander

Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia

Gestión Empresarial

Bucaramanga

2023

Dedicatoria

A mis padres Gladys y Apolinar por apoyarme en cada paso que doy quienes a través de la distancia me brindaron su amor y apoyo.

A mi hermana Mercy quien, gracias a su guía, ayuda y apoyo me motiva a crecer como persona y como profesional.

Maritza Silva Palencia

Agradecimientos

A Dios por estar en cada uno de mis pasos, ser mi guía e indicarme el camino para crecer profesionalmente, por ser la luz que me permite avanzar en cada una de mis metas.

Al Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, a la Universidad Industrial de Santander, a todos los maestros que a lo largo de mi proceso de formación han apoyado mi crecimiento académico.

A la Ingeniera Margarita que gracias a su forma de gestionar desde la coordinación brindando apoyo, soluciones y acompañamiento hace que todo sea posible.

Maritza Silva Palencia

Contenido

	Pág.
Introducción	18
1. Análisis general del sector	19
1.1 Descripción del sector.....	19
1.2 Evolución del sector.....	21
1.3 Tendencias del sector	22
1.4 Identificación de oportunidades y amenazas	22
1.5 Marco Legal	23
1.6 Contexto geográfico.....	24
2. Estudio de mercados	25
2.1 Descripción del Servicio.....	25
2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del producto/servicio	25
2.1.2 Atributos diferenciadores.....	27
2.2 Segmento de mercado	27
2.3 Estudio de la demanda	28
2.3.1 Necesidades de información	28
2.3.2 Tipo de estudio.....	28
2.3.3 Enfoque	29
2.3.4 Fuentes de información.....	29
2.3.5 Técnicas de investigación	29

2.3.6 Instrumento para la recolección de información.....	30
2.3.7 Modo de aplicación.....	30
2.3.8 Cálculo de la muestra.....	30
2.3.9 Alcance	31
2.3.10 Tiempo de aplicación.....	31
2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados	31
2.3.11 Estimación de la demanda actual.....	45
2.3.12 Estimación de la demanda efectiva.....	46
2.3.13 Proyección de la demanda para los próximos cinco años.....	46
2.4 Análisis de la oferta	48
2.5 Descripción del servicio mínimo viable	51
2.5.1 Descripción, usos y especificaciones del servicio	51
2.5.2 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia	52
2.6 Estructura de comercialización y de distribución.....	52
2.7 Estrategia para fijación de precios	53
2.8 Relacionamiento con los clientes.....	54
2.8.1 Estrategias de comunicación.....	54
2.8.2 Presupuesto de comunicación.....	54
2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento.....	54
2.8.2.2 Presupuesto de operación.....	54
3. Estudio técnico.....	55
3.1 Tipo de proyecto	55
3.2 Desarrollo operativo del proyecto.....	56

3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable	56
3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave	56
3.2.3 Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) ..	59
3.2.4 Análisis Ambiental.....	59
3.2.5 Recursos Clave.....	61
3.2.5.1 Talento humano.	61
3.2.5.2 Infraestructura. Se requiere maquinaria y equipos para el correcto funcionamiento	62
3.2.6 Distribución de planta	64
3.2.7 Localización.....	67
3.2.7.1 Macro localización.....	67
3.2.7.2 Micro localización.	67
3.2.8 Control de calidad	68
3.3 Capacidad del proyecto.....	69
3.3.1 Capacidad total diseñada por la línea de servicio.....	69
3.3.2 Capacidad instalada.	70
3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada	70
4. Estudio administrativo	71
4.1 Forma de constitución.....	71
4.2 Estructura organizacional.....	72
4.2.1 Misión	72
4.2.2 Visión.....	73
4.2.3 Valores Corporativos	73
4.2.4 Organigrama.	74

4.2.5 Asignación salarial.....	74
5. Estudio financiero	76
5.1 Inversión fija y diferida.....	76
5.1.1 Inversión Fija.	76
5.1.2 Inversión diferida.....	79
5.2 Costos y gastos.....	80
5.2.1 Costos de prestación del servicio.....	80
5.2.1.1 Costos fijos.....	80
5.2.1.2 Costos variables.	80
5.2.1.3 Costos totales	82
5.2.2 Gastos de administración y ventas	82
5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas.....	82
5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas.	84
5.2.2.3 Gastos totales de administración y ventas	84
5.3 Capital de trabajo	84
5.3.1 Periodo de capital de trabajo.....	84
5.3.2 Estructura del crédito.	85
5.3.2.1 Amortización del crédito.....	85
5.3.2.2 Gastos financieros.....	87
5.3.2.3 Cuadro resumen del capital de trabajo.....	87
5.4 Inversión total	87
5.4.1 Estructura de capital.....	88
5.4.1.1 Recursos propios.....	88

5.4.1.2 Recursos de financiación.	88
5.5 Precio de venta.....	88
5.6 Estados financieros proyectados.....	89
5.6.1 Estado de Resultados proyectado.....	89
5.6.2 Flujo de Fondos proyectado.....	91
5.6.3 Estado de Situación Financiera inicial y proyectado.....	94
5.7 Evaluación financiera.....	96
5.7.1 Razones financieras.	96
5.7.1.1 Razones de liquidez.	96
5.7.1.2 Razones de operación.	97
5.7.1.3 Razones de rentabilidad.	98
5.7.1.4 Razones de endeudamiento.....	98
5.7.1.5 Indicadores de viabilidad.	99
5.7.1.6 Tasa Interna Retorno (TIR).....	99
5.7.1.7 Valor Presente Neto (VPN).	100
5.7.1.8 Período de recuperación.....	101
5.7.1.9 Punto de equilibrio.....	101
6. Conclusiones.....	102
7. Recomendaciones.....	104
Referencias Bibliográficas.....	105
Apéndices.....	111

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Servicio.....	26
Figura 2. Conocimiento del mercado.....	32
Figura 3. Identificación de la localización.....	33
Figura 4. Identificación del cliente	34
Figura 5. Preferencia de arriendo.....	35
Figura 6. Monto pagado de arriendo.....	36
Figura 7. Preferencia de opciones al arrendar.....	37
Figura 8. Documentos para arrendar.....	38
Figura 9. Tiempo de arriendo.....	39
Figura 10. Preferencia medios de pago.....	40
Figura 11. Identificación de preferencias.....	41
Figura 12. Preferencia por el modelo co-living	42
Figura 13. Zona Avenida Universitaria	43
Figura 14. Medios publicitarios	44
Figura 15. Demanda actual proyecta	47
Figura 16. Demanda efectiva proyectada.....	48
Figura 17. Canal de comercialización.....	52
Figura 18. Diagrama de procesos.....	58
Figura 19. Primer piso.....	64

Figura 20. Segundo piso	65
Figura 21. Tercer piso	65
Figura 22. Organigrama	74
Figura 23. Punto de equilibrio	102

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. Conocimiento del mercado	31
Tabla 2. Identificación de localización	32
Tabla 3. Identificación del cliente.....	33
Tabla 4. Preferencia de arriendo	34
Tabla 5. Monto pagado de arriendo	36
Tabla 6. Preferencia de opciones de inmueble.....	37
Tabla 7. Requisitos a la hora de arrendar.....	38
Tabla 8. Tiempo estimado que viven en arriendo.....	39
Tabla 9. Preferencia medios de pago	40
Tabla 10. Identificación de preferencias	41
Tabla 11. Preferencia por el modelo co-living.....	42
Tabla 12. Preferencia de Ubicación zona Avenida Universitaria	43
Tabla 13. Preferencia medios publicitarios.....	44
Tabla 14. Demanda actual proyecta.....	46
Tabla 15. Demanda efectiva Proyectada.....	47
Tabla 16. Benchmarking competitivo y funcional.....	49
Tabla 17. Precios de la competencia.....	53
Tabla 18. Presupuesto de lanzamiento.....	54
Tabla 19. Presupuesto de operación.....	55

Tabla 20. Ficha Técnica.....	56
Tabla 21. Talento Humano	62
Tabla 22. Equipos de oficina	62
Tabla 23. Equipo de computación y comunicación.....	62
Tabla 24. Maquinaria y equipo	63
Tabla 25. Muebles y enseres operativos o de producción	63
Tabla 26. Herramientas, repuestos y accesorios	64
Tabla 27. Tabla de dimensiones.....	66
Tabla 28. Capacidad diseñada.....	69
Tabla 29. Capacidad Instalada	70
Tabla 30. Capacidad Utilizada y proyectada	71
Tabla 31. Asignación salarial.....	75
Tabla 32. Estructura salarial	76
Tabla 33. Equipo de oficina.....	77
Tabla 34. Equipo de computación y comunicación.....	77
Tabla 35. Maquinaria y equipo	77
Tabla 36. Muebles y enseres (Ver apéndice D. Cotización- valores de referencia)	78
Tabla 37. Herramientas	78
Tabla 38. Inversión fija.....	79
Tabla 39. Inversión diferida.....	79
Tabla 40. Costos fijos	80
Tabla 41. Costos variables	80
Tabla 42. Mano de obra directa	81

Tabla 43. Costos totales del servicio.....	82
Tabla 44. Nomina administrativa.....	82
Tabla 45. Gastos fijos de administración y ventas.....	83
Tabla 46. Total, gastos de administración y ventas	84
Tabla 47. Amortización del crédito	85
Tabla 48. Resumen capital de trabajo	87
Tabla 49. Inversión total	87
Tabla 50. Recursos para la creación de la empresa	88
Tabla 51. Precio de venta.....	89
Tabla 52. Estado de resultados proyectado.....	89
Tabla 53. Flujo de fondos proyectado.....	91
Tabla 54. Estado de Situación Financiera inicial y proyectado	94
Tabla 55. Razones de liquidez	96
Tabla 56. Razones de operación	97
Tabla 57. Razones de rentabilidad.....	98
Tabla 58. Razones de endeudamiento.....	98
Tabla 59. Tasa Interna de Retorno.....	100
Tabla 60. Valor presente Neto	100
Tabla 61. Periodo de recuperación.....	101
Tabla 62. Punto de equilibrio.....	101

Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Encuesta.....	111
Apéndice B. Cotización SG-SST.....	115
Apéndice C. Cotización estudio ambiental.....	117
Apéndice D. Cotización (valores referencia) inversión.....	119
Apéndice E. Cotización	121

Glosario

Alojamiento: las posadas y los hoteles son un claro ejemplo de alojamientos. Tanto las posadas como los hoteles son empresas dedicadas a ofrecer servicios de alojamiento a todo aquel que por distintas circunstancias deba pasar la noche en un sitio lejos de su casa. (Conceptos, 2021)

Co-living: es una forma de vivienda donde los residentes buscan compartir un espacio a través de un conjunto de intereses y valores. También es una tendencia que, como el ‘coworking’ está conquistando a todas las generaciones. (Portafolio. 2019)

Co-working: es una forma de trabajo que permite a profesionales independientes, emprendedores y pymes compartir un mismo espacio de trabajo, tanto físico como virtual, para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente, a la vez que fomentan proyectos conjuntos. (Javier. 2020)

Nómada digital: un nómada digital es una persona que utiliza internet para ejercer su profesión y/o vender sus conocimientos a otras personas o empresas. En otras palabras, trabaja de forma remota lo que le permite tener una vida de nómada, es decir, viajando. (Galindo, 2022).

Resumen

Título: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que presta los servicios tipo co-living en la ciudad de Tunja.*

Autor: Maritza Silva Palencia**

Palabras clave: Factibilidad, co-living, alojamiento, arriendo, compartido.

Descripción:

La ciudad de Tunja a lo largo de los años se caracterizó por ser una ciudad universitaria, en esta ciudad convergen jóvenes de diversos lugares del país para adelantar sus estudios superiores; se desplazan a este centro neurálgico que tiene diversas entidades educativas, entre ellas la Universidad Santo Tomás la cual cuenta con dos sedes una en el centro histórico y otra en la avenida Universitaria, en esta última sede, la mitad de su estudiantado es foráneo, es decir que llegan a buscar lugares en arriendo. Pese a que hay una gran demanda del servicio de arriendo, los lugares que existen actualmente como lo son casas de familia donde arriendan habitaciones no cumplen con las expectativas de los jóvenes, los cuales toman estos servicios por falta de opciones; por tal motivo al observar la demanda existente del servicio de arriendo para jóvenes se plantea el estudio de factibilidad para la creación de un co-living cerca de la Avenida Universitaria que cubra las necesidades del servicio de arriendo de habitaciones amobladas cada una con su baño privado, closet y con servicios incluidos, adicional a ello que los jóvenes puedan usar ambientes compartidos como lo son la cocina, sala, comedor y terraza; esta idea se plantea en el sector cercano al campus de la Universidad Santo Tomás.

* Trabajo de Grado

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director Querubín Sánchez Martínez Profesional en Gestión Empresarial

Abstract

Title: Feasibility study for the creation of a company that provides standard services co-living in the city of Tunja.*

Authors: Maritza Silva Palencia**

Key Words: Feasibility, co-living, accommodation, rent, shared.

Description:

The city of Tunja over the years has been characterized as a university city, in this city young people from different parts of the country converge to advance their higher studies; They travel to this nerve center that has various educational entities, including the Santo Tomas University, which has two campuses, one in the historic center and the other on Avenida Universitaria. In the latter campus, half of its students are foreigners, it is say that they come to look for places to rent. Despite the fact that there is a great demand for the rental service, the places that currently exist, such as family houses where they rent rooms, do not meet the expectations of young people, who take these services due to a lack of options; For this reason, when observing the existing demand for the rental service for young people, a feasibility study is proposed for the creation of a co-living room near Avenida Universitaria that covers the needs of the rental service for furnished rooms, each with its own private bathroom. , closet and with services included, in addition to this that young people can use shared environments such as the kitchen, living room, dining room and terrace; This idea arises in the sector near the campus of the Santo Tomás University.

* Graduation Project

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director Querubín Sánchez Martínez Profesional en Gestión Empresarial

Introducción

El presente trabajo nace del proceso investigativo realizado a través de la carrera, una vez estudiadas las diferentes modalidades de trabajo de grado en la etapa profesional se canaliza la búsqueda de información hacia el estudio de factibilidad.

Los co-living surgieron para solucionar el problema de vivienda en las grandes ciudades, el hecho de generar habitaciones con baño privado y compartir los demás ambientes de un hogar disminuyen los gastos significativamente y además permite a los jóvenes que viven lejos de sus hogares compartir con otros individuos y socializar.

En ciudades universitarias como Tunja la gran afluencia de estudiantes genera un mercado potencial, demanda que actualmente está insatisfecha pues las opciones encontradas son los arriendos de habitaciones en casas de familia, los apartamentos y casas sea de arriendo directo o por inmobiliaria; por tal motivo se plantea un estudio de factibilidad para la creación de un co-living en la ciudad de Tunja cerca de la avenida universitaria y especialmente para los estudiantes de la Universidad Santo Tomas, campus ubicado en este sector de la ciudad.

En el desarrollo del estudio de la factibilidad se adelantarán varios aspectos para determinar la viabilidad del proyecto. En primera instancia se analiza el sector y se describe el servicio que se plantea ofrecer. A continuación, se encuentra el estudio de mercados, donde se recolectarán y analizarán datos de la empresa y del sector, se determinará la demanda del servicio, la competencia encontrada en esta zona de la ciudad y los precios que se encuentran en la zona.

En el siguiente capítulo, el estudio administrativo donde se establece la forma de constitución de la empresa, se plantea la visión, la misión y los valores corporativos de Roommate, también se identifica el equipo de trabajo, funciones, asignación salarial y jerarquía.

En el estudio financiero se realizan proyecciones de las inversiones fijas y diferidas, costos, gastos, inversión total, estructura de capital, precio de venta, estados financieros proyectados, hasta llegar a la evaluación financiera del proyecto.

Y para finalizar se identifica la viabilidad del proyecto Roommate co-living.

1. Análisis general del sector

1.1 Descripción del sector

El subsector al cual pertenece el proyecto es el 5519 “Otros tipos de alojamiento para visitantes”, el cual incluye:

“La provisión de alojamiento temporal en unidades habitacionales, cuartos o apartamentos que no cumplen con las condiciones anteriores. Son frecuentemente ofrecidos por individuos en alquiler, ocasionalmente o en temporada, de manera informal, dentro de su vivienda o mediante habitaciones o apartamentos dedicados exclusivamente para tal fin, pero sin cumplir con los requisitos de entrada independiente, administración, etc.

Los servicios de alojamiento en habitaciones privadas o compartidas, al igual que sus baños, brindados por establecimientos llamados comúnmente hostales, los cuales deben

contar con áreas de uso compartido dotadas, y con la posibilidad de proporcionar otros servicios complementarios. Los servicios de los albergues de jóvenes, refugios de montaña, entre otros.” (cámara de comercio de Bogotá)

Para el año 2022

“en Colombia hay cerca de 2,4 millones de universitarios, principalmente en ciudades como Bogotá, Cali y Medellín, según cifras de la Oede. Sin embargo, un dato adicional es que cerca de 150.000 se ubican en el centro de la capital, siendo al menos 40% de este total provenientes de otras regiones del país” (Gaviria, 2022)

Los co-living surgieron como solución a los problemas de vivienda de las grandes ciudades, los altos costos, múltiples requisitos hacen que se busque una nueva modalidad de vivienda. Este modelo nació en Silicon Valley, la zona sur de la bahía de San Francisco (EEUU); posteriormente fue emergiendo y en la costa de España aparece: Canarias con Hub Fuerteventura y The Surf Office, y después en Andalucía (Sunny Office), Barcelona, Baleares (Bedndesk) y Alicante (Sun&Co) (pibank, 2020), respetan el modelo de negocio y lo adecuan a la ciudad en la que se va a desarrollar.

“En Colombia ha tenido una acogida un tanto tímida, aunque actualmente se encuentran grandes proyectos como: el CityU, ubicado en el centro de Bogotá, con 100 apartamentos y 1.700 camas, donde los residentes cuentan con salas de estudio, de televisión, juegos, y zonas comerciales” (Becerra, 2021); por otro lado, como ejemplo de modelo tenemos IndieStudio - Co-living Community Laureles Medellín.

En el departamento de Boyacá aún no está vigente este modelo de negocio, en la ciudad de Tunja persiste el modelo tradicional de arriendo sea apartamentos, aparta estudios o casas; debido a la gran afluencia de estudiantes en las casas familiares optaron por arrendar una o dos

habitaciones e incluso modificar el garaje y ponerlo en alquiler y así suplir de alguna manera la necesidad de vivienda demandada.

El crecimiento poblacional en Tunja para 2021 tiene un “comportamiento con tendencia al aumento; para el año 2020 tuvo una tasa de 7,60 por 100 personas de 18 a 69 años”(DANE, 2020); lo anterior implica una tendencia a crecimiento poblacional significativo y adicionando a ello se tendrán en cuenta los foráneos que harán parte de la población total de la ciudad.

1.2 Evolución del sector

La idea del modelo co-living nace como una economía colaborativa siendo una tendencia reciente, este modelo es la evolución del Co-working “espacios de trabajo donde las empresas o individuos desarrollan sus proyectos en un ambiente colaborativo” (Asana, 2022) Es decir el co-living es la combinación de espacios compartidos para vivir y trabajar, que se caracterizan por ser ambientes propicios para la construcción de relaciones interpersonales y profesionales que permitan el desarrollo conjunto de ideas de emprendimiento novedosas y la participación en proyectos.

“Co-living migra del concepto de oficinas compartidas, promovido por el coworking, al universo de la vivienda, donde ambos conceptos se combinan en uno solo, y ofrece sitios privados completamente amoblados y adaptados a las necesidades de los usuarios y áreas comunes, tales como salas, cocinas, lavandería, etc., que propician la convivencia.” (García, 2020) En ciudades como Medellín y Bogotá se empezó a materializar el concepto de co-living y ya existen en funcionamiento. En Colombia, la vivienda turística se reglamentó con el decreto 2119 de 2018, y a partir de allí varios proyectos inmobiliarios han incorporado el concepto. (Becerra, 2021)

Al ser un sector poco explotado se hace necesario analizar desde la perspectiva de nuevas oportunidades de negocio, adoptar el concepto de co-living y adecuarlo a las necesidades que se presenten en el entorno.

1.3 Tendencias del sector

Los co-living nacen en las grandes ciudades, pero la tendencia muestra que cada vez más las ciudades necesitan de este tipo de espacios por sus beneficios: reducen costos, se intercambian experiencias, facilitan el trabajo y ayudan a focalizar los intereses de individuos y empresas. Lo importante es abrir la mente y pensar de manera más colaborativa. (Castañeda, 2018); Este modelo de negocio parte de una idea preconcebida para jóvenes profesionales o nómadas digitales, pero se puede adecuar al entorno en el que se necesite, en ciudades donde convergen los universitario se puede adaptar a este público, jóvenes estudiantes que por sus estudios se trasladan a otras ciudades y que necesitan una vivienda con servicios incluidos, preferiblemente amoblada, con baño privado, un entorno que les permita vivir tranquilamente mientras cursan sus estudios.

1.4 Identificación de oportunidades y amenazas

Oportunidades. El crecimiento de la población estudiantil en la Universidad Santo Tomas sede Tunja.

La poca oferta de habitaciones en arriendo con todos los servicios incluidos en el sector aledaño a la Universidad Santo Tomás sede Norte en la ciudad de Tunja.

La existencia de grandes predios o lotes a la venta en el sector norte de la ciudad de Tunja.

Amenazas. Incremento del costo de la construcción.

Permisos por parte de la alcaldía a la hora de la edificación de la vivienda.

Tiempo de la construcción del proyecto.

1.5 Marco Legal

Normatividad arrendamientos en Colombia, Decreto de Industria y comercio para el arrendamiento.

Ley 242 de 1995: Esta Ley modifica las normas legales que tienen en cuenta el comportamiento pasado del Índice de Precios al Consumidor como factor de reajuste de multas, valores catastrales, rangos, cuantías y cánones, y en su lugar establecer criterios que hacen referencia a la meta de inflación, con el objeto de ajustar la legislación de manera que sirva de instrumento para la desindexación de la economía, de conformidad con el Pacto Social de Productividad, Precios y Salarios. Además, determina la forma como deberá tenerse en cuenta la meta de inflación en la expedición de normas por parte del Gobierno Nacional y las Administraciones Distritales, Municipales y Departamentales.

Decreto 2223 de 1996: Por el cual se señalan normas que garantizan la participación activa de la comunidad en el cumplimiento de los compromisos del Pacto Social de Productividad, Precios y Salarios. (Decreto 2223, 1996)

Decreto 3130 de 2003: Aplicable a los contratos celebrados para el arrendamiento de vivienda urbana, teniendo en cuenta aspectos como el pago de los servicios públicos, contrato de arrendamiento, depósitos y otros aspectos referentes al arrendamiento de este tipo de inmuebles. (Decreto 3130, 2003)

Ley 820 de 2003 (julio 10) (Diario Oficial No. 45.244, de 10 de julio de 2003). Por la cual se expide el régimen de arrendamiento de vivienda urbana y se dictan otras disposiciones para regular los contratos de arrendamiento. Se hace énfasis en la promoción de los derechos de los colombianos a una vivienda digna y a la propiedad con función social. (Ley 820, 2003)

Decreto 1789 de 2004: Por el cual se establecen disposiciones en relación con las sociedades especializadas en arrendamiento a fin de que éstas enfoquen sus esfuerzos en el desarrollo de la actividad constructora. (Decreto 1789, 2004)

1.6 Contexto geográfico

En la ciudad de Tunja la morfología urbana es parte de una tendencia en el desarrollo que han tenido las ciudades en América Latina. Janoschka (2002) afirma que: desde mediados de la década de 1970 estas se han sometido a varias transformaciones. En general, explica el autor, marcan una pauta de fragmentación y repliegue de espacios y servicios públicos como trabajo/estudio, vivienda, compras y tiempo libre

De acuerdo con la ley 388 de 1997 Samper (1997) y con la formulación del Plan de Ordenamiento Territorial (POT) para Tunja, se desarrollan proyectos de inversión en temas de infraestructura, generando un crecimiento urbano importante en la ciudad, se proyecta que Tunja contará con una población proyectada 180,568 habitantes al año 2021 (DANE, 2021). “El crecimiento de Tunja ha estado influenciado por el desarrollo de infraestructura vial, principalmente en la zona norte, a lo largo del eje del sinclinal en el cual se ubica. El incremento de los predios urbanos y de su área construida hacen de Tunja una de las ciudades de mayor potencial en materia de inversión en el país (IGAC, 2015).” (Rojas 2022)

Como se menciona en el artículo (BITACORA 32) Modelación de crecimiento urbano Tunja 2017-2035, Tunja es una ciudad en crecimiento y ahonda este estudio en la zona Norte de la ciudad.

2. Estudio de mercados

2.1 Descripción del Servicio

El Co-Living es un modelo de inversión residencial, integrando 8 habitaciones por propiedad, cada una con baño privado, la mezcla entre espacios sociales como cocinas, sala-comedor y terrazas, se enfoca en los principios orientados a vivir en comunidad. La habitación contará con una mesita de noche, una base cama con su respectivo colchón y adicionalmente un juego de sábanas, almohada y dos cobijas; en los espacios compartidos existirá un juego de sala, un comedor, una nevera, una lavadora, una cocina integral con sus respectivos espacios y cocina, en el caso de utensilios se encontrará una vajilla, un juego de ollas, juego de cubiertos, microondas, licuadora, sandwichera y otros utensilios básicos.

2.1.1 Descripción, Usos y especificaciones del producto/servicio

El servicio se podrá contratar por 4 meses, un año o más dependiendo del caso, es decir el estudiante que contrate solo 4 meses tiene la opción de guardar sus cosas en la bodega y pagar un

monto menor por guardarlas y así cuando vuelva a su semestre puede retomar el contrato de arriendo en la misma u otra habitación que esté disponible; el contrato se firmara por los meses planteados, adicional a ello se firmara una letra por el monto de dos meses de arriendo para tener un aval.

Se plantea el pago por medio de Nequi, Daviplata o transferencia bancaria, el pago se debe realizar mes adelantado. El hecho de arrendar una habitación en este modelo permite pagar un precio redondo por su hospedaje permitiendo usar las áreas de la casa sin restricción, además se encuentra amoblado, los servicios incluidos serán: agua, luz, gas e internet.

Para el aseo de las zonas comunes se contratará con una persona encargada de servicios generales la cual será contratada directamente.

Figura 1.

Servicio



2.1.2 Atributos diferenciadores

Un atributo diferenciador es que el proyecto co-living tendrá un área de bodega para aquellos estudiantes que una vez terminado su semestre estudiantil se vayan a sus casas en vacaciones, la bodega permite que guarden sus cosas por un precio más económico, por tal motivo no pagan el mes o meses completos; permite al arrendador dar una facilidad al estudiante y usar las habitaciones en el tiempo que estén libres como un arriendo por noches con unas ganancias adicionales

2.2 Segmento de mercado

El público objetivo del Co-Living son los estudiantes de pregrado, maestría, doctorado o especialización de la Universidad Santo Tomás de Tunja Boyacá que por no ser de la ciudad necesitan trasladarse y tomar en arriendo habitaciones en esta ciudad, La Directora de Registro y Control Angelica María Salazar Universidad Santo Tomas, Tunja dice que: para el segundo semestre de 2022 había 1692 estudiantes de la Universidad Santo Tomás Sede Tunja campus de la Avenida Universitaria.

2.3 Estudio de la demanda

2.3.1 Necesidades de información

A la hora de realizar el estudio de factibilidad para la creación de un co-living en la ciudad de Tunja se requiere saber el nivel de aceptación del servicio por parte de los estudiantes de la Universidad Santo Tomas, se debe indagar la demanda actual del servicio de arriendo en la zona norte de la ciudad y adicional a ello lo que pagan los estudiantes actualmente por el servicio de arriendo; para identificar el mejor sitio para la ubicación del co-living se necesita saber dónde viven actualmente los estudiantes y en qué sector de la ciudad se les facilitaría o les gustaría vivir.

A la hora de recaudar el pago del servicio se debe identificar el medio de pago preferido por los estudiantes, cuando se requiere generar contratos de arrendamiento se debe identificar inicialmente cuanto tiempo viven en arriendo en la ciudad de Tunja, cuanto están dispuestos a pagar por el modelo co-living y por ultimo y muy importante se requiere en que medio publicitario les gustaría encontrar el nuevo modelo, como se sabe las generaciones cambian y los gustos también por tal motivo es importante actualizarse en las nuevas redes utilizadas por los jóvenes.

2.3.2 Tipo de estudio

Se realizarán los dos tipos de estudio, inicialmente el exploratorio el cual permite identificar el sector, generalidades, puntos a favor, y un estudio descriptivo en el cual se identifica, se cuantifica el mercado de acuerdo con las respuestas obtenidas directamente de las personas encuestadas; este estudio permitirá segmentar correctamente el mercado.

2.3.3 Enfoque

Se usará un enfoque cuantitativo donde se recopilará información de un grupo de estudiantes de la Universidad Santo Tomás, mediante una encuesta darán a conocer su situación actual de vivienda, se propone el método co-living para identificar el nivel de aceptación; este análisis cuantitativo permite analizar las respuestas obtenidas directamente de los jóvenes universitarios, determinando la demanda que tendrá el servicio.

2.3.4 Fuentes de información

Como fuente primaria está la información recaudada de los estudiantes de la Universidad Santo Tomás sede Tunja.

Como fuentes secundarias se utilizará la oficina de admisiones de la Universidad Santo Tomás, las páginas web, el DANE, la alcaldía de Tunja y la Cámara de Comercio.

2.3.5 Técnicas de investigación

La técnica de investigación utilizada será la encuesta aplicada a estudiantes de la Universidad Santo Tomás sede Tunja.

2.3.6 Instrumento para la recolección de información

Se realizará un cuestionario estructurado en donde la primera parte preguntará cómo está el mercado, qué es lo que compran o buscan a la hora de arrendar actualmente los estudiantes a los que se le realizará la encuesta y en la segunda parte se les presenta el modelo de negocio y que tanto les puede interesar. Ver apéndice A.

2.3.7 Modo de aplicación

La encuesta se aplicará de manera directa, usando un cuestionario impreso en papel.

2.3.8 Cálculo de la muestra

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

Z= Nivel de confianza 1.96

N= estudiantes de la Universidad Santo Tomás Sede Tunja campus de la Avenida Universitaria 1692 para el segundo semestre de 2022. (Información brindaba por Dirección de registro y control USTA).

Po= Probabilidad de éxito (50%) = 0.5

Qo= Probabilidad de fracaso (50%) 0.5

E= error (8%) = 0.08

$$n = \frac{1.96^2 x 1692 x 0.5 x 0.5}{(1692 - 1) 0.08^2 + 1.96^2 x 0.5 x 0.5}$$

$$n = \frac{1624,99}{10.8224 + 0,96}$$

Tamaño de la muestra: 138

2.3.9 Alcance

Se encuestarán 138 estudiantes de la Universidad Santo Tomás sede Tunja del campus de la Avenida Universitaria.

2.3.10 Tiempo de aplicación

La encuesta se aplicará en 8 días, iniciando el 26 de abril y finalizando el 4 de mayo de 2023.

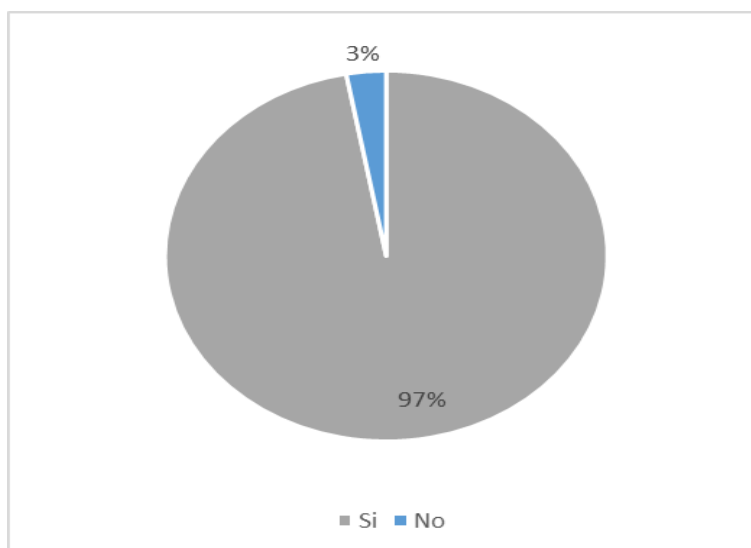
2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados

Pregunta 1. ¿Vive en arriendo en la ciudad de Tunja?

Tabla 1.

Conocimiento del mercado

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	134	97%
No	4	3%
Total	138	100%

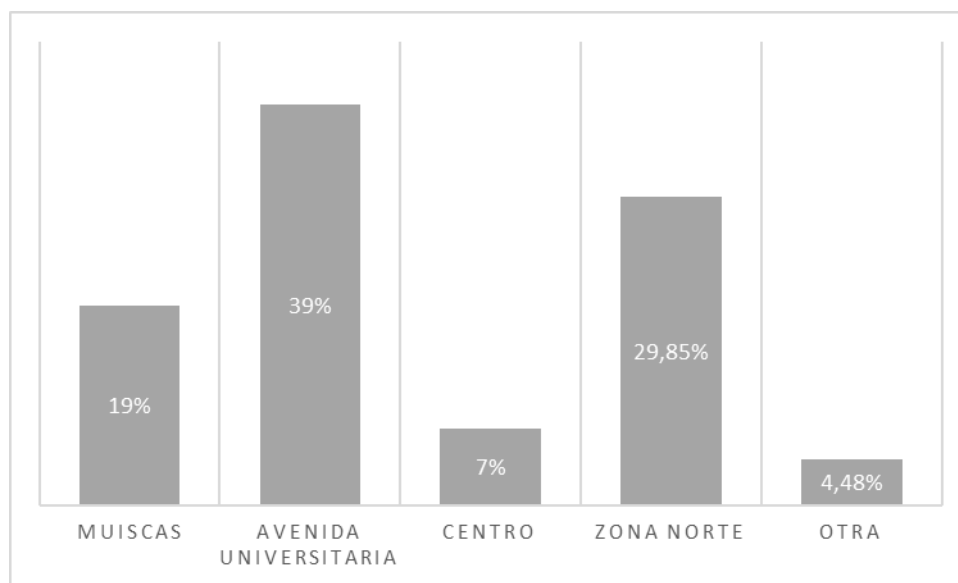
Figura 2.*Conocimiento del mercado*

El 97% de los estudiantes de la Universidad Santo Tomas sede Tunja viven en arriendo, este porcentaje es una variable de gran importancia para determinar la demanda actual.

Pregunta 2. ¿En qué sector de la ciudad de Tunja vive actualmente?

Tabla 2.*Identificación de localización*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Miscas	26	19%
Avenida Universitaria	52	39%
Centro	10	7%
Zona Norte	40	29,85%
Otra	6	4,48%
Total	134	100%

Figura 3.*Identificación de la localización.*

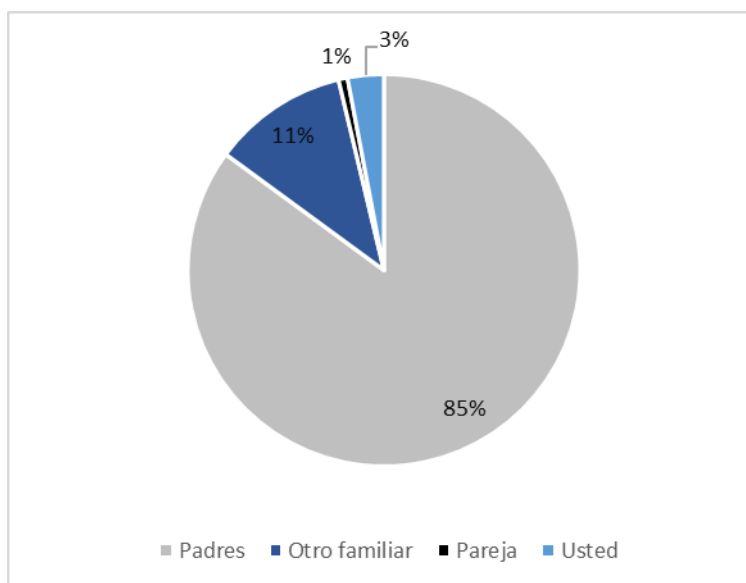
El 39% de los estudiantes de la Universidad Santo Tomas encuestados viven en la Avenida Universitaria, seguido de un 29,85% que viven en la zona Norte de la ciudad y en los miscalas un 19%, esta zona y la zona centro no se tendrán en cuenta a la hora de plantear la localización del proyecto.

Pregunta 3. ¿Quién se hace cargo de sus gastos de arriendo?

Tabla 3.*Identificación del cliente*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Padres	114	85%
Otro familiar	15	11%
Pareja	1	1%
Usted	4	3%
Total	134	100%

Figura 4.

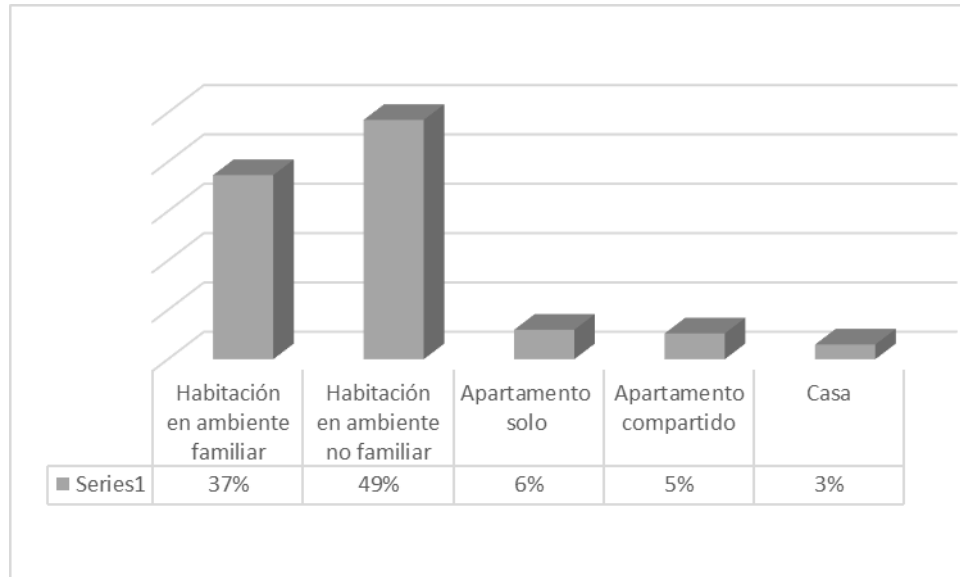
Identificación del cliente

El 85% del pago de los arriendos lo realizan los padres de los estudiantes, el 11% lo realiza otro familiar o la pareja del estudiante el 3% de los arriendos son pagados por los mismos estudiantes y solo el 1% lo paga la pareja del estudiante; lo anterior infiere que a los estudiantes les cubren los gastos terceros y por tal motivo el enfoque direccionarse hacia ellos como los medios de pago.

Pregunta 4 ¿En qué tipo de arriendo vive?**Tabla 4.***Preferencia de arriendo*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Habitación en ambiente familiar	50	37%
Habitación en ambiente no familiar	65	49%
Apartamento solo	8	6%
Apartamento compartido	7	5%

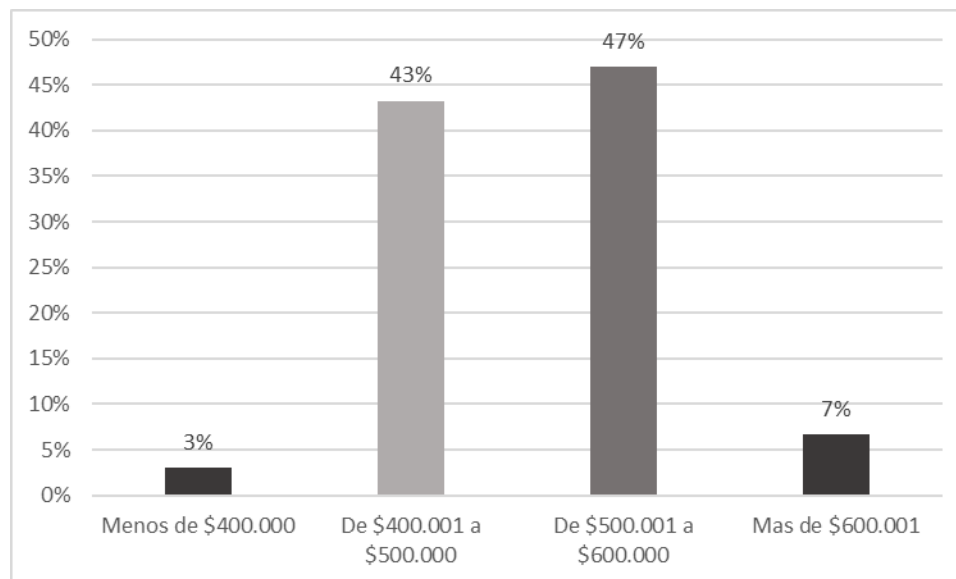
Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Casa	4	3%
Total	134	100%

Figura 5.*Preferencia de arriendo*

El 37% de los estudiantes de la Santo Tomas vive en arriendo en habitaciones con ambiente familiar, seguido de un 49% que vive en habitaciones con un ambiente no familiar, seguido del 6% que viven en arriendo en apartamentos solos, un 5% vive en apartamento compartido y por último un 3% que viven en arriendo en casas, lo anterior muestra como están viviendo los estudiantes, que es lo que más se encuentra en el mercado e identificar preferencias.

Pregunta 5. ¿Cuánto paga de arriendo mensual?**Tabla 5.***Monto pagado de arriendo*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Punto medio	Promedio
Menos de \$400.000	4	3%	\$ 351.000,00	\$ 10.477,61
De \$400.001 a \$500.000	58	43%	\$ 451.000,00	\$ 195.208,96
De \$500.001 a \$600.000	63	47%	\$ 551.000,00	\$ 259.052,24
Mas de \$600.001	9	7%	\$ 651.000,00	\$ 43.723,88
Total	134	100%		\$ 508.462,69

Figura 6.*Monto pagado de arriendo*

El 47% de los estudiantes paga una media de \$500.0001 y \$600.000 pesos de arriendo mensual, en tanto que el 43% pagan entre \$400.001 y \$500.000 mensualmente, un 7% pagan más de \$600.001 y un 3% paga menos de \$400.000 al mes, se puede hallar un precio promedio es de \$508.463 y de acuerdo con este se puede sacar el precio de venta.

Pregunta 6. El inmueble en el que se encuentra arrendado se contrató:

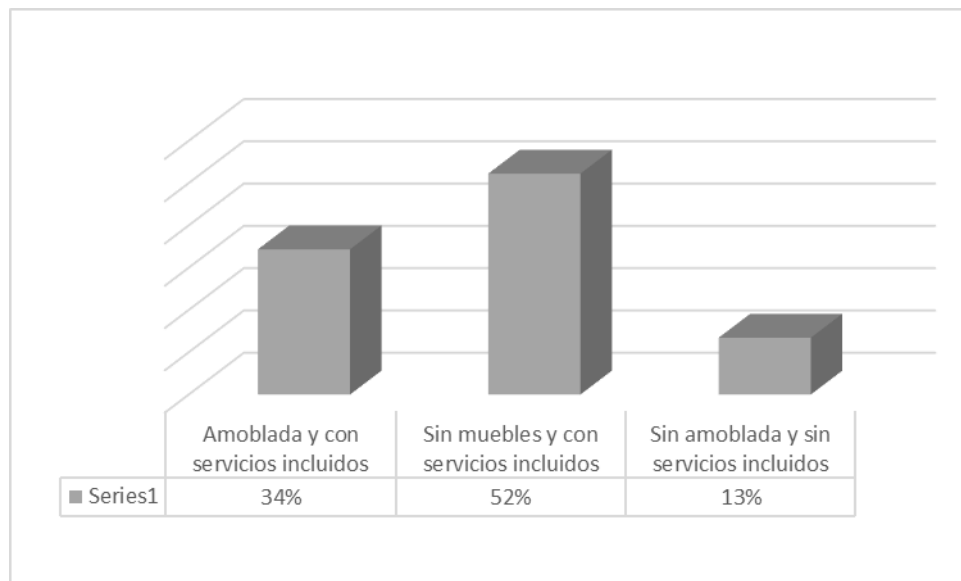
Tabla 6.

Preferencia de opciones de inmueble

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Amoblada y con servicios incluidos	46	34%
Sin muebles y con servicios incluidos	70	52%
Sin amoblada y sin servicios incluidos	18	13%
Total	134	100%

Figura 7.

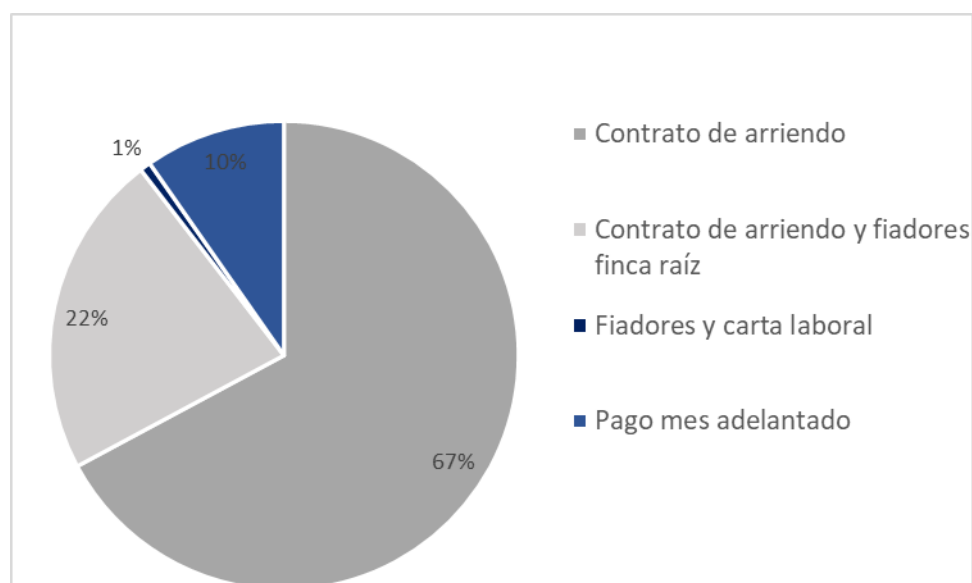
Preferencia de opciones al arrendar



De los estudiantes que viven en arriendo el 52% cuando arriendan lo hacen sin amoblar y con servicios incluidos en el pago, un 34% arrienda el inmueble amoblado y con servicios incluidos y un 13% arriendan sin amoblar y sin servicios incluidos; lo cual lleva a determinar si es atractivo el modelo co-living.

Pregunta 7. ¿Al momento de arrendar que documentos le exigieron?**Tabla 7.***Requisitos a la hora de arrendar*

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Contrato de arriendo	90	67%
Contrato de arriendo y fiadores finca raíz	30	22%
Fiadores y carta laboral	1	1%
Pago mes adelantado	13	10%
Total	134	100%

Figura 8.*Documentos para arrendar*

Cuando de arrendar un inmueble se trata al 67% de los estudiantes les exigen contrato de arriendo, seguido de un 22% a los cuales les exigen contrato de arriendo y fiador con finca raíz, con un menor porcentaje (10%) les piden pago por mes adelantado y por último a un 1% de los estudiantes les pidieron fiador y carta laboral; por seguridad del arrendador se requiere un aval que

asegure el pago de arriendo y por comodidad del estudiante se plantea la opción más usada para llevarla al nuevo modelo de negocio como exigencia a la hora de contratar el arriendo.

Pregunta 8. ¿Qué tiempo normalmente vive en arriendo?

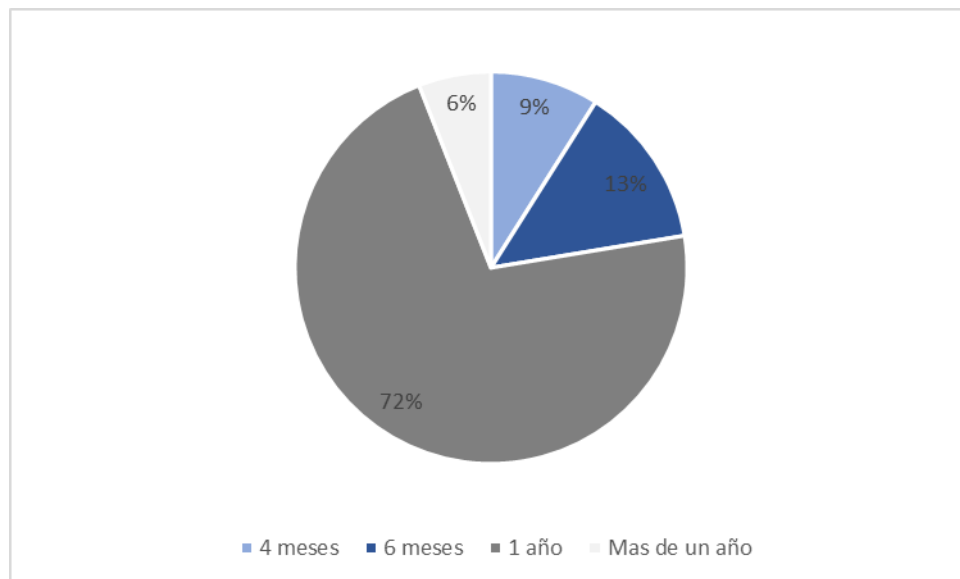
Tabla 8.

Tiempo estimado que viven en arriendo

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Media ponderada	Mul
4 meses	12	9%	2	0,18
6 meses	18	13%	3	0,40
1 año	96	72%	6	4,30
Mas de un año	8	6%	12	0,72
Total	134	100%		5,60

Figura 9.

Tiempo de arriendo



El 72% de los estudiantes vive en arriendo un año, un 13% vive 6 meses en arriendo, un 9% de los estudiantes que viven 4 meses en arriendo y un 6% de los estudiantes se queda más de

un año. Al comparar los periodos que los estudiantes viven en arriendo permite estimar la frecuencia y los tiempos de arriendos que se ofrecerán a los estudiantes en el modelo co-living.

Pregunta 9. ¿Qué medio de pago utiliza para pagar el arriendo?

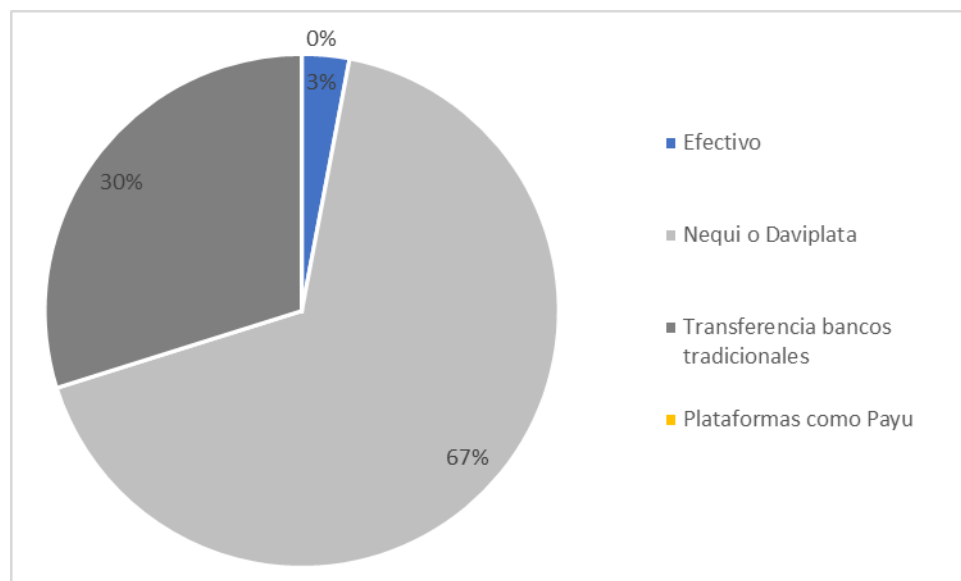
Tabla 9.

Preferencia medios de pago

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	4	3%
Nequi o Daviplata	90	67%
Transferencia bancos tradicionales	40	30%
Plataformas como Payu	0	0%
Total	134	100%

Figura 10.

Preferencia medios de pago



Los estudiantes de la Universidad Santo Tomas pagan su arriendo de la siguiente forma: el 67% de ellos lo hace por Nequi o Daviplata, seguido de un 30% que lo hacen por transferencias

bancarias, un 3% paga en efectivo y por último ningún estudiante realiza el pago del arriendo por PAYU; se evidencia una mayor aceptación de Nequi o Daviplata, medio considerable e indispensable como opción en el nuevo modelo planteado.

Pregunta 10. De las siguientes opciones cuales le son más llamativas a la hora de pensar en arrendar.

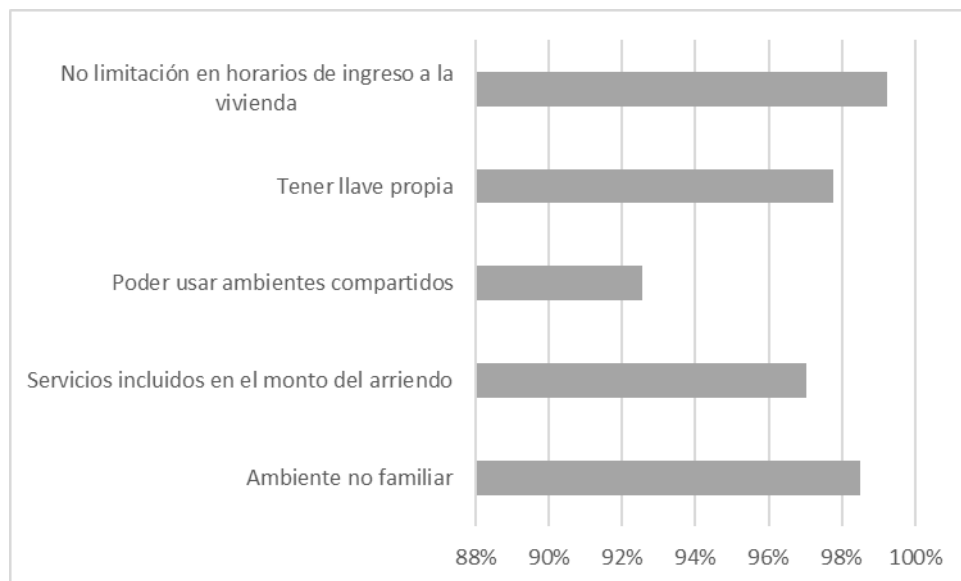
Tabla 10.

Identificación de preferencias

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Ambiente no familiar	132	99%
Servicios incluidos en el monto del arriendo	130	97%
Poder usar ambientes compartidos	124	93%
Tener llave propia	131	97,76%
No limitación en horarios de ingreso a la vivienda	133	99%

Figura 11.

Identificación de preferencias



Al identificar las posibilidades dentro del modelo co-living se encuentra que todas son aceptadas en un 93% , esta pregunta es clave pues permite conocer que el proyecto gusta a los estudiantes.

Pregunta 11. El modelo co-living se encuentra como: habitación con baño privado y la mezcla entre espacios sociales como cocinas, sala-comedor ¿Le gustaría vivir en esta modalidad de arriendo?

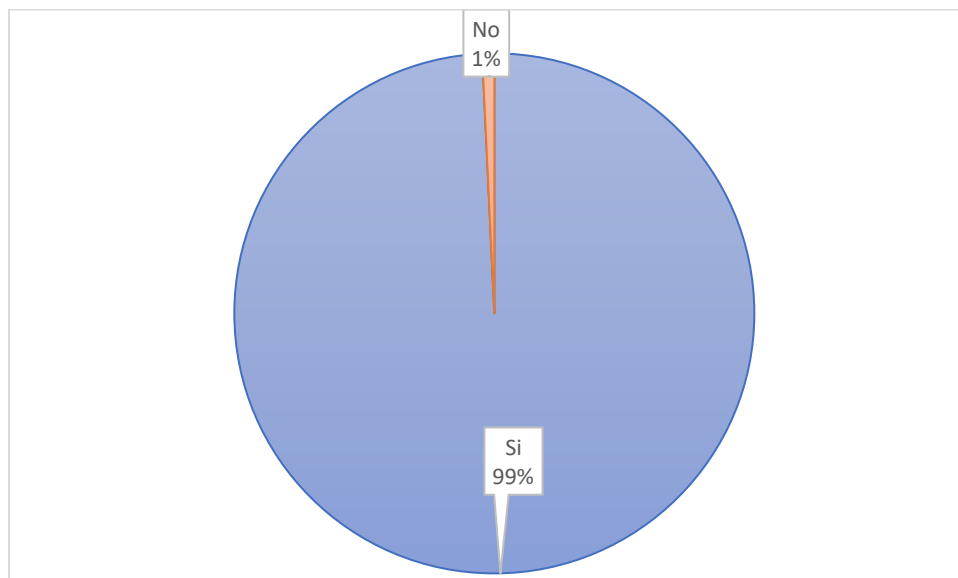
Tabla 11.

Preferencia por el modelo co-living

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	133	99%
No	1	1%
Total	134	100%

Figura 12.

Preferencia por el modelo co-living



Al 99% de los estudiantes de la Santo Tomas les interesa el modelo co-living, se les hace atractivo tener habitación con baño privado y espacios para compartir con otros estudiantes, esta respuesta nos mide el nivel de aceptación de la propuesta puesto que solo al 1% no le gusta la modalidad co-living.

Pregunta 12. El modelo co-living plantea un ambiente no familiar, llave propia, no horarios de ingreso. Esta nueva modalidad se plantea establecer en la ciudad de Tunja entre la avenida universitaria y la avenida norte. ¿Le interesa esa zona para vivir?

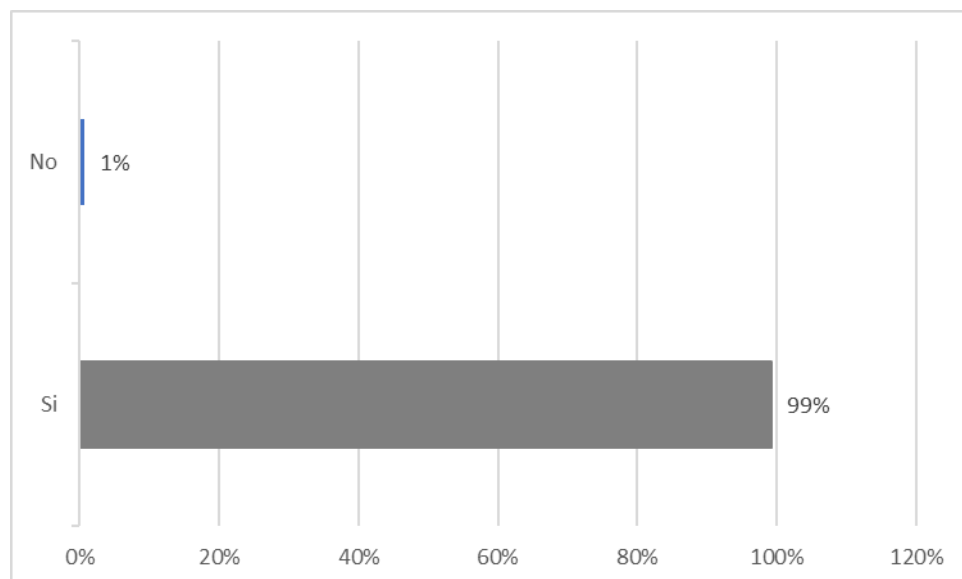
Tabla 12.

Preferencia de Ubicación zona Avenida Universitaria

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	132	99%
No	1	1%
Total	133	100%

Figura 13.

Zona Avenida Universitaria



La Universidad Santo Tomas tiene su campus sobre la avenida Universitaria y el 99,2% de los estudiantes les gustaría vivir en esta zona; para la ubicación geográfica es primordial sabe el nivel de aceptación del sector propuesto para construir el proyecto.

Pregunta 13. ¿En qué medio publicitario o red social le gustaría encontrar el modelo co-living?

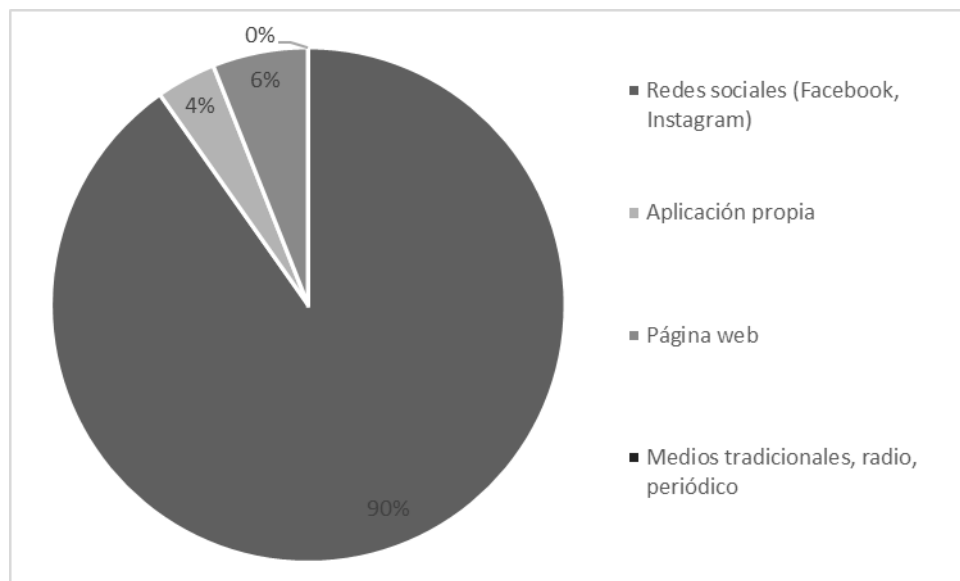
Tabla 13.

Preferencia medios publicitarios

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales (Facebook, Instagram)	120	90%
Aplicación propia	5	4%
Página web	8	6%
Medios tradicionales, radio, periódico	0	0%
Total	133	100%

Figura 14.

Medios publicitarios



Los estudiantes de la Universidad Santo Tomas les interesaría encontrar el modelo de negocio por las redes sociales (90%), seguido de un 6% que les gustaría que el modelo tenga página web y tan solo un 4% estaría interesado en que el negocio tenga aplicación propia, y por último ninguno de los estudiantes está interesado en encontrar la información en los medios tradicionales como el radio o el periódico. Entonces para las estrategias que se puedan plantear se sugiere considerar las redes sociales como base fundamental para publicidad y mercadeo, aunque puede ir apoyada con una página web y considerar la construcción de una app propia.

2.3.11 Estimación de la demanda actual

Con base en la información que se recolectó en la encuesta realizada a estudiantes de la Universidad Santo Tomas de Tunja se realiza la estimación de la demanda. Tomando información suministrada al contestar la pregunta 1 donde el 96% de los estudiantes vive en arriendo en la ciudad de Tunja, también se tiene en cuenta la pregunta 6 donde el 69 % de las personas vivirían 1 año en el modelo. Se estima que:

Depende de los resultados de la encuesta – EJEMPLO

Demanda ANUAL: Tamaño del mercado objetivo: T **1692**

Porcentaje (%) de uso del servicio/consumo del producto: P 96%

Frecuencia del uso ANUAL (en el año) del servicio/consume el producto: F 69%

DEMANDA ESTIMADA (ACTUAL): $T \times P \times F$

2.3.12 Estimación de la demanda efectiva

DEMANDA EFECTIVA ACTUAL: $1692 \times 96\% \times 69\% = 1120$ estudiantes interesados en el arriendo de habitaciones en el modelo co-living

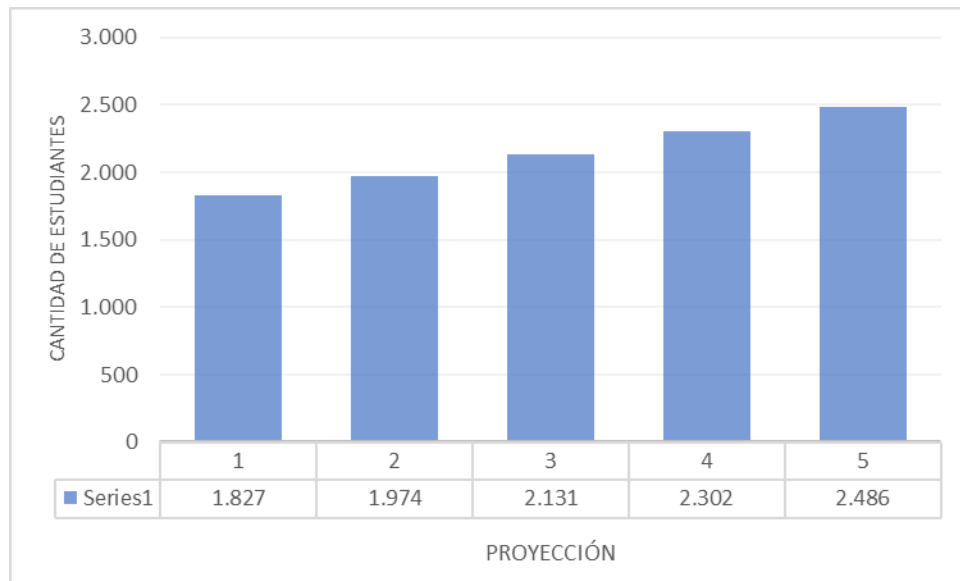
2.3.13 Proyección de la demanda para los próximos cinco años

Se estima una tasa de proyección del 8%, (este crecimiento se estima de acuerdo con la población estudiantil matriculada en la Universidad Santo Tomás del segundo semestre del año 2015 al primer semestre del año 2017, (Universidad Santo Tomás, 2018) partiendo de una demanda anual actual de 1692 estudiantes y una demanda efectiva actual de 1120 estudiantes.

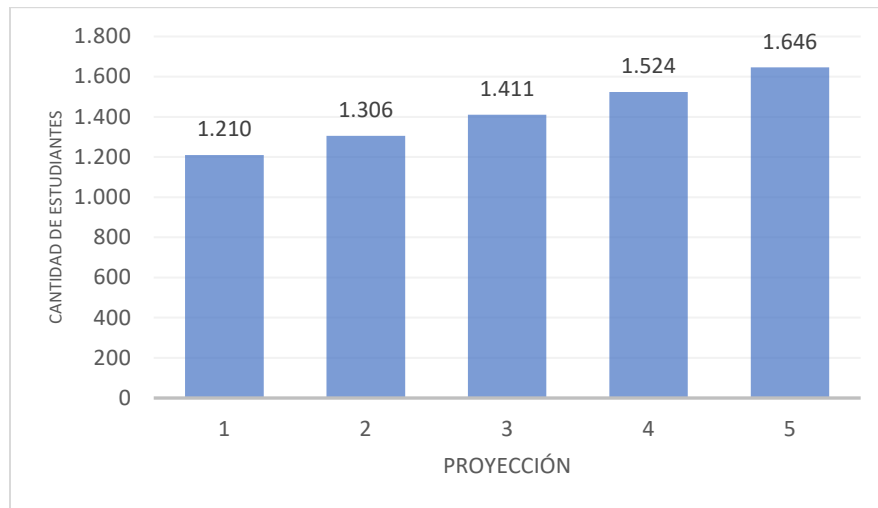
Tabla 14.

Demanda actual proyectada

Año	Demanda actual proyectada
1	1.827
2	1.974
3	2.131
4	2.302
5	2.486

Figura 15.*Demanda actual proyecta***Tabla 15.***Demanda efectiva Proyectada*



Año	Demanda efectiva proyectada
1	1.210
2	1.306
3	1.411
4	1.524
5	1.646



Figura 16.*Demanda efectiva proyectada*



2.4 Análisis de la oferta

A continuación, se presenta un análisis de las ofertas encontradas en el mercado comparadas con el modelo de negocio del proyecto, en la ciudad de Tunja se encuentra el arriendo tradicional de habitaciones en casas de familia donde hay varias limitaciones de libertad para los jóvenes, se encuentra el arriendo de apartamento, aparta estudios o casas, por inmobiliaria lo cual genera mayores gastos para los estudiantes, por tal motivo y según la cantidad de estudiantes foráneos se busca ofrecer un servicio que se adapte a las necesidades del mercado objetivo.

Tabla 16.*Benchmarking competitivo y funcional*

Benchmarking	Co-living	Habitaciones en arriendo 	Inmobiliarias, Mundo Vivienda 
Servicios	<p>Habitaciones en arriendo amobladas, con baño privado, servicios incluidos (agua, luz, gas e internet); adicionalmente acceso a sala, comedor y cocina.</p> <p>Aseo de áreas comunes una vez a la semana.</p> <p>Servicio de Bodega.</p>	<p>Habitaciones en arriendo en casas de familia, servicios incluidos (agua, luz, acceso a internet)</p>	<p>Arriendo de apartamento o apartamentos, (adicional pago de servicios y administración si es el caso)</p> <p>Arriendo de casas, (adicional el pago de servicios)</p>
Procesos	<p>Previa búsqueda en redes sociales, contacto directo por medio telefónico,</p> <p>Posterior muestra de las habitaciones y finiquitarían de detalles y requisitos,</p> <p>Firma de contrato e ingreso a las instalaciones,</p> <p>Al cumplirse el contrato 15 días antes se debe avisar si continua un nuevo contrato o desea retirarse,</p> <p>Si deseas continuar se firma nuevo contrato, de lo contrario se hace</p>	<p>Por observación directa, voz a voz o Marketplace encuentran la habitación,</p> <p>Muestra de la habitación,</p> <p>Pago de mes adelantado, revisar detalles de ingreso, enseres y muebles que desea ingresar a la habitación,</p> <p>En común acuerdo la estadía dentro de la vivienda,</p> <p>Finalizado el servicio el inquilino retira sus cosas.</p>	<p>Búsqueda por redes o página de las inmobiliarias,</p> <p>Opciones de arriendo y posterior revisión de estas,</p> <p>Requisitos de arriendo, contrato, fiadores con finca raíz, firma de contrato,</p> <p>Amoblar el apartamento,</p> <p>Pagos de servicios y administración (si es el caso),</p> <p>Una vez finalizado el contrato si no se desea seguir, la inmobiliaria hace revisión del inmueble, se acuerda el</p>

Benchmarking	Co-living	Habitaciones en arriendo 	Inmobiliarias, Mundo Vivienda 
	revisión de enseres y se finaliza el servicio.		pago de los últimos recibos para así entregar la paz y salvo y el inquilino se pueda retirar junto con sus enseres.
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> *Ambientes amoblados, pensados en personas que estudien *Ambientes familiares no *Servicios incluidos en el arriendo *Baño privado en cada habitación *Llave propia y sin límite de horario de ingreso o salida. *Bodega por si el estudiante desea viajar al finalizar el semestre y así no tenga que pagar el mes que no esté completo. *Bodega para albergar las cosas de los estudiantes si al finalizar semestre viajan por vacaciones y no desean pagar el arriendo completo 	<ul style="list-style-type: none"> *No contratos en la mayoría de los casos *Fácil de arrendar y se puede buscar en el sector. 	<ul style="list-style-type: none"> *Ambientes completos *Diversidad de opciones *Gran reconocimiento y fáciles de encontrar en redes *Conocimiento del sector inmobiliario, contratos y demás *Llave propia y autonomía en horarios.
Desventajas	<ul style="list-style-type: none"> *Poco o nulo conocimiento del servicio. *Poca capacidad instalada. 	<ul style="list-style-type: none"> *Horarios de Ingreso *No permiten el ingreso de compañeros o acompañantes 	<ul style="list-style-type: none"> *Económicamente es más costoso (se debe apagar el arriendo, servicios y en algunos

Benchmar- king	Co-living	Habitaciones en arriendo 	Inmobiliarias, Mundo Vivienda 
	*Desconocimiento del sector inmobiliario.	*No tienen llave propia de la casa y dependen de personas en la casa para abrirles la puerta principal. * Deben pagar el arriendo estén o no estén en la habitación (periodo de vacaciones) o desocupar.	casos también administración) *Se debe compartir para aligerar gastos y no siempre se cuenta con personas responsables. *Se debe amoblar * Deben pagar el arriendo estén o no estén en la habitación (periodo de vacaciones) o desocupar.

2.5 Descripción del servicio mínimo viable

2.5.1 Descripción, usos y especificaciones del servicio

De acuerdo con lo especificado en el numeral 2.1.1 y analizando los resultados del mercado se percibe que es un servicio viable y que las especificaciones de este nuevo servicio no las tiene en conjunto la competencia por tal motivo se deja el modelo co-living tal como está planteado en el numeral antes mencionado.

2.5.2 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia

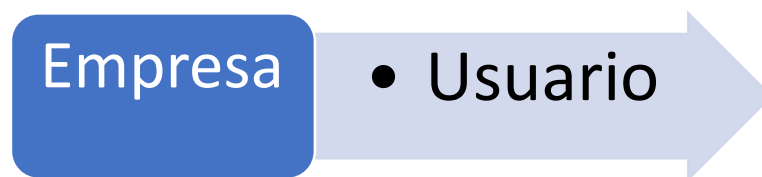
El atributo que se resalta es el hecho de contar con bodegas para facilitarle la vida a los estudiantes que en periodo de vacaciones no tengan que pagar el arriendo completo si no van a estar habitando el inmueble.

Por otro lado, el servicio ofrecido está muy completo comparado con la competencia pues al tener habitaciones en arriendo con baño privado, amobladas, con servicios incluidos en el monto del arriendo y además sin límite de ingreso permite comodidad, confort y libertad de los estudiantes, atributos que no se encuentran juntos en las otras opciones ofrecidas en el mercado.

2.6 Estructura de comercialización y de distribución

Figura 17.

Canal de comercialización



Al tratarse de un servicio, el co-living que se ubicará en la ciudad de Tunja se plantea el canal de distribución “**producto-consumidor**” definido como: “el canal utilizado en servicios como consulta médica o asesoría legal, que son servicios que requieren el contacto directo entre el prestador de servicio y el consumidor”. (Evidence, 2021); se toma este tipo de distribución pues se necesita un asesoramiento directo al cliente, aunque se promocionara por medios digitales, el

contacto se establece de manera telefónica o dado el caso presencial con el cliente para establecer los requisitos y bondades del servicio.

2.7 Estrategia para fijación de precios

La estrategia que se implementará para la fijación de precios es: Fijación de precios por el precio vigente en el mercado. En la fijación de precios por el precio vigente, la empresa basa su precio primordialmente en los de sus competidores, por encima o debajo según la estrategia comercial de penetración del mercado o el nivel de competitividad y posicionamiento que se disponga. En los casos que los costos son difíciles de medir o la respuesta competitiva es incierta, las empresas sienten que el precio vigente representa una buena solución. (Mejía, 2005)

Se estima que este tipo de fijación de precio es la más conveniente de acuerdo con el servicio prestado, aunque se estudia los atributos adicionales que presenta el co-living a la hora de dar el precio final.

Precios de la competencia:

Tabla 17.

Precios de la competencia

Opciones	Precio	Servicios adicionales
Habitación en ambiente familiar	\$440.000	NO
Habitación en ambiente no familiar	\$735.000	Internet
Apartamento solo	\$1.050.000	\$400.000
Apartamento compartido	\$700.000	Internet
Casa	\$1.000.000	\$400.00

Nota. Tomado de: Finca Raíz

2.8 Relacionamiento con los clientes

2.8.1 Estrategias de comunicación

La principal estrategia para el lanzamiento del nuevo servicio en la ciudad de Tunja será el dar a conocer el servicio, informar las particularidades y mostrar el ambiente en el cual pueden vivir los estudiantes, al persuadir al nuevo inquilino de las bondades prestadas se busca que él sea el encargado de contactar a la empresa mediante redes o comunicación telefónica.

- La empresa tendrá WhatsApp para comunicación directa, tendrá una Fan Page e Instagram con información y fotos.

2.8.2 Presupuesto de comunicación

2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento. A continuación, se presenta la descripción del presupuesto de publicidad para el lanzamiento de la empresa.

Tabla 18.

Presupuesto de lanzamiento

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	VALOR
Volantes	1000	\$70	\$70.000
Redes Sociales	3	\$150.000	\$450.000
TOTAL			\$520.000

2.8.2.2 Presupuesto de operación. En el siguiente cuadro se presenta el valor correspondiente al primer año de funcionamiento, de acuerdo con las estrategias establecidas y

donde se plantea el presupuesto para redes sociales incluyendo página web, lo cual será un hosting “hospedaje o anfitrión, es cualquier computadora o máquina conectada a una red mediante un número de IP definido y un dominio, que ofrece recursos, información y servicios a sus usuarios” (Guest, 2020)

Tabla 19.

Presupuesto de operación

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Redes sociales (Hosting página web, mantenimiento redes)	\$600.000	\$7.200.000
TOTAL	\$600.000	\$7.200.000

3. Estudio técnico

3.1 Tipo de proyecto

El presente proyecto se define como la prestación de un servicio.

3.2 Desarrollo operativo del proyecto

3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable

Tabla 20.

Ficha Técnica

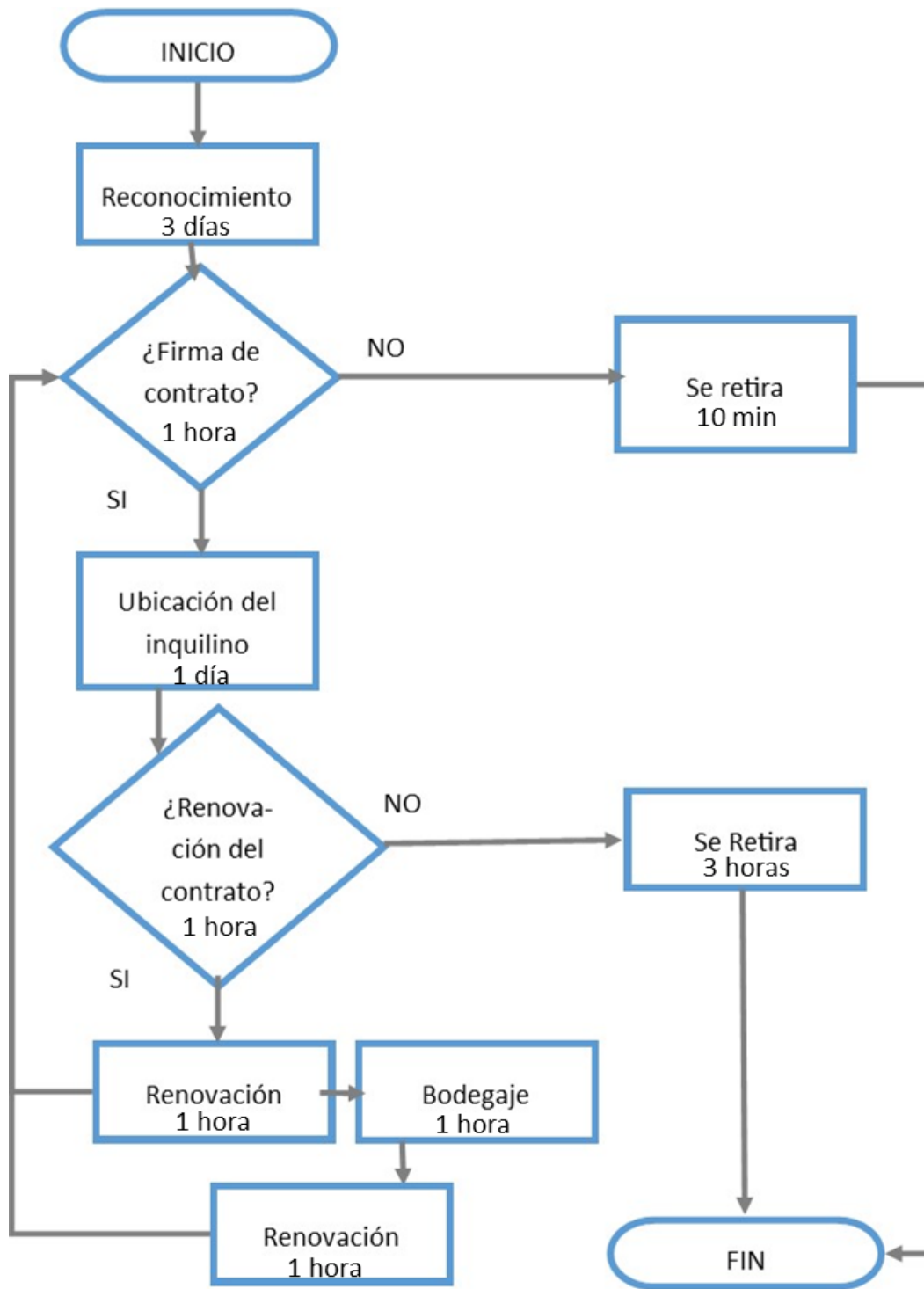
Diseño	
Especificación del servicio	Habitación con baño privado.
Especificaciones del inmueble	Casa de 8 habitaciones cada una con baño privado y closet.
Características	Ambientes amoblados, la habitación cuenta con televisor, mesa de noche, somier, colchón, un juego de sábanas y una cobija.
Ambientes compartidos	Tendrá sala, comedor y zona de lavado amobladas para servicio compartido.

3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave

A continuación, se presentan las actividades que se realizan para la oferta y posterior prestación del servicio, con su respectivo diagrama de operaciones.

- Reconocimiento: Entrevista con el usuario y aclaración de términos del servicio (preferiblemente presencial, aunque podría ser de forma virtual). Muy importante revisar el perfil del posible inquilino.

- Contrato: se firma contrato, se entregan llaves y se hace recopilación de lo que hay en casa.
- Ubicación del inquilino en el inmueble: ya sabiendo el tiempo de arriendo por el contrato, el usuario se instala.
- Finalización o renovación: Un mes antes de finalizar el contrato el usuario avisara su deseo de continuar o finalizar su contrato, depende de la decisión se procede a firmar nuevo contrato o a recibir llaves e instalaciones en óptimas condiciones.
- Bodegaje: si el estudiante finaliza el contrato, pero desea dejar sus cosas en bodega, se hace un inventario de lo que desea guardar, el tiempo que lo desea guardar y se le entrega su respectiva llave.

Figura 18.*Diagrama de procesos*

3.2.3 Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)

Dadas las características de Roommate co-living se identifica como riesgo 1. El diseño, implementación y mantenimiento del sistema de Gestión de la Seguridad y salud en el trabajo (SG-SST) será llevado a cabo por la profesional Mónica Juliana Garzón Velasco, quien por el diseño del sistema cobrará \$1.785.000. Ver apéndice B.

Para las microempresas con riesgo I, II y III se ven ampliamente beneficiadas con la nueva resolución 0312 de 2019, dado que solo establece que las empresas cumplan con los 7 estándares mínimos 7 que se mencionan a continuación:

- a) Asignación de persona que diseña el Sistema de Gestión de SST
- b) Afiliación al Sistema de Seguridad Social Integral
- c) Capacitación en SST
- d) Plan Anual de Trabajo
- e) Evaluaciones médicas ocupacionales
- f) Identificación de peligros; evaluación y valoración de riesgos
- g) Medidas de prevención y control frente a peligros/riesgos identificados

3.2.4 Análisis Ambiental

La realización del análisis ambiental se realiza con el fin de tomar decisiones sobre el proyecto ya que este requiere una licencia ambiental . El estudio debe contener a profundidad características del proyecto y del entorno:

- a) Objeto y alcance del estudio

- b) Un resumen ejecutivo de su contenido
- c) La delimitación del área de influencia directa e indirecta del proyecto.
- d) La descripción del proyecto, la cual incluirá: localización, etapas, dimensiones, costos estimados, cronograma de ejecución, procesos, identificación y estimación básica de los insumos, productos, residuos, emisiones, vertimientos y riesgos inherentes a la tecnología a utilizar, sus fuentes y sistemas de control.
- e) La información sobre la compatibilidad del proyecto con los usos del suelo establecidos en el POT.

Lo anterior, sin perjuicio de lo dispuesto en el Decreto 2201 de 2003.(Anla.gov.co)

- f) La información sobre los recursos naturales renovables que se pretenden usar, aprovechar o afectar para el desarrollo del proyecto, obra o actividad.
- g) Identificación de las comunidades y de los mecanismos utilizados para informarles sobre el proyecto.
- h) La descripción, caracterización y análisis del medio biótico, abiótico, socioeconómico en el cual se pretende desarrollar el proyecto.
- i) La identificación y evaluación de los impactos ambientales que puedan ocasionar el proyecto, obra o actividad, indicando cuáles pueden prevenirse, mitigarse, corregirse o compensarse.
- j) La propuesta de Plan de Manejo Ambiental del proyecto, obra o actividad que deberá contener lo siguiente:
 - Las medidas de prevención, mitigación, corrección y compensación de los impactos ambientales negativos que pueda ocasionar el proyecto, en el medio ambiente y/o a las

comunidades durante las fases de construcción, operación, mantenimiento, desmantelamiento, abandono y/o terminación del proyecto.

- El programa de monitoreo del proyecto, con el fin de verificar el cumplimiento de los compromisos y obligaciones ambientales durante la implementación del Plan de Manejo Ambiental, y verificar el cumplimiento de los estándares de calidad ambiental establecidos en las normas vigentes. Asimismo, evaluar mediante indicadores el desempeño ambiental previsto del proyecto, la eficiencia y eficacia de las medidas de manejo ambiental adoptadas y la pertinencia de las medidas correctivas necesarias y aplicables a cada caso en particular.
- El plan de contingencia el cual contendrá las medidas de prevención y atención de las emergencias que se puedan ocasionar durante la vida del proyecto.
- Los costos proyectados del Plan de Manejo en relación con el costo total del proyecto y cronograma de ejecución del Plan de Manejo. (Anla.gov.co) (Anexo C).

3.2.5 Recursos Clave

3.2.5.1 Talento humano. Para el correcto funcionamiento de la Roommate Co-living se requiere el siguiente personal: en el área administrativa un gerente y en el área operativa una persona encargada de servicios generarles.

Gerente: contratado directamente por la empresa, se establece una jornada de trabajo de 4 horas diarias de lunes a sábado en las instalaciones de Roommate co-living y el desde casa puede vincularse 4 horas adicionales por medios tecnológicos de lunes a viernes.

Servicios Generales: persona contratada directamente por la empresa y su jornada laboral es de lunes a sábado 8 horas días con una hora de almuerzo.

El contador se contrata por prestación de servicios pues al ser una empresa pequeña sus funciones las puede hacer de manera virtual.

Tabla 21.

Talento Humano

Cargo	Área	Número de personas
Gerente	Administrativa	1
Servicios generales	Operativa	1

3.2.5.2 Infraestructura. Se requiere maquinaria y equipos para el correcto funcionamiento

Tabla 22.

Equipos de oficina

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Silla	1	Silla ergonómica, espaldar alto
Escritorio	1	Centro de trabajo
Archivador	1	Archivador metálico 3 cajones
Extintor	1	Extintor 5 libras
Silla interlocutor	2	Sillas interlocutoras

Tabla 23.

Equipo de computación y comunicación

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Impresora	1	Impresora multifuncional
Computador	1	Equipo de computo
Celular	1	Con espacio para app

Tabla 24.*Maquinaria y equipo*

Activo	Cantidad	Especificaciones generales
Cámaras de vigilancia	5	Cámaras de vigilancia
Monitor	1	Pantalla controladora de cámaras

Tabla 25.*Muebles y enseres operativos o de producción*

Activo	Cantidad	Especificaciones
Somier	8	Base de cama semidoble
Mesas de noche	8	Básicas y a juego con el color del somier
Colchones	8	colchón resortado semidoble
Cortinas	12	Cortinas habitación
Juegos de sábanas	8	juego de sábanas con resorte, adicional y almohadas
Almohadas	8	Almohada viscoelástica
Cobijas	8	cobija ovejera térmica
Televisores	8	24"
Juego de sala	1	Juego de sala grande
Juego de comedor	1	Juego de comedor 6 puestos
Nevera	1	Nevecon
Microondas	1	Microondas 10 niveles
Licuada	1	Licuada convencional
Lavadora	1	Lavadora carga superior 20 kg
Olla presión	1	6 litros
Juego de ollas	1	juego de ollas y tapas
Juego de sartenes	1	juego x3 sartenes
Vajilla	2	vajilla 4 puestos (16 piezas)
Juego de vasos	2	x 6n unidades
Utensilios de cocina	10	Varios

Tabla 26.*Herramientas, repuestos y accesorios*

Activo	Cantidad	Especificaciones
Kit de herramientas	1	Set de herramientas para el hogar

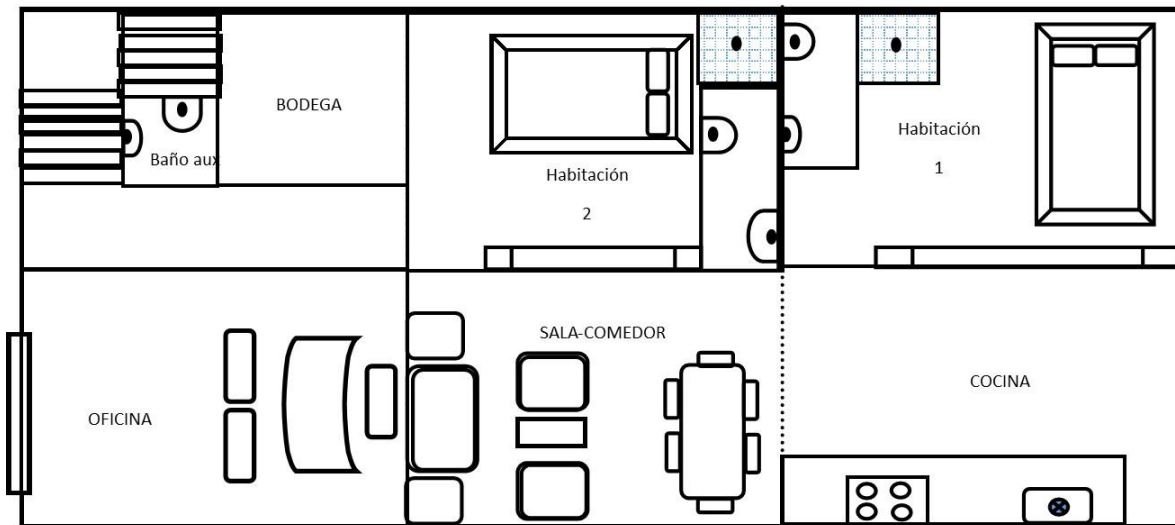
3.2.6 Distribución de planta**Figura 19.***Primer piso*

Figura 20.

Segundo piso

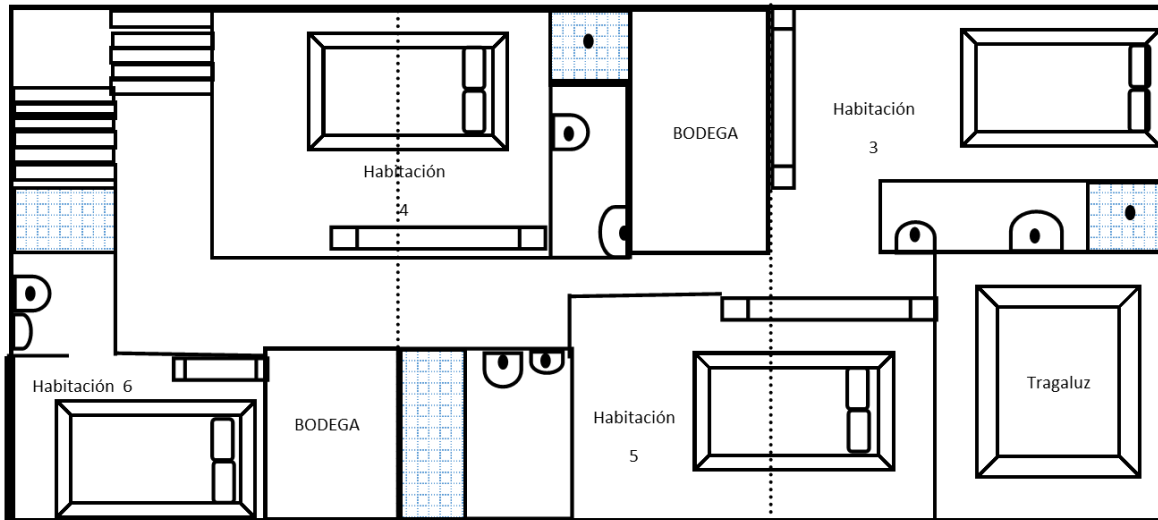


Figura 21.

Tercer piso

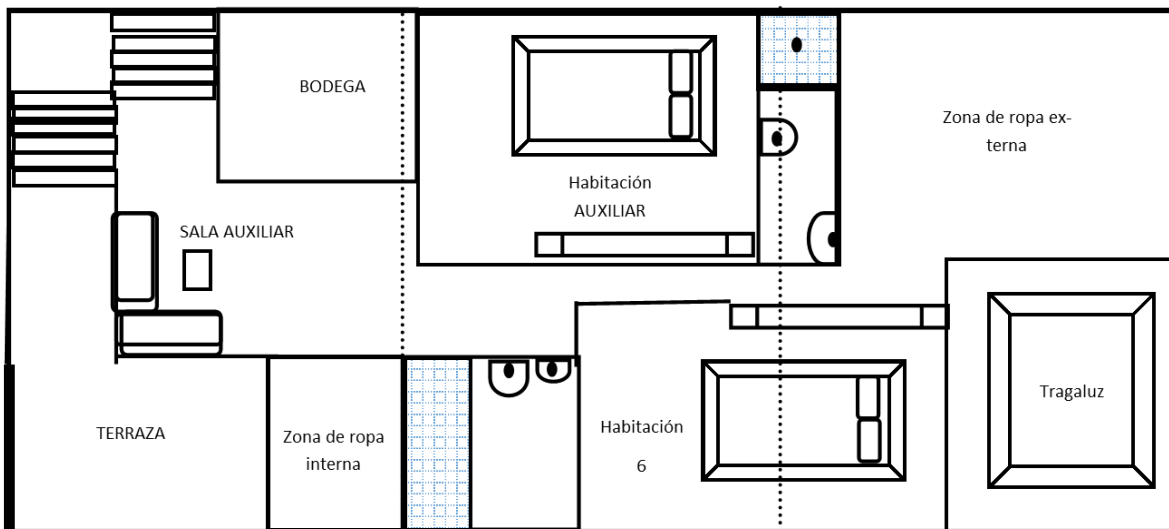


Tabla 27.*Tabla de dimensiones.*

Piso 1		
Espacio	área m²	Perímetro m
Cocina	6,5	10,21
Habitación 1	11,9	17,29
Habitación 2	11,9	17,29
Sala comedor	6,7	10,34
Oficina	3,2	7,71
Bodega	3,1	8,73
Baño entrada	3,4	7,67
Escaleras	2,9	8,4
	49,6	87,64

Piso 2		
Espacio	Área m2	Perímetro m
Habitación 3	10,9	15,29
Bodega a	2,9	7,71
Habitación 4	10,9	15,29
Tragaluz	1,9	5,4
Habitación 5	10,9	15,29
Bodega b	2,9	7,71
Habitación 6	6,3	12,55
Escaleras	2,9	8,4
	49,6	87,64

Piso 3		
Espacio	área m2	Perímetro m
Zona ropa externa	6,3	12,55
Tragaluz	1,9	5,4
Habitación auxiliar	10,9	15,29
Habitación 6	11,9	17,29
Bodega 3piso	2,9	7,71
Zona de ropa interna	2,9	8,4
Sala auxiliar	3,1	8,73
Terraza	9,7	12,27
	49,6	87,64

3.2.7 Localización.

Para determinar la localización del proyecto se parte del conocimiento del entorno, las opciones de vivienda en el sector y la cantidad de demanda del servicio; inicialmente en la pregunta número 2 de la encuesta se identifica en que sector de la ciudad viven los estudiantes encuestados dando los siguientes resultados; el 39% de los estudiantes de la Universidad Santo Tomas encuestados viven en la Avenida Universitaria y una vez planteado el modelo co-living en la pregunta número 13 se les pregunta si sobre la Avenida Universitaria sector norte les interesa el proyecto dando como resultado que al 99% de los jóvenes les interesa esta zona; por tales motivos se determina la Avenida Universitaria opción de localización.

- Seguridad del sector
- Lotes en venta
- Tipo de construcciones según el POT

3.2.7.1 Macro localización. Roommate co-living se plantea para el sector norte de la ciudad de Tunja- Boyacá, pues es un sector en pleno desarrollo y en pleno proceso de construcción.

3.2.7.2 Micro localización. El norte de la ciudad de Tunja tiene dos sectores importantes, la avenida Norte y la Avenida Universitaria, pero para la elaboración de este proyecto se tomará esta última y específicamente a un radio de 5 manzanas de la Universidad Santo Tomas Campus de la Avenida Norte; es un sector seguro con buenos lotes en los cuales se puede construir.

3.2.8 Control de calidad

Dentro de la empresa Roommate el control de calidad se realizará de la siguiente manera:

- Requisitos de calidad.

Ambientes cómodos y agradables, enseres necesarios.

Mantener un ambiente agradable entre los inquilinos.

- Actividades de control de calidad.

Buen servicio, información adecuada, comodidad en el inmueble.

Normas para que los inquilinos se comporten de manera adecuada.

Se realizará encuesta para medir los niveles de satisfacción.

Se hablará directamente con los inquilinos para reconocer inquietudes.

- Evaluación de los resultados.

Se evalúa la información recaba de los estudiantes y se toman decisiones.

Se puede modificar parámetros del arrendamiento.

- Toma de decisiones.

Se puede hacer arreglos o modificaciones si es necesario.

Se puede tener el derecho de admisión si algún estudiante incumple las normas.

3.3 Capacidad del proyecto

3.3.1 Capacidad total diseñada por la línea de servicio.

El servicio de co-living se prestará los 12 meses del año, se establecen periodos de 4 meses o un año y eso dependerá del inquilino. La capacidad total del proyecto inicial es de 8 habitaciones las cuales están equipadas para ser ocupadas por los estudiantes con las comodidades anteriormente establecidas, adicionalmente se cuenta con 4 bodegas para mayor funcionalidad y poder permitirse a largo plazo aprovechar al máximo todos los meses del año para el arriendo de las habitaciones; los estudiantes que en vacaciones no ocupen las habitaciones pueden guardar en bodega sus cosas y luego retomar el arriendo de las habitaciones como tal.

Como ejemplo se tomarán 6 habitaciones arrendadas por año y 2 habitaciones arrendadas por periodo de 4 meses, dejando 4 meses estas dos habitaciones desocupadas, 2 meses a mitad de año y 2 meses a fin de año en periodo de vacaciones.

Tabla 28.

Capacidad diseñada

Habitaciones	Tiempo	Servicio adicional por días
6 Hab	12 meses	
2 Hab	8 meses	
1 Hab	4 meses	120 días
1 Hab	4 meses	120 días

3.3.2 Capacidad instalada.

La cantidad instalada para Roommate es la misma que la capacidad proyectada pues no se reconstruirá el inmueble, pero si puede variar de acuerdo con la ocupación de los estudiantes y al mes del año en que se encuentre, se identificará según los periodos de uso del servicio; adicional a ello el tiempo que las habitaciones estarán desocupadas se arrendarán por días, pero para practicidad del ejercicio se plantea que solo el 20% del tiempo se podrán arrendar.

Tabla 29.

Capacidad Instalada

Habitaciones	Tiempo	Servicio adicional por días
6 Hab	12 meses	72meses
2 Hab	8 meses	16 meses
1 Hab	4 meses	24 días
1 Hab	4 meses	24 días

La capacidad Instalada se plantea 6 habitaciones tomadas por 12 meses y 2 habitaciones tomadas en dos periodos de 4 meses, los meses restantes estas dos habitaciones se ocuparán por días para lo cual se toma el 20% que estarán desocupadas es decir 24 días cada habitación.

3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada

Se plantea que en un inicio la capacidad utilizada será el 91% de los tiempos establecidos y para el año 5 aumentará a un 95% no se plantea la ocupación del 100% puesto que a lo largo del año la ocupación puede variar.

Tabla 30.*Capacidad Utilizada y proyectada*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capacidad diseñada	96				
Capacidad instalada	96	96	96	96	96
Porcentaje de utilización de la Capacidad instalada	91%	92%	93%	94%	95%
Capacidad utilizada y proyectada	87	88	89	90	91
Porcentaje de Participación en el mercado	7,22%	6,76%	6,33%	5,92%	5,54%

4. Estudio administrativo

4.1 Forma de constitución

Analizando los tipos de sociedades existentes en Colombia mediante los cuales se puede registrar empresas se determina que:

“las sociedades de personas no se tomaran en cuenta puesto que lo más importante es quienes la conforman más que el capital, este tipo de empresas generalmente son creadas por familiares o personas cercanas; dentro de estas se encuentra la sociedad colectiva en la cual hay un mínimo de dos socios y además responden solidaria e ilimitadamente por las operaciones de la empresa y su razón social; en cuanto a constitución y demás cada una de estas sociedades tiene reglas en cuanto a número de socios y tipo de participación”; (Sena, 2021)

En cuanto a las sociedades de capital se plantea de una forma más atractiva para el proyecto puesto que lo más importante es el aporte al capital social, el objetivo de es la generación de rendimientos. Las sociedades SAS son flexibles y adaptables a la voluntad de los accionistas, es atractiva porque constituyen menores costos de operación en carácter de dinero y tiempo; en este tipo de sociedad no es obligatorio contar con una junta directiva, ni con un revisor fiscal siempre y cuando no se pasen los límites de ley; (Smartax, 2021). Una vez analizado lo anterior se toma en cuenta que la constitución del proyecto mediante la modalidad S.A.S es la más beneficiosa puesto que no tiene un límite de accionista, otro punto muy importante es que protege el patrimonio de cada persona que intervenga en la sociedad.

Roommate co-living será constituida bajo la modalidad S.A.S sociedad por acciones simplificadas, se emplea este tipo de sociedad debido a:

- El proceso de formación es ágil y sencillo
- El empresario puede fijar las reglas de la organización
- Es flexible en cuanto al tipo de proyecto
- La responsabilidad de los socios se limita a sus aportes.

4.2 Estructura organizacional

4.2.1 Misión

Roommate co-living ofrece espacios de alojamiento cómodos y confortables para jóvenes universitarios en la ciudad; el objetivo es brindar a los futuros profesionales un lugar estable, que se convierta en su segundo hogar mientras cursan sus estudios.

4.2.2 Visión

Roommate Co-living en el 2028 será una empresa con varias sedes a nivel nacional, las cuales se encargarán de salvaguardar y brindar el mejor servicio de arriendo de habitaciones a todos aquellos estudiantes que tienen que desplazarse fuera de sus hogares para cursar sus estudios superiores, lo que buscará es darle un hogar con las comodidades necesarias para que estos jóvenes se sientan seguros fuera de sus lugares de origen.

4.2.3 Valores Corporativos

Servicio: dentro de la empresa se busca trabajar en bien de nuestros clientes para hacerles amena su estadía en una ciudad agenda a su hogar.

Respeto: para Roommate es muy importante la atención y cortesía con que se trate a sus inquilinos y demás personas relacionadas con la empresa puesto que las cualidades de cada persona esenciales.

Escucha activa: tanto para empleados como para con los inquilinos es necesario saber que sienten que piensan y que se puede hacer para que la empresa funcione y evaluar si se puede mejorar o cambiar.

Cooperación: dentro de toda organización el trabajo en equipo debe ser la base para el funcionamiento; y en Roommate también será fundamental para los inquilinos puesto que compartirán un hogar.

Mejora continua: es el principal enfoque para la empresa puesto que permite avanzar y mejorar constantemente para mejorar el servicio.

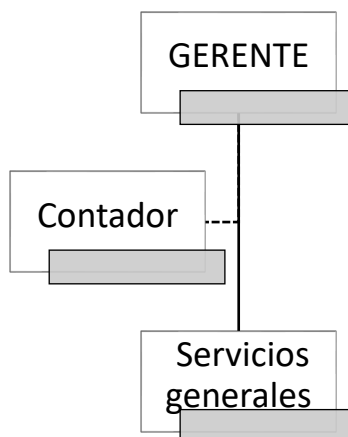
4.2.4 Organigrama.

El equipo de trabajo para que Roommate co-living funcione se conforma de la siguiente manera:

- Gerente
- Contador
- Servicios generales

Figura 22.

Organigrama



4.2.5 Asignación salarial

Para empresa Roommate la asignación salarial se tomará de la siguiente manera:

Al gerente se le tiene un salario de \$2.500.000 pues al ser una empresa pequeña no se requiere que trabaje tiempo completo, se presentará eventualmente en las instalaciones. Al gerente no se le paga auxilio de transporte puesto que “El subsidio de transporte solo es obligatorio para

los colaboradores que ganen dos salarios mínimos mensuales o menos; es decir, hasta \$ 2,320,000 para el 2023” (Sodexo, 2023)

El puesto de servicios generales se hace una asignación salarial de \$1.160.000 que corresponde a un salario mínimo.

Tabla 31.

Asignación salarial

Cargo	Sueldo	Subsidio de transporte	Área	Tipo de contrato	N° de puestos
Gerente	\$2.500.000	0	Administrativa	Indefinido	1
Servicios generales	\$1.160.000	\$140.606	Operativa	Termino fijo	1

Cargo	Porcentaje	Servicios generales
SUELDO		\$ 1.160.000
SUB.TRANSP		\$ 140.606
Cesantías	8,333%	\$ 108.379
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 13.006
Prima de servicios	8,333%	\$ 108.379
Vacaciones	4,167%	\$ 54.190
Salud	8,500%	\$ 98.600
Pensión	12,000%	\$ 139.200
ARL	0,500%	\$ 5.800
SENA	2,000%	\$ 23.200
ICBF	3,000%	\$ 34.800
Caja de compensación	4,000%	\$ 46.400
Dotación	5,000%	\$ 58.000
SALARIO REAL		\$ 1.990.561
N° DE PUESTOS		1
COSTO TOTAL MOD	\$ 23.886.730	\$ 23.886.730

Tabla 32.*Estructura salarial*

Cargo	Porcentaje	Gerente	Servicios generales
SUELDO		\$ 2.500.000	\$ 1.160.000
SUB.TRANSP		\$ 0	\$ 140.606
Cesantías	8,333%	\$ 208.325	\$ 108.379
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 25.000	\$ 13.006
Prima de servicios	8,333%	\$ 208.325	\$ 108.379
Vacaciones	4,167%	\$ 104.163	\$ 54.190
Salud	8,500%	\$ 212.500	\$ 98.600
Pensión	12,000%	\$ 300.000	\$ 139.200
ARL	0,500%	\$ 12.500	\$ 5.800
SENA	2,000%	\$ 50.000	\$ 23.200
ICBF	3,000%	\$ 75.000	\$ 34.800
Caja de compensación	4,000%	\$ 100.000	\$ 46.400
Dotación	5,000%	\$ 125.000	\$ 58.000
SALARIO REAL		\$ 3.920.813	\$ 1.990.561
Nº DE PUESTOS		1	1
COSTO TOTAL NÓMINA		\$ 47.049.750	\$ 23.886.730

5. Estudio financiero**5.1 Inversión fija y diferida****5.1.1 Inversión Fija.**

Para la inversión fija de Roommate co-living se tendrá en cuenta: Equipos de oficina, equipo de computación y comunicación, maquinaria y equipo, muebles, enseres y herramientas.

Tabla 33.*Equipo de oficina*

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Silla	1	\$ 919.900	\$ 919.900
Escritorio	1	\$ 469.900	\$ 469.900
Archivador	1	\$ 539.900	\$ 539.900
Extintor	1	\$ 39.900	\$ 39.900
Silla interlocutora	2	\$ 249.900	\$ 499.800
TOTALES			\$ 2.469.400

Los siguientes equipos se encuentran en la oficina de Roommate co-living ubicada dentro de las instalaciones, el uso del equipo de cómputo y comunicación será realizado por el gerente y desde el cual se puede acceder al hosting de la página web y demás redes de la empresa.

Tabla 34.*Equipo de computación y comunicación*

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Impresora	1	\$ 180.000	\$ 180.000
Celular	1	\$ 800.000	\$ 800.000
Computador	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
TOTALES			\$ 3.980.000

Tabla 35.*Maquinaria y equipo*

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
cámaras de vigilancia	5	\$ 169.900	\$ 849.500
Monitor	1	\$ 549.900	\$ 549.900
TOTALES			\$ 1.399.400

Tabla 36.*Muebles y enseres (Ver apéndice D. Cotización- valores de referencia)*

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Somier	8	\$ 189.900	\$ 1.519.200
Mesas de noche	8	\$ 79.990	\$ 639.920
Colchones	8	\$ 529.900	\$ 4.239.200
Cortinas	12	\$ 125.000	\$ 1.500.000
Juegos de sábanas	8	\$ 55.000	\$ 440.000
Almohadas	8	\$ 50.900	\$ 407.200
cobijas	8	\$ 90.000	\$ 720.000
Televisores	8	\$ 729.900	\$ 5.839.200
Juego de sala	1	\$ 1.899.900	\$ 1.899.900
Juego de comedor	1	\$ 699.900	\$ 699.900
Nevera	1	\$ 3.799.900	\$ 3.799.900
Microondas	1	\$ 299.900	\$ 299.900
Licuada	1	\$ 99.900	\$ 99.900
Lavadora	1	\$ 1.979.900	\$ 1.979.900
Olla presión	1	\$ 129.000	\$ 129.000
Juego de ollas	1	\$ 252.000	\$ 252.000
Juego de sartenes	1	\$ 84.900	\$ 84.900
Vajilla	2	\$ 82.900	\$ 165.800
Juego de vasos	2	\$ 18.000	\$ 36.000
Utensilios de cocina	10	\$ 250.000	\$ 2.500.000
TOTALES			\$ 27.251.820

Tabla 37.*Herramientas*

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Kit de herramientas	1	\$ 99.900	\$ 99.900
TOTALES			\$ 99.900

Tabla 38.*Inversión fija*

Activo	valor total
Equipo de oficina	\$ 2.469.400
Equipo de computación y comunicación	\$ 3.980.000
Maquinaria y equipo	\$ 1.399.400
Terreno	\$ 150.000.000
Construcciones y edificaciones	\$ 500.000.000
Muebles y enseres operativos	\$ 27.251.820
Herramientas, repuestos y accesorios	\$ 99.900
Inventario de mercancía	\$ 0
TOTAL, INVERSIÓN FIJA	\$ 685.200.520

5.1.2 Inversión diferida**Tabla 39.***Inversión diferida*

Concepto	Valor
Estudio de Factibilidad	\$ 971.000
Licencia de funcionamiento	\$ 720.000
Registro sanitario	\$ 550.000
Escritura de Constitución	\$ 60.000
Registro de libros y documentos	\$ 32.000
Estudio impacto ambiental	\$ 1.400.000
Diseño del SG-SST	\$ 1.785.000
Otro software	\$ 0
Software contable	\$ 0
Adecuaciones-Remodelaciones	\$ 0
Publicidad Lanzamiento	\$ 520.000
Diseño de identidad corporativa	\$ 300.000
Diseño del sitio web o tienda virtual	\$ 800.000
Patentes	\$ 0
Registro de marca	\$ 350.000
TOTAL, INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 7.488.000
Amortización anual	\$ 1.497.600
Amortización mensual	\$ 124.800

5.2 Costos y gastos

5.2.1 Costos de prestación del servicio

5.2.1.1 Costos fijos. En los costos fijos se encuentran la depreciación de maquinaria y equipos, seguros y otros.

Tabla 40.

Costos fijos

Concepto	Valor mes	Valor año
Arriendo	\$ 0	\$ 0
Seguros	\$ 832.172	\$ 9.986.058
Teléfono	\$ 0	\$ 0
Internet	\$ 104.500	\$ 1.254.000
Jefe de producción (MOI)	\$ 0	\$ 0
Mitigación impacto ambiental	\$ 0	\$ 0
Depreciación operativa	\$ 479.185	\$ 5.750.224
Otro	\$ 0	\$ 0
TOTALES	\$ 1.415.857	\$ 16.990.282

5.2.1.2 Costos variables. Esta tabla está conformada por: la mano de obra directa, los servicios públicos, entre otros.

Tabla 41.

Costos variables

Concepto	Valor mes	Valor año
MOD	\$ 1.990.561	\$ 23.886.730
Materiales directos	\$ 0	\$ 0
Materiales indirectos	\$ 0	\$ 0

Concepto	Valor mes	Valor año	
Acueducto	\$ 161.500	\$ 1.938.000	
Energía	\$ 264.100	\$ 3.169.200	
Gas	\$ 31.000	\$ 372.000	
Asesor técnico		\$ 0	
Mantenimiento de maquinaria y equipo	\$ 565.626	\$ 6.787.511	1%
Otro		\$ 0	
TOTALES	\$ 3.012.787	\$ 36.153.441	

Tabla 42.*Mano de obra directa*

Cargo	Porcentaje	Servicios generales
SUELDO		\$ 1.160.000
SUB.TRANSP		\$ 140.606
Cesantías	8,333%	\$ 108.379
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 13.006
Prima de servicios	8,333%	\$ 108.379
Vacaciones	4,167%	\$ 54.190
Salud	8,500%	\$ 98.600
Pensión	12,000%	\$ 139.200
ARL	0,500%	\$ 5.800
SENA	2,000%	\$ 23.200
ICBF	3,000%	\$ 34.800
Caja de compensación	4,000%	\$ 46.400
Dotación	5,000%	\$ 58.000
SALARIO REAL		\$ 1.990.561
N.º DE PUESTOS		1
COSTO TOTAL MOD	\$ 23.886.730	\$ 23.886.730

5.2.1.3 Costos totales

Tabla 43.

Costos totales del servicio

Concepto	Valor mes	Valor año
Costos fijos	\$ 1.415.857	\$ 16.990.282
Costos variables	\$ 3.012.787	\$ 36.153.441
Totales	\$ 4.428.644	\$ 53.143.723

5.2.2 Gastos de administración y ventas

5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas. La empresa contará con un gerente el cual se encargará de la parte administrativa y de proyección.

Tabla 44.

Nomina administrativa

Cargo	Porcentaje	Gerente
SUELDO		\$ 2.500.000
SUB.TRANSP		\$ 0
Cesantías	8,333%	\$ 208.325
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 25.000
Prima de servicios	8,333%	\$ 208.325
Vacaciones	4,167%	\$ 104.163
Salud	8,500%	\$ 212.500
Pensión	12,000%	\$ 300.000
ARL	0,500%	\$ 12.500
SENA	2,000%	\$ 50.000
ICBF	3,000%	\$ 75.000
Caja de compensación	4,000%	\$ 100.000
Dotación	5,000%	\$ 125.000
SALARIO REAL		\$ 3.920.813

Cargo	Porcentaje	Gerente
N.º DE PUESTOS		1
COSTO TOTAL NÓMINA	\$ 47.049.750	\$ 47.049.750

Roommate co-living no tendrá gastos de arriendo pues para su funcionamiento tendrá un inmueble propio.

Tabla 45.

Gastos fijos de administración y ventas

Concepto	Valor mensual	Valor anual
Nómina administrativa	\$ 3.920.813	\$ 47.049.750
jefe de ventas	\$ 0	\$ 0
Arriendo	\$ 0	\$ 0
Acueducto	\$ 8.500	\$ 102.000
Energía	\$ 13.900	\$ 166.800
Gas	\$ 0	\$ 0
Teléfono	\$ 56.000	\$ 672.000
Internet	\$ 5.500	\$ 66.000
Administración redes sociales	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Mantenimiento del sitio web o tienda virtual	\$ 20.000	\$ 240.000
Nombre de dominio	\$ 7.917	\$ 95.000
Hosting o servidor	\$ 25.000	\$ 300.000
Certificado de seguridad (SSL)	\$ 0	\$ 0
Licencias tecnológicas	\$ 0	\$ 0
Seguros	\$ 43.799	\$ 525.582
Publicidad operativa	\$ 600.000	\$ 7.200.000
Contador	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Asesoría SG-SST	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Papelería	\$ 20.000	\$ 240.000
Cafetería	\$ 0	\$ 0
Mitigación impacto ambiental	\$ 0	\$ 0
Matrícula mercantil	\$ 24.667	\$ 296.000
Amortización de diferidos	\$ 124.800	\$ 1.497.600
Depreciaciones administrativas	\$ 107.490	\$ 1.289.880
TOTALES	\$ 5.398.384	\$ 64.780.612

5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas. Para la empresa Roommate co-living no se generarán gastos variables de administración y ventas.

5.2.2.3 Gastos totales de administración y ventas

Tabla 46.

Total, gastos de administración y ventas

Concepto	Valor mensual	Valor anual
Gastos fijos	\$ 5.398.384	\$ 64.780.612
Gastos variables	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 5.398.384	\$ 64.780.612

5.3 Capital de trabajo

5.3.1 Periodo de capital de trabajo.

El capital de trabajo corresponde al efectivo que se requiere para tres meses de funcionamiento de Roommate co-living.

5.3.2 Estructura del crédito.

5.3.2.1 Amortización del crédito.

Tabla 47.

Amortización del crédito

Préstamo	\$ 100.000.000	Interés mensual		1,15%
Periodo	60	Valor cuota mensual		2.316.469
Periodo	Capital	Intereses	Cuota mensual	Saldo
1	\$ 1.166.469	\$ 1.150.000	\$ 2.316.469	\$ 98.833.531
2	\$ 1.179.883	\$ 1.136.586	\$ 2.316.469	\$ 97.653.648
3	\$ 1.193.452	\$ 1.123.017	\$ 2.316.469	\$ 96.460.196
4	\$ 1.207.177	\$ 1.109.292	\$ 2.316.469	\$ 95.253.019
5	\$ 1.221.059	\$ 1.095.410	\$ 2.316.469	\$ 94.031.960
6	\$ 1.235.101	\$ 1.081.368	\$ 2.316.469	\$ 92.796.859
7	\$ 1.249.305	\$ 1.067.164	\$ 2.316.469	\$ 91.547.554
8	\$ 1.263.672	\$ 1.052.797	\$ 2.316.469	\$ 90.283.882
9	\$ 1.278.204	\$ 1.038.265	\$ 2.316.469	\$ 89.005.678
10	\$ 1.292.904	\$ 1.023.565	\$ 2.316.469	\$ 87.712.774
11	\$ 1.307.772	\$ 1.008.697	\$ 2.316.469	\$ 86.405.002
12	\$ 1.322.811	\$ 993.658	\$ 2.316.469	\$ 85.082.191
	\$ 14.917.809	\$ 12.879.819	\$ 27.797.628	
13	\$ 1.338.024	\$ 978.445	\$ 2.316.469	\$ 83.744.167
14	\$ 1.353.411	\$ 963.058	\$ 2.316.469	\$ 82.390.756
15	\$ 1.368.975	\$ 947.494	\$ 2.316.469	\$ 81.021.781
16	\$ 1.384.719	\$ 931.750	\$ 2.316.469	\$ 79.637.062
17	\$ 1.400.643	\$ 915.826	\$ 2.316.469	\$ 78.236.419
18	\$ 1.416.750	\$ 899.719	\$ 2.316.469	\$ 76.819.669
19	\$ 1.433.043	\$ 883.426	\$ 2.316.469	\$ 75.386.626
20	\$ 1.449.523	\$ 866.946	\$ 2.316.469	\$ 73.937.103
21	\$ 1.466.192	\$ 850.277	\$ 2.316.469	\$ 72.470.911
22	\$ 1.483.054	\$ 833.415	\$ 2.316.469	\$ 70.987.857
23	\$ 1.500.109	\$ 816.360	\$ 2.316.469	\$ 69.487.748
24	\$ 1.517.360	\$ 799.109	\$ 2.316.469	\$ 67.970.388
	\$ 17.111.803	\$ 10.685.825	\$ 27.797.628	
25	\$ 1.534.810	\$ 781.659	\$ 2.316.469	\$ 66.435.578

Préstamo	\$ 100.000.000	Interés mensual		1,15%
Periodo	60	Valor cuota mensual		2.316.469
Periodo	Capital	Intereses	Cuota mensual	Saldo
26	\$ 1.552.460	\$ 764.009	\$ 2.316.469	\$ 64.883.118
27	\$ 1.570.313	\$ 746.156	\$ 2.316.469	\$ 63.312.805
28	\$ 1.588.372	\$ 728.097	\$ 2.316.469	\$ 61.724.433
29	\$ 1.606.638	\$ 709.831	\$ 2.316.469	\$ 60.117.795
30	\$ 1.625.114	\$ 691.355	\$ 2.316.469	\$ 58.492.681
31	\$ 1.643.803	\$ 672.666	\$ 2.316.469	\$ 56.848.878
32	\$ 1.662.707	\$ 653.762	\$ 2.316.469	\$ 55.186.171
33	\$ 1.681.828	\$ 634.641	\$ 2.316.469	\$ 53.504.343
34	\$ 1.701.169	\$ 615.300	\$ 2.316.469	\$ 51.803.174
35	\$ 1.720.732	\$ 595.737	\$ 2.316.469	\$ 50.082.442
36	\$ 1.740.521	\$ 575.948	\$ 2.316.469	\$ 48.341.921
	\$ 19.628.467	\$ 8.169.161	\$ 27.797.628	
37	\$ 1.760.537	\$ 555.932	\$ 2.316.469	\$ 46.581.384
38	\$ 1.780.783	\$ 535.686	\$ 2.316.469	\$ 44.800.601
39	\$ 1.801.262	\$ 515.207	\$ 2.316.469	\$ 42.999.339
40	\$ 1.821.977	\$ 494.492	\$ 2.316.469	\$ 41.177.362
41	\$ 1.842.929	\$ 473.540	\$ 2.316.469	\$ 39.334.433
42	\$ 1.864.123	\$ 452.346	\$ 2.316.469	\$ 37.470.310
43	\$ 1.885.560	\$ 430.909	\$ 2.316.469	\$ 35.584.750
44	\$ 1.907.244	\$ 409.225	\$ 2.316.469	\$ 33.677.506
45	\$ 1.929.178	\$ 387.291	\$ 2.316.469	\$ 31.748.328
46	\$ 1.951.363	\$ 365.106	\$ 2.316.469	\$ 29.796.965
47	\$ 1.973.804	\$ 342.665	\$ 2.316.469	\$ 27.823.161
48	\$ 1.996.503	\$ 319.966	\$ 2.316.469	\$ 25.826.658
	\$ 22.515.263	\$ 5.282.365	\$ 27.797.628	
49	\$ 2.019.462	\$ 297.007	\$ 2.316.469	\$ 23.807.196
50	\$ 2.042.686	\$ 273.783	\$ 2.316.469	\$ 21.764.510
51	\$ 2.066.177	\$ 250.292	\$ 2.316.469	\$ 19.698.333
52	\$ 2.089.938	\$ 226.531	\$ 2.316.469	\$ 17.608.395
53	\$ 2.113.972	\$ 202.497	\$ 2.316.469	\$ 15.494.423
54	\$ 2.138.283	\$ 178.186	\$ 2.316.469	\$ 13.356.140
55	\$ 2.162.873	\$ 153.596	\$ 2.316.469	\$ 11.193.267
56	\$ 2.187.746	\$ 128.723	\$ 2.316.469	\$ 9.005.521
57	\$ 2.212.906	\$ 103.563	\$ 2.316.469	\$ 6.792.615
58	\$ 2.238.354	\$ 78.115	\$ 2.316.469	\$ 4.554.261
59	\$ 2.264.095	\$ 52.374	\$ 2.316.469	\$ 2.290.166
60	\$ 2.290.132	\$ 26.337	\$ 2.316.469	\$ 0

Préstamo	\$ 100.000.000	Interés mensual		1,15%
Periodo	60	Valor cuota mensual		2.316.469
Periodo	Capital	Intereses	Cuota mensual	Saldo
	\$ 25.826.624	\$ 1.971.004	\$ 27.797.628	
	100.000.000			

5.3.2.2 Gastos financieros. Este gasto equivale al primer mes del valor de la cuota del crédito que es: \$ 1.150.000

5.3.2.3 Cuadro resumen del capital de trabajo.

Tabla 48.

Resumen capital de trabajo

Concepto	Valor
Costos totales de producción	\$ 13.285.931
Gastos de administración y ventas	\$ 16.195.153
Gastos financieros	\$ 3.409.603
Menos Depreciaciones	-\$ 1.760.026
Menos Amortización diferidos	-\$ 374.400
TOTAL, CAPITAL DE TRABAJO	\$ 30.756.261

5.4 Inversión total

Tabla 49.

Inversión total

Concepto	Valor
Inversión fija	\$ 685.200.520
Inversión diferida	\$ 7.488.000
Inversión capital de trabajo	\$ 30.756.261
INVERSIÓN TOTAL	\$ 723.444.781

5.4.1 Estructura de capital

5.4.1.1 Recursos propios. Para la constitución de la empresa se contará con \$407.338.433 pesos de recursos propios que equivalen a un 56,31% de la inversión total de la empresa; la organización contará con un nuevo socio que aportará \$216.106.348 que equivalen a un 29,87% de la inversión total y por último se realizará un crédito por el valor de \$100.000.000 de pesos, con una tasa de interés efectiva anual de 13,82%.

Tabla 50.

Recursos para la creación de la empresa

Concepto	Valor	Porcentaje
Socios fundadores	\$ 407.338.433	56,31%
Nuevos socios	\$ 216.106.348	29,87%
Crédito bancario	\$ 100.000.000	13,82%
TOTAL	\$ 723.444.781	100,00%

5.4.1.2 Recursos de financiación. Se solicita a Bancolombia un préstamo por un monto de \$100.000.000 de pesos que equivalen a un 13,82% del total de la inversión. Según asesoría se solicita este crédito para vivienda en Bancolombia por el interés y la facilidad de adquirirlo.

5.5 Precio de venta

Al realizar el análisis de costos, gastos y con una utilidad del 8% se estima un precio para el servicio de \$ 1.467.247 pesos, precio que está por encima del precio estimado en la encuesta.

Tabla 51.*Precio de venta*

Costos totales de producción	\$ 53.143.723
Gastos de administración y ventas totales	\$ 64.780.612
Costos y gastos totales	\$ 117.924.335
Capacidad utilizada año 1	87
Costos y gastos totales unitarios	\$ 1.349.866
Margen de utilidad	8%
Precio de venta	\$ 1.467.247
Margen para el intermediario	
Precio al intermediario antes de IVA	\$ 1.467.247
Tasa de IVA o Imp consumo	
Precio al consumidor	\$ 1.467.247

5.6 Estados financieros proyectados**5.6.1 Estado de Resultados proyectado.****Tabla 52.***Estado de resultados proyectado*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales	\$128.178.698	\$129.587.255	\$130.995.812	\$132.404.369	\$ 133.812.926
Ingresos no operacionales					
TOTAL, INGRESOS	\$128.178.698	\$129.587.255	\$130.995.812	\$132.404.369	\$ 133.812.926
MENOS COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Materiales	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MOD	\$ 23.886.730	\$ 23.886.730	\$ 23.886.730	\$ 23.886.730	\$ 23.886.730
CIF	\$ 29.256.993	\$ 29.391.792	\$ 29.526.591	\$ 29.661.390	\$ 29.796.189
UTILIDAD BRUTA	\$ 75.034.975	\$ 76.308.733	\$ 77.582.491	\$ 78.856.249	\$ 80.130.007
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nómina administrativa	\$ 47.049.750	\$ 47.049.750	\$ 47.049.750	\$ 47.049.750	\$ 47.049.750
Gastos generales	\$ 17.730.862	\$ 17.730.862	\$ 17.730.862	\$ 17.730.862	\$ 17.730.862
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 10.254.363	\$ 11.528.121	\$ 12.801.879	\$ 14.075.637	\$ 15.349.395
Menos gastos financieros (Intereses)	-\$12.879.819	-\$10.685.825	-\$ 8.169.161	-\$ 5.282.365	-\$ 1.971.004
Menos 4x1000	-\$ 512.715	-\$ 518.349	-\$ 523.983	-\$ 529.617	-\$ 535.252
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 3.138.171	\$ 323.947	\$ 4.108.735	\$ 8.263.655	\$ 12.843.140
Menos Impuesto de Renta	\$ 1.098.360	-\$ 113.381	-\$ 1.438.057	-\$ 2.892.279	-\$ 4.495.099
Menos Impuesto de Industria y Comercio	-\$ 781.890	-\$ 790.482	-\$ 799.074	-\$ 807.667	-\$ 816.259
UTILIDAD NETA	-\$ 2.821.701	-\$ 579.917	\$ 1.871.603	\$ 4.563.709	\$ 7.531.782
Menos Reserva Legal	\$ 282.170	\$ 57.992	-\$ 187.160	-\$ 456.371	-\$ 753.178
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 2.539.531	-\$ 521.925	\$ 1.684.443	\$ 4.107.338	\$ 6.778.604

El 35% es la tasa de imp-renta acorde a la legislación tributaria. Y para el Impuesto de Industria y comercio se toma el 0.06%.

El impuesto a la renta se calcula en el 35% según la legislación tributaria.

5.6.2 Flujo de Fondos proyectado.

Tabla 53.

Flujo de fondos proyectado

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo de caja anterior	\$ 0	\$ 30.756.261	\$ 21.237.985	\$ 13.304.303	\$ 5.418.411	-\$ 2.532.625
Flujos de efectivo de actividad de operación						
+INGRESOS		\$ 128.178.698	\$ 129.587.255	\$ 130.995.812	\$ 132.404.369	\$ 133.812.926
Operacionales		\$ 128.178.698	\$ 129.587.255	\$ 130.995.812	\$ 132.404.369	\$ 133.812.926
Ingresos no operacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- EGRESOS		-\$ 109.899.346	-\$ 109.723.309	-\$ 111.084.076	-\$ 112.557.777	-\$ 114.161.025
Materiales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MOD		\$ 23.886.730	\$ 23.886.730	\$ 23.886.730	\$ 23.886.730	\$ 23.886.730
CIF		\$ 29.256.993	\$ 29.391.792	\$ 29.526.591	\$ 29.661.390	\$ 29.796.189
Nómina administrativa		\$ 47.049.750	\$ 47.049.750	\$ 47.049.750	\$ 47.049.750	\$ 47.049.750
Gastos generales		\$ 17.730.862	\$ 17.730.862	\$ 17.730.862	\$ 17.730.862	\$ 17.730.862
Menos depreciaciones		-\$ 7.040.104	-\$ 7.040.104	-\$ 7.040.104	-\$ 7.040.104	-\$ 7.040.104
Menos amortizaciones		-\$ 1.497.600	-\$ 1.497.600	-\$ 1.497.600	-\$ 1.497.600	-\$ 1.497.600
Impuesto de renta		\$ 0	-\$ 1.098.360	\$ 113.381	\$ 1.438.057	\$ 2.892.279
Impuesto de Industria y Comercio		\$ 0	\$ 781.890	\$ 790.482	\$ 799.074	\$ 807.667
4 x 1000		\$ 512.715	\$ 518.349	\$ 523.983	\$ 529.617	\$ 535.252
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO	\$ 0	\$ 18.279.352	\$ 19.863.946	\$ 19.911.736	\$ 19.846.592	\$ 19.651.902

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVIDAD DE OPERACIÓN						
Flujos efectivo actividades inversión						
+INGRESOS	\$ 623.444.781	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$500.000.000
Capital social	\$ 623.444.781					
Valor de salvamento						\$500.000.000
-EGRESOS	-\$692.688.520	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra de Equipo de oficina	\$ 2.469.400					
Compra de Equipo de computación y comunicación	\$ 3.980.000					
Compra de Maquinaria y equipo	\$ 1.399.400					
Compra de Terreno	\$ 150.000.000					
Compra de Construcciones y edificaciones	\$ 500.000.000					
Compra de Muebles y enseres	\$ 27.251.820					
Compra de Materiales, repuestos y accesorios	\$ 99.900					
Compra de Inventario de materia prima	\$ 0					
Inversión activos diferidos	\$ 7.488.000					
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO	-\$ 69.243.739	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$500.000.000

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVIDADES						
INVERSIÓN						
Flujos de efectivo de actividad de financiación						
+INGRESOS	\$ 100.000.000					
Préstamo bancario	\$ 100.000.000					
-EGRESOS		-\$ 27.797.628	-\$ 27.797.628	-\$ 27.797.628	-\$ 27.797.628	-\$ 27.797.628
Abono a capital		\$ 14.917.809	\$ 17.111.803	\$ 19.628.467	\$ 22.515.263	\$ 25.826.624
Gastos financieros		\$ 12.879.819	\$ 10.685.825	\$ 8.169.161	\$ 5.282.365	\$ 1.971.004
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD FINANCIACIÓN	\$ 100.000.000	-\$ 27.797.628	-\$ 27.797.628	-\$ 27.797.628	-\$ 27.797.628	-\$ 27.797.628
FLUJO DE EFECTIVO NETO (AUMENTO O DISMINUCIÓN)	\$ 30.756.261	-\$ 9.518.276	-\$ 7.933.682	-\$ 7.885.892	-\$ 7.951.036	\$491.854.274

5.6.3 Estado de Situación Financiera inicial y proyectado

Tabla 54.

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 caja						
Fondos en bancos	\$30.756.261	\$21.237.985	\$13.304.303	\$ 5.418.411	-\$ 2.532.625	-\$ 10.678.351
Mercancías no fabricadas por la empresa	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	\$30.756.261	\$21.237.985	\$13.304.303	\$ 5.418.411	-\$ 2.532.625	-\$ 10.678.351
ACTIVOS FIJOS						
Equipo de oficina	\$ 2.469.400	\$ 2.469.400	\$ 2.469.400	\$ 2.469.400	\$ 2.469.400	\$ 2.469.400
Equipo de computación y comunicación	\$ 3.980.000	\$ 3.980.000	\$ 3.980.000	\$ 3.980.000	\$ 3.980.000	\$ 3.980.000
Maquinaria y equipo	\$ 1.399.400	\$ 1.399.400	\$ 1.399.400	\$ 1.399.400	\$ 1.399.400	\$ 1.399.400
Terreno	\$150.000.000	\$150.000.000	\$150.000.000	\$150.000.000	\$ 150.000.000	\$ 150.000.000
Construcciones y edificaciones	\$500.000.000	\$500.000.000	\$500.000.000	\$500.000.000	\$ 500.000.000	\$ 500.000.000
Muebles y enseres	\$ 27.251.820	\$ 27.251.820	\$27.251.820	\$ 27.251.820	\$ 27.251.820	\$ 27.251.820
Materiales, repuestos y accesorios	\$ 99.900	\$ 99.900	\$ 99.900	\$ 99.900	\$ 99.900	\$ 99.900
Menos depreciación acumulada	\$ 0	-\$ 7.040.104	-\$14.080.208	-\$21.120.312	-\$ 28.160.416	-\$ 35.200.520
TOTAL, ACTIVOS FIJOS	\$685.200.520	\$678.160.416	\$671.120.312	\$664.080.208	\$ 657.040.104	\$ 650.000.000
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 7.488.000	\$ 7.488.000	\$ 7.488.000	\$ 7.488.000	\$ 7.488.000	\$ 7.488.000
Menos amortización acumulada	\$ 0	-\$ 1.497.600	-\$ 2.995.200	-\$ 4.492.800	-\$ 5.990.400	-\$ 7.488.000
TOTAL, ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 7.488.000	\$ 5.990.400	\$ 4.492.800	\$ 2.995.200	\$ 1.497.600	\$ 0

Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS TOTALES	\$723.444.781	\$705.388.801	\$688.917.415	\$672.493.819	\$ 656.005.079	\$ 639.321.649
PASIVO						
PASIVOS CORRIENTES						
Obligaciones financieras corto plazo	\$ 14.917.809	\$ 17.111.803	\$ 19.628.467	\$ 22.515.263	\$ 25.826.624	\$ 0
Impuesto de renta y complementarios	\$ 0	-\$ 1.098.360	\$ 113.381	\$ 1.438.057	\$ 2.892.279	\$ 4.495.099
Impuesto de Industria y Comercio	\$ 0	\$ 781.890	\$ 790.482	\$ 799.074	\$ 807.667	\$ 816.259
TOTAL, PASIVOS CORRIENTES	\$ 14.917.809	\$ 16.795.333	\$ 20.532.331	\$ 24.752.395	\$ 29.526.570	\$ 5.311.358
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras largo plazo	\$ 85.082.191	\$ 67.970.388	\$ 48.341.921	\$ 25.826.658	\$ 0	\$ 0
TOTAL, PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 85.082.191	\$ 67.970.388	\$ 48.341.921	\$ 25.826.658	\$ 0	\$ 0
PASIVOS TOTALES	\$100.000.000	\$ 84.765.721	\$ 68.874.252	\$ 50.579.053	\$ 29.526.570	\$ 5.311.358
PATRIMONIO						
Capital social	\$623.444.781	\$623.444.781	\$623.444.781	\$623.444.781	\$ 623.444.781	\$ 623.444.781
Reserva legal acumulada	\$ 0	-\$ 282.170	-\$ 340.162	-\$ 153.001	\$ 303.369	\$ 1.056.548
Utilidad del ejercicio	\$ 0	-\$ 2.539.531	-\$ 521.925	\$ 1.684.443	\$ 4.107.338	\$ 6.778.604
Utilidades o excedentes acumulados	\$ 0	\$ 0	-\$ 2.539.531	-\$ 3.061.456	-\$ 1.377.013	\$ 2.730.325
PATRIMONIO TOTAL	\$623.444.781	\$620.623.080	\$620.043.163	\$621.914.766	\$ 626.478.475	\$ 634.010.257
TOTAL, PASIVO MÁS PATRIMONIO	\$723.444.781	\$705.388.801	\$688.917.415	\$672.493.819	\$ 656.005.045	\$ 639.321.615

5.7 Evaluación financiera

5.7.1 Razones financieras.

A continuación, se presentan las razones financieras analizadas; estas razones son consideradas como indicadores para cuantificar la realidad económica del proyecto.

5.7.1.1 Razones de liquidez.

Tabla 55.

Razones de liquidez

Razones de liquidez	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón corriente	activo corriente / pasivo corriente	No veces	1,26	0,65	0,22	-0,09	-2,01
Prueba acida**	activo corriente - inventarios / pasivo corriente	No veces	1,26	0,65	0,22	-0,09	-2,01
Capital de trabajo neto	activo corriente - pasivo corriente	unidades \$\$	\$4.442.652	\$7.228.028	\$19.333.984	\$32.059.195	\$15.989.709

Con respecto a la razón corriente, se establece que para el año 1 por cada peso que se debe se tienen 0,38 pesos para financiarlo, al contar con la razón corriente menor a la unidad se determina que la empresa se enfrenta a dificultades para cubrir con las obligaciones de corto plazo, la prueba ácida corresponde a los mismos indicadores de la razón corriente dado que no cuenta con inventarios.

La liquidez va cambiando a los largo del tiempo puesto que va aumentando el pasivo corriente y esta disminuyendo el activo corriente, el capital de trabajo se va perdiendo a partir del segundo año.

5.7.1.2 Razones de operación.

Tabla 56.

Razones de operación

Razones de operación	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rotación activo corriente	ventas/activo corriente	No veces	6,04	9,74	24,18	-52,28	- 12,53
rotación activo fijo	ventas / activo fijo neto	No veces	0,19	0,19	0,20	0,20	0,21
rotación activo total	ventas / activo total	No veces	0,18	0,19	0,19	0,20	0,21

Ingreso versus activo neto, los ingresos operacionales aumentan año a año, pero los activos fijos disminuyen por la disminución de la depreciación acumulada.

5.7.1.3 Razones de rentabilidad.

Tabla 57.

Razones de rentabilidad

Razones de rentabilidad	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen bruto utilidad	utilidad bruta/ ventas	%	58,54%	58,89%	59,23%	59,56%	59,88%
Margen utilidad neta	utilidad neta/ventas	%	-2,20%	-0,45%	1,43%	3,45%	5,63%
Rendimientos activos	utilidad neta/ activos totales	%	-0,40%	-0,08%	0,28%	0,70%	1,18%

Para el año 1 el proyecto cuenta con un margen bruto de utilidad de 58,54% lo cual indica que por cada 100 pesos en ventas 58,54 pesos corresponden a utilidad bruta. Sobre el margen de utilidad neta, por cada 100 pesos en ventas hay una pérdida 2,20 pesos. El rendimiento de activos indica que, por cada 100 pesos de activos totales hay una pérdida de 0,40% de utilidad neta.

5.7.1.4 Razones de endeudamiento.

Tabla 58.

Razones de endeudamiento

Razones de endeudamiento	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Endeudamiento total	pasivo total / activo total	%	12,02 %	10,00 %	7,52%	4,50%	0,83%

Razones de endeudamiento	Relación	Unidad de análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cobertura intereses	utilidad operacional / intereses	No veces	0,80	1,08	1,57	2,66	7,79
Índice participación patrimonial	patrimonio / activo total	%	87,98 %	90,00 %	92,48 %	95,50 %	99,17 %

Según las razones de endeudamiento, se establece que para el endeudamiento total por cada 100 pesos de activo total 12,02 pesos son de pasivo total en el año uno, pero para el año 5 habrá un déficit del 0,83 peso de pasivo total. Según la cobertura de intereses, por cada peso de interés, el proyecto genera 0,80 pesos de utilidad operacional y por último sobre el índice de participación patrimonial, por cada 100 pesos de activo total 87,98 pesos pertenecen al patrimonio.

5.7.1.5 Indicadores de viabilidad. Para identificar 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.

5.7.1.6 Tasa Interna Retorno (TIR). De acuerdo con el cálculo de la TIR para las proyecciones a cinco años del proyecto, es la siguiente:

Tabla 59.*Tasa Interna de Retorno*

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de efectivo neto	- \$623.444.781	- \$9.518.276	-\$7.933.682	-\$7.885.892	-\$7.951.036	\$491.854.274
VNA	- \$623.444.781	- \$8.330.972	-\$6.077.845	-\$5.287.654	-\$4.666.307	\$252.652.434
Valor recuperado		- \$8.330.972	- \$14.408.817	- \$19.696.471	- \$24.362.779	\$228.289.655

VPN -\$ 257.302.298

TIR -5,77%

El presente proyecto tiene una tasa interna de retorno negativa (-5,77%) lo cual indica que el proyecto no tendrá rentabilidad por lo tanto no es viable su ejecución.

5.7.1.7 Valor Presente Neto (VPN). Como indicador financiero consiste en la suma del valor presente de todos los flujos de efectivos futuros. A continuación, se presenta:

Tabla 60.*Valor presente Neto*

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de efectivo neto	- \$623.444.781	-\$9.518.276	-\$7.933.682	-\$7.885.892	-\$7.951.036	\$491.854.274
VNA	- \$623.444.781	-\$8.330.972	-\$6.077.845	-\$5.287.654	-\$4.666.307	\$252.652.434
Valor recuperado		-\$8.330.972	- \$14.408.817	- \$19.696.471	- \$24.362.779	\$228.289.655

VPN -\$ 257.302.298

Para el proyecto el indicador VPN es negativo lo que determina que este proyecto no es viable.

5.7.1.8 Período de recuperación.

Tabla 61.

Periodo de recuperación

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor recuperado		-\$8.330.972	-\$14.408.817	-\$19.696.471	-\$24.362.779	\$228.289.655

Dentro de la evaluación y proyección financiera de Roommate la inversión es de \$723.958.692 y según la proyección a cinco años no se alcanza a recuperar la inversión.

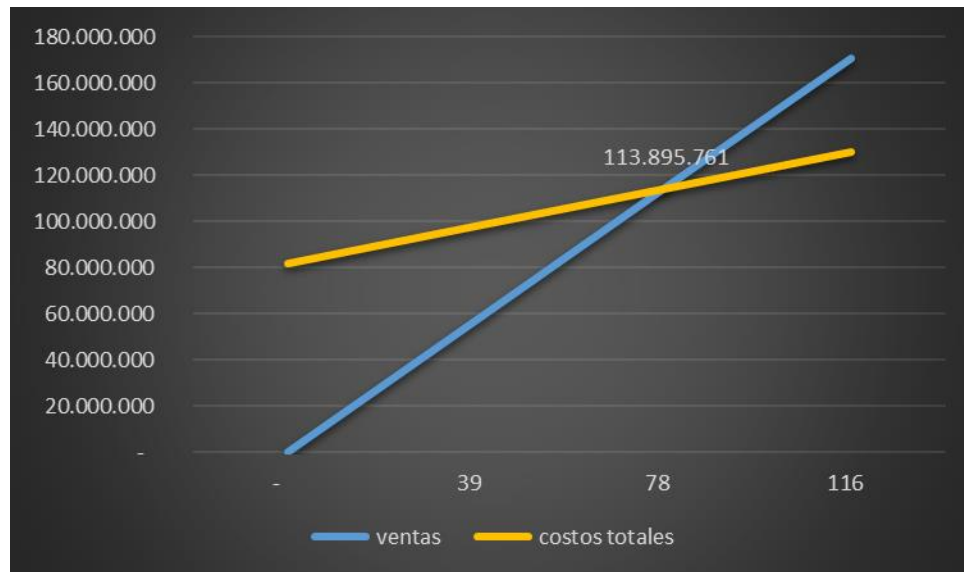
5.7.1.9 Punto de equilibrio.

Tabla 62.

Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	Fórmula	Resultado
En función de la capacidad instalada (%)	$PE = CF / (IT - CV)$	88,86%
En función de cantidades producidas (Q)	$PE = CF / (Pu - CVu)$	78
En función de volumen de ventas (\$)	$PE^* = CF / 1 - CV/IT$	\$ 113.895.761
En función del número de días año	$PE = PE^* / (VT/N)$	2.319

Con respecto al punto de equilibrio del proyecto, se tiene presente que una vez las ganancias de la empresa cubren el total de los costos y gastos de esta y la diferencia da cero.

Figura 23.*Punto de equilibrio*

6. Conclusiones

Una vez realizado el estudio de mercados para el proyecto se determina se determina la viabilidad del estudio puesto que Roommate co-living genera gran expectativa y aceptación por parte de los estudiantes del Campus de la Universidad Santo Tomas sede Tunja, donde un 51% de los jóvenes matriculados en el segundo semestre de 2022 no son de la ciudad.

Durante el estudio técnico se identifica la viabilidad técnica al determinar e identificar que: en el sector de la Universidad antes mencionada existen terrenos con las características necesarias y que dentro del plan de ordenamiento territorial para el sector de la avenida universitaria de la ciudad de Tunja no existe ningún impedimento para la construcción del co-living.

Con la realización del estudio administrativo se identifica la viabilidad, ya que al Roommate ser una pequeña empresa contará con un personal mínimo el cual se puede contratar en la misma ciudad y hay facilidad de contratación.

Al realizar el estudio financiero para Roommate co-living S.A.S se cuantifica la inversión que es de \$ \$ 723.444.781, se cuantificaron costos y gastos en los que incurre la operación de la empresa. Una realizada la proyección de los estados financieros en un horizonte a cinco años se llega a identificar la tasa interna de retorno la cual da -5,77% lo cual indica que el proyecto no es rentable.

El valor presente neto para el proyecto es de -\$ 257.302.298 lo cual demuestra que la empresa reducirá su riqueza; una vez identificado el valor presente neto se llega a la conclusión que el estudio de factibilidad para la creación de Roommate co-living en la avenida Universitaria en Tunja es viable pero no rentable.

Se realiza un análisis de la viabilidad del proyecto partiendo de cambiar las instalaciones propias, por unas instalaciones en arriendo y se llega a una inversión total de \$ 70.648.583 y una vez realizados los estudios financieros en un horizonte a cinco años presenta una tasa interna de retorno de 6,45% lo que indica que el proyecto es aceptable; se encuentra que el valor presente para el proyecto será \$ 3.405.642 lo cual indica que el beneficio que se tiene de la inversión; pero se encuentra un problema el precio de venta es de \$ 1.480.806 el cual es superior al que pagan los estudiantes, en el numeral 5 donde se pregunta cuanto pagan de arriendo mensual se encontró que pagan un promedio de \$500.000 a 600.000 mensuales; para la realización de este análisis también se cambio el salario del gerente el cual se disminuyo a \$1.200.000 puesto que no es necesario que este presente todo el tiempo y Roommate co-living es un proyecto pequeño.

7. Recomendaciones

Al identificar que no existe rentabilidad del proyecto se recomienda desistir de la construcción del co-living, pese a que el estudio de mercados identifica un mercado objetivo claro y el un gran iteres por parte de los posibles usuarios.

Se recomienda explorar otras opciones para suplir las necesidades identificadas en el sector de la avenida Universitaria, al tener un público objetivo tan claro y la zona de la ciudad donde se solicita el servicio se puede cambiar el género del proyecto e identificar casas en la zona que ya este construidas, adaptarlas y prestar el servicio de manera familiar.

Los proyectos empiezan con una idea, es importante a la hora de plasmarlos en papel realizar búsquedas sobre los temas principales para identificar la información que se puede encontrar y es muy importante no tomar una búsqueda cerrada de la información; cuando se tiene la idea clara del proyecto, pero no se encuentra la información suficiente se puede recurrir directamente a la fuente, no todas las veces facilitan la información, pero hay que agotar todas las instancias.

Se encuentran proyectos similares o que concuerdan en algún contexto con el que se plantea, las fuentes de información que ellos usaron o sus referencias bibliográficas sirven como base para el nuevo proyecto; es decir ir directamente a la fuente primaria para que así el uso de las ideas sea congruentes y específicas.

Referencias Bibliográficas

- Autoridad Nacional de Licencias Ambientales ANLA. (s.f.). *Estudio de Impacto Ambiental*. ANLA. Revisado Febrero 11, 2023, from https://www.anla.gov.co/01_anla/tramites-y-servicios/servicios/estudio-de-impacto-ambiental
- Becerra, L. L. (2021, febrero 5). *'Co-living' busca ser opción de vivienda en la pandemia*. Portafolio. Revisado septiembre 13, 2022, de <https://www.portafolio.co/negocios/que-es-el-coliving-coliving-busca-ser-opcion-de-vivienda-en-la-pandemia-548886>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Trámites y Consultas*. Revisado septiembre 2, 2022, de <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- Caracol. (2021, agosto 5). *Tunja: de Ciudad Universitaria a Foco de Desarrollo y Ciudad Intermedia*. https://caracol.com.co/emisora/2021/08/05/tunja/1628179803_570446.html.
- Castañeda, R. (2018, mayo 9). *¿Y si su oficina es su nuevo hogar?* Repositorio Udem. Revisado agosto 5, 2022, de https://repository.udem.edu.co/bitstream/handle/11407/5319/Noticias_64.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Castellanos, N. S., & Pineda, R. H. (2020). *Complejo Universitario Habitacional MOX Tunja* Universidad Santo Tomás. Revisado Septiembre 26, 2022, de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/31927/2021nicolascastellanos.pdf?sequence=1>
- Conceptos Definición. (2021). *¿Qué es Alojamiento? » Su Definición y Significado*. Revisado Noviembre 20, 2022, from <https://conceptodefinicion.de/alojamiento/>

- Cruz, A. N., & Gaitán, S. I. (2021). *Centro habitacional universitario de Tunja*. Universidad Santo Tomás. Revisado agosto 1, 2022, de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/37867/2021AngieCruzSaraGaitan.pdf?sequence=1>
- DANE. (2020). *Pirámide poblacional, Tunja. infografía copia*. Revisado Abril 30, 2023, from https://www.boyaca.gov.co/SecSalud/images/Documentos/asis2021/infografias_2021/tunja.pdf
- Decreto 1789 (2004) *Por el cual se reglamenta parcialmente el artículo 41 de la Ley 820 de 2003 y se establecen disposiciones en relación con las sociedades especializadas en arrendamiento*. - Gestor Normativo. Función Pública. Revisado Abril 30, 2023, from <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=13900>
- Decreto 2223 (1996) *Por el cual se señalan normas que garantizan la participación activa de la comunidad en el cumplimiento de los compromisos del Pacto Social de Productividad, Precios y Salarios*. - Gestor Normativo. Función Pública. Revisado Abril 30, 2023, from <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1534>
- Decreto 3130(2003). *Por medio del cual se reglamenta el artículo 15 de la Ley 820 de 2003*- Gestor Normativo. Función Pública. Revisado Abril 30, 2023, from <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=10482>
- Evidence. (2021). *Home. YouTube*. Revisado Octubre 3, 2022, from [://www.evidencetec.com/recursos/conocimiento/que-son-los-canales-de-distribucion?lang=es](https://www.evidencetec.com/recursos/conocimiento/que-son-los-canales-de-distribucion?lang=es)
- Finca Raíz. (2023, Abril). *Home. YouTube*. Revisado Abril 28, 2023, from <https://fincaraiz.com.co/casas/arriendos/tunja/boyaca?pagina=1>

- Galindo, R. (2022, Octubre 5). *Qué son los nómadas digitales y cómo hacer para convertirse en uno de ellos*. *Infobae*. Revisado Noviembre 20, 2022, from <https://www.infobae.com/america/tecno/2022/10/05/que-son-los-nomadas-digitales-y-como-hacer-para-convertirse-en-uno-de-ellos/>
- Gaviria, N. (2022, Octubre 6). *Así es el mercado de las residencias universitarias, que llegan hasta los \$2,39 millones*. *La Republica*. Revisado Abril 30, 2023, from <https://www.larepublica.co/empresas/asi-se-mueve-el-negocio-del-alquiler-de-residencias-para-los-estudiantes-universitarios-3463303>
- Guest. (2020, September 4). *Hosting: guía completa del hospedaje web y cómo elegirlo*. *Rock Content*. Retrieved abril 30, 2023, from <https://rockcontent.com/es/blog/que-es-un-host/>
- Hernández, J. L. (2007). *Elementos básicos de un proyecto de inversión* Gestipolis. Revisado Septiembre 16, 2022, from <https://www.gestipolis.com/elementos-basicos-de-un-proyecto-de-inversion/>
- Hernández, J. L. (2011). *Estudio técnico de proyectos. Presentación* Gestipolis. Revisado Septiembre 15, 2022, from <https://www.gestipolis.com/estudio-tecnico-de-proyectos-presentacion/>
- Indie Studio Co-living Laureles. (s.f.). *Indie Studio*. Revisado agosto 13, 2022, de <https://indie-website-9796b4.webflow.io/indie-studio-laureles>
- Javier. (n.d.). *¿Qué es un espacio de coworking y cómo funciona?* – Wedo Cowork. Wedo Cowork. Revisado Noviembre 20, 2022, from <https://wedocowork.cl/que-es-un-espacio-de-coworking-y-como-funciona/>

- Ley 820 (2003). *Por la cual se expide el régimen de arrendamiento de vivienda urbana y se dictan otras disposiciones.* - Gestor Normativo. Función Pública. Revisado Abril 30, 2023, from <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=8738>
- Martínez, M. C. (2022). *Complejo residencial para estudiantes, co-living en la Sabana de Bogotá Residential complex for students, co-living in the Saba.* Universidad Piloto de Colombia. Revisado septiembre 13, 2022, from <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/11894/Documento%20Maria%20Camila%20202.pdf?sequence=1>
- Mejía, C. A. (2005). *Métodos para la determinación del precio.* Planning. Revisado Octubre 3, 2022, from https://www.planning.com.co/bd/mercadeo_eficaz/Agosto2005.pdf
- Ocampo, J. (1995). *Tunja, ciudad universitaria - Archivo Digital de Noticias de Colombia y el Mundo desde 1.990 – El Tiempo* Revisado agosto 13, 2022, de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-327757>
- Orozco, D., & Hernández, H. A. (2011). *Factibilidad para la creación de una empresa de ganadería doble propósito en estabulación en el municipio de Yondó, Antioquia.* Revisado agosto 13, 2022, from <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2011/141081.pdf>
- Oviedo, J. D. (1995). *Tunja, ciudad universitaria: - Archivo Digital de Noticias de Colombia y el Mundo desde 1.990 – El Tiempo.* Revisado agosto 13, 2022, from <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-891461>
- Pibank. (2020, septiembre 30). *¿Qué es y cómo surge el modelo co-living?* Revisado septiembre 13, 2022, de <https://www.pibank.es/coliving/>

- Portafolio. (2019, March 15). *¿Qué es el 'co-living' y por qué es una oportunidad de negocio?* Revisado septiembre 13, 2022, from <https://www.portafolio.co/mis-finanzas/vivienda/que-es-el-coliving-y-por-que-es-una-oportunidad-de-negocio-527403>
- Quiroa, M. (2020). *Estudio de factibilidad - Qué es, definición y concepto | 2022*. Economipedia. Revisado Septiembre 16, 2022, from <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>
- Rodríguez, M. J. (2021, agosto 4). *Dos alternativas interpretativas para la implementación del co-living*. Gómez Pinzón Abogados. Revisado agosto 13, 2022, from <https://gomezpinzon.com/dos-alternativas-interpretativas-para-la-implementacion-del-coliving/>
- Rojas, N. I., Fonseca, L. A., Pérez, S. L., & Blanco, M. A. (2022). *Modelación de crecimiento urbano: Tunja 2017 – 2035*. Revistas UNAL. Revisado agosto 13, 2022, from <https://revistas.unal.edu.co/index.php/bitacora/article/view/87758/82366>
- Samper. (2022, Julio 18). *Ley 388 de 1997 (Julio 18) Reglamentada por los Decretos Nacionales 150 y 507 de 1999; 932 y 1337 de 2002; 975 y 1788 de 2004; 9*. Cámara de Comercio de Bogotá. Revisado septiembre 13, 2022, from <http://recursos.ccb.org.co/ccb/pot/PC/files/HTML/LEY-388-DE-1997.pdf>
- Sena. (2021, April 12). *Tipos de sociedades en Colombia*. YouTube. Revisado Abril 29, 2023, from <https://www.youtube.com/watch?v=IvTbUIDBrrg>
- Smartax. (2021, April 12). *Ventajas y aplicaciones de las S.A.S*. YouTube. Revisado Abril 28, 2023, from <https://www.youtube.com/watch?v=Qwz3GVeVGx4>

- Sodexo. (2023). *Auxilio de transporte 2023: así funciona en Colombia*. blog Sodexo. Revisado Mayo 3, 2023, from <https://blog.sodexo.co/cuando-entregar-el-auxilio-de-transporte-en-tu-empresa>
- Universidad de Boyacá. (2020, diciembre 25). *Home. Tunja la ciudad ideal para estudiar*. Revisado agosto 13, 2022, from <https://www.uniboyaca.edu.co/es/centro-informacion/noticias/tunja-la-ciudad-ideal-para-estudiar>.
- Universidad Santo Tomás. (2018). *USTA Tunja en Cifras. Universidad Santo Tomás - Seccional Tunja*. Revisado septiembre 9, 2022, from <https://santototunja.edu.co/noticias-sistemas/itemlist/category/728-usta-tunja-en-cifras>
- Usta. (2017). *USTA Tunja en Cifras. USTA Tunja*. Revisado agosto 13, 2022, from <https://www.ustatunja.edu.co/component/k2/itemlist/category/728-usta-tunja-en-cifras>
- Vargas, O. J. (2017). *Estudio de factibilidad para la construcción de vivienda multifamiliar utilizando contenedores en la ciudad de Bogotá. estudio de factibilidad para la construcción de vivienda multifamiliar utilizando contenedores en la ciudad de Bogotá*. Oscar Julián Varg. Revisado agosto 13, 2022, from https://repository.ugc.edu.co/bitstream/handle/11396/3809/Factibilidad_vivienda_multifamiliar.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Apéndices

Apéndice A. Encuesta



Encuesta con fines Académicos

(Realizada a estudiantes de la Universidad Santo Tomas Campus de la Avenida Universitaria sede Tunja).

A continuación, Encierre con un círculo la respuesta.

Pregunta 1. ¿Vive en arriendo en la ciudad de Tunja?

- a) Si
- b) No

Si su respuesta fue NO, el cuestionario a finalizado en este punto.

De lo contrario le invitamos a continuar con la encuesta, gracias.

Pregunta 2. ¿En qué sector de la ciudad de Tunja vive actualmente?

- a) Muisacas
- b) Avenida Universitaria
- c) Centro
- d) Zona norte
- e) Otra

Pregunta 3. ¿Quién se hace cargo de sus gastos de arriendo?

- a) *Padres*
- b) Otro familiar
- c) Pareja
- d) Usted

Pregunta 4 ¿En qué tipo de arriendo vive?

- a) Habitación en ambiente familiar
- b) Habitación en ambiente no familiar
- c) Apartamento solo
- d) Apartamento compartido

Pregunta 5. ¿Cuánto paga de arriendo mensual?

- a) Menos de \$400.000
- b) De \$400.001 a \$500.000
- c) De \$500.001 a \$600.000
- d) Mas de \$600.001

Pregunta 6. El inmueble en el que se encuentra arrendado se contrató:

- a) Amoblada y con servicios incluidos
- b) Sin muebles y con servicios incluidos
- c) Sin amoblar y sin servicios incluidos

Pregunta 7. ¿Al momento de arrendar que documentos le exigieron?

- a) Contrato de arriendo
- b) Contrato de arriendo y fiador finca raíz
- c) Fiadores y carta laboral

d) Pago mes adelantado

Pregunta 8. ¿Qué tiempo normalmente vive en arriendo?

a) 4 meses

b) 6 meses

c) 1 año

d) Mas de un año

Pregunta 9. ¿Qué medio de pago utiliza para pagar el arriendo?

a) Efectivo

b) Nequi o Daviplata

c) Transferencia bancos tradicionales

d) Plataformas como Payu

CO-LIVING

Modelo residencial que integra 7 habitaciones cada una con baño privado e incluye servicios básicos y ambientes compartidos como: cocina, sala y comedor.

Pregunta 10. De las siguientes opciones cuales le son más llamativas a la hora de pensar en arrendar.

a) Ambiente no familiar

b) Servicios incluidos en el monto del arriendo

c) Poder usar ambientes compartidos (sala, cocina y terrazas)

d) Tener llave propia

e) No limitación en horarios de ingreso a la vivienda

Pregunta 11. El modelo co-living se encuentra como: habitación con baño privado y la mezcla entre espacios sociales como cocinas, sala-comedor ¿Le gustaría vivir en esta modalidad de arriendo?

- a) Si
- b) No

Si la respuesta fue NO, el cuestionario a finalizado en este momento, gracias.

De lo contrario le invitamos a continuar.

Pregunta 12. El modelo co-living plantea un ambiente no familiar, llave propia, no horarios de ingreso. Esta nueva modalidad se plantea establecer en la ciudad de Tunja entre la avenida universitaria y la avenida norte. ¿Le interesa esa zona para vivir?

- a) Si
- b) No

Pregunta 13. ¿En qué medio publicitario o red social le gustaría encontrar el modelo co-living?

- a) Redes sociales (Facebook, Instagram)
- b) Aplicación propia
- c) Página web
- d) Medios tradicionales, radio, periódico

Gracias por llegar hasta aquí y terminar la encuesta. 😊

Apéndice B. Cotización SG-SST



Profesionales en Sistemas Integrados de Gestión de la Seguridad, Salud en el Trabajo
NIT. 901437501-3

Tunja, Noviembre 15 de 2022

SEÑORES
Roommate co-living S.A.S
CeL 3022518934
lunamp02@gmail.
L.C.

Asunto: PROPUESTA COMERCIAL SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Cordial saludo.

Presento a usted el contenido de nuestra propuesta comercial, especificado a continuación:

ITEM	Entregables	Tiempo de ejecución
Base documental del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo conforme al Decreto 1072 del 2015 y al artículo 3 de la Resolución 0312 del 2019.	<ul style="list-style-type: none"> • Política del SG-SST • Asignación del responsable del SG-SST • Objetivos del SG.SST • Plan de trabajo anual • Identificación de peligros y establecimiento de controles • Reporte e Investigación de accidentes o Incidentes • Seguimiento a las condiciones de salud • Plan de Capacitaciones 	1 mes
<p>Metodología: Se inicia el proceso con la programación de una visita diagnóstica del SG-SST y con base en éste se formula el cronograma de trabajo. La documentación del SG-SST se realizará de manera virtual. Al cumplir la fecha estipulada (1 mes) se programa visita con el fin de explicar la correcta implementación de las actividades estipuladas a la persona responsable del sistema en la empresa.</p>		
<p>Valor de la propuesta: SUBTOTAL: \$1.500.000 VALOR IVA 19% \$285.000 TOTAL: \$1.785.000</p>		
<p>Forma de pago: 50% a la firma del contrato. 50% a la Entrega de documentos</p>		

CALLE 35 #27-59 OFIC. 203 – BUCARAMANGA
305 3233285 – 3203487204
gerencia@geinprosas.com
GEINPROSAS.COM



Profesionales en Sistemas Integrados de Gestión de la Seguridad, Salud en el Trabajo
NIT. 901437501-3

Adicional a este valor anterior ofrecemos el servicio de acompañamiento para el manejo e implementación del Sistema, relacionado a continuación:

ITEM	Funciones	Tiempo de ejecución
Acompañamiento del Sistema	<ul style="list-style-type: none"> Realizar las actividades estipuladas en el Plan Anual de Trabajo. Acompañamiento en las visitas requeridas por la autoridad o ARL. 	4 visitas Mensuales
Metodología: El tiempo total para lograr la base documental conforme a la normatividad será de un mes, de ahí en adelante se trabajará con asesorías mensuales para la implementación. GEINPRO SST se compromete en asesorar y dirigir el proceso de implementación según el cronograma de trabajo.		
Valor de la propuesta mensual: TOTAL: \$250.000 VALOR IVA 19% \$47.500 TOTAL: \$297.500		
Forma de pago: 100% mes cumplido		

Observaciones:

- La responsabilidad del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo de CURADURÍA URBANA NO. 1 recae sobre el representante legal o a quien este designe como responsable del sistema, quien debe cumplir con el curso virtual de 50 horas en SST exigido por el Gobierno.
- La ejecución del Plan de Capacitaciones no se incluye en el valor de la propuesta.
- En caso de contratar la base documental, las asesorías extras que lleguen a requerir, fuera de las ya programadas tendrán un costo adicional.

Quedo atenta ante cualquier inquietud.

Cordialmente,

MÓNICA JULIANA GARZÓN VELASCO
GERENTE COMERCIAL
GEINPRO SST

Apéndice C. Cotización estudio ambiental

Estudio ambiental

cotización

Pamplona, febrero de 2023

Cotización-Estudio ambiental

Señores

Roommate co-living

Interesados

Propuesta técnica:

EL estudio ambiental incluye lo siguiente:

*Descripción y enumeración del proyecto de acuerdo con la información brindada por los interesados en dicho estudio en relación con infraestructura, equipamiento, procesamiento y manejo de residuos sólidos, realizando observaciones y recomendaciones, siendo los pilares para el Plan de Manejo Ambiental.

Observaciones

Primera observación:

Un elemento de gran importancia es el control del consumo de los recursos naturales; la generación de residuos, el consumo de energía y el consumo de agua son factores que a la hora del análisis costo-beneficio en la adecuación de los hostales, se convierten en las principales limitantes de los beneficios; por lo que para este tipo de proyectos se busca la implementación y vinculación de nuevas tecnologías como inversión a largo plazo que mitiguen el aumento de los costos de estos.

Manejo de residuos

Se debe hacer la respectiva caracterización de cada uno de los procesos que lleven a la adecuación del co-living en este sector de la ciudad.

Residuos sólidos aprovechables orgánicos

- ✓ Cascaras de fruta o verdura
- ✓ Residuos de comida (sin cocción)
- ✓ Pan, harinas, café, lácteos

Residuos sólidos aprovechables

- ✓ Plásticos reciclables
- ✓ Papel y cartón (limpios, secos y compactados)
- ✓ Latas
- ✓ Especiales (pilas, electrónicos – clasificados por separado)

Residuos no aprovechables

Estudio ambiental

cotización

- ✓ Envolturas de comida
- ✓ Residuos higiénicos
- ✓ Plásticos usados, etiquetas
- ✓ Residuos sólidos aprovechables contaminados

Recomendaciones

Se hace indispensable la instalación de puntos de acopio para el manejo de los residuos, los cuales deben estar regulados según la normatividad vigente por código de colores haciendo más efectiva la separación de estos.

Para los residuos sólidos orgánicos se debe establecer una zona de acopio con el fin de destinar el respectivo tratamiento los mismos.

Se debe establecer un orden en los tiempos de sacar los residuos de acuerdo con las rutas previamente establecidas.

Se deben realizar procesos de caracterización al plan de manejo integral de residuos sólidos con el fin de verificar su efectividad y así mismo realizar las medidas correctivas a estos procesos.

Propuesta Económica















El diseño, estructuración e implantación del plan de manejo ambiental a dicho proyecto de adecuación tendrá un costo de \$1.450.000., con asesorías periódicas establecidas acordadas con un



valor de \$ 400.000 cada una.

Esta cotización tendrá vigencia para el periodo del año en curso, contados a partir de la fecha de expedición.

Apéndice D. Cotización (valores referencia) inversión.

Cotización

 <p>Baza Cama Sencible Senselar En Microfibr...</p> <p>\$249.000 - 28% \$185.900</p>	 <p>Colchón Resorte Metal Eloprem Uno 5...</p> <p>\$549.000 - 23% \$529.000</p>	 <p>Únete al programa Mesa de Noche colore Ris Realbús NBR 157...</p> <p>\$79.000 - 20% \$79.960</p>	 <p>Cortinas K2 Tela Seda Habitación 300021...</p> <p>\$125.000</p>	 <p>Únete al programa Juego Sabanas Hotelera Grises Sencible...</p> <p>\$60.000 - 12% \$55.000</p>	 <p>CORTINA OVEJERA SHERPA TERMICA GAMA DOBLE...</p> <p>\$90.000 - 8% \$80.000</p>
 <p>Almohada Viscoelástica Genical Set X 1</p> <p>\$100.000 - 48% \$50.900</p>	 <p>Únete al programa Juego de Silla Toulouse en Tela Gris</p> <p>\$10.000.000 - 20% \$1.899.900</p>	 <p>Únete al programa Comedor 6 Puestos Dartagan Home Collect...</p> <p>\$700.000 - 12% \$699.900</p>	 <p>Únete al programa Únete al programa Juego De Ollas Set De Cocina En Acero R...</p> <p>\$252.000</p>	 <p>Vajilla Corona Diamond 4 Puestos 16 Piec...</p> <p>\$62.500</p>	 <p>Únete al programa Olla Rápida A Presión 7 Litros Imusa Secu</p> <p>\$149.000 - 12% \$129.000</p>
 <p>Juego x 3 Sartenes Tuntz</p> <p>\$104.000 - 20% \$84.900</p>	 <p>Juego X 6 Cristal Nova Corto Medida (Cm) Alto 10 Cm</p> <p>\$ 18.000 en 36x \$ 500</p> <p>Görte</p>				

 <p>TV LG 24" Pulgadas 60 cm 24TL520V-WD HD LED Plano TV</p> <p>★★★★★ 20</p> <p>Ver detalles</p> <p>\$729.900</p>	<p>Ver detalles</p> <p>Agregar al carrito</p>
 <p>Horno Microondas KALLEY 0.7 K-MW07N Negro</p> <p>★★★★★ 141</p> <p>Ver detalles</p> <p>\$299.900</p>	<p>Ver detalles</p> <p>Agregar al carrito</p>



Nevera ELECTROLUX Side By Side 528 Litros ER5052B3HUS Gris

★★★★★ (0)

Especificaciones

Medidas (Ancho x Alto x Profundidad)	80 x 177 x 73 cm
Diseño	Nevera Tipo Americano Side by Side
Almacenamiento	528 Litros
Consumo Mínimo Energético	34 kWh/año
Eficiencia Energética	A



\$5,275,000

\$3,799.900 Hoy

Ver detalle

Agregar al carrito



Licudadora MUSA Infiny Force 10V Negro

★★★★★ (0)

Especificaciones

Tipo de Producto	Convencional
Material del Recipiente	Vidrio
Material de La Base	Plástico
No. Aspas	5 Aspas
Capacidad	1.75 Litros

\$499,000

\$99.900 Hoy

Ver detalle

Agregar al carrito



Lavadora Whirlpool Carga Superior 30KG WW32LTAHLA Gris

★★★★★ (0)



Motor tipo Balmó Alemán

Caliente

Especificaciones

Medidas (Ancho x Alto x Profundidad)	61.91 x 100.54 x 66.20 Cm
Capacidad Carga Lavado	30 Kilogramos
Programas de Lavado	15 Ciclos
Consumo Mínimo Energético	1.6 kWh/año

\$3,800,000

\$1,979.800 Hoy

Ver detalle

Agregar al carrito

Apéndice E. Cotización

TODO RIESGO PYME

COTIZACION

Página 2 de 3

INFORMACION GENERAL						
RAMO / PRODUCTO	COTIZACION	VERSION	FECHA EXPEDICION	OFICINA MAPFRE	INTERMEDIARIO	CLAVE
250 / 820	305122202094	1	01-01-2022	BUCARAMANGA	PRESEA LIMITADA ASESORES DE SEGUROS	2905
NT / CC	TOMADOR		ACTIVIDAD PREDIO		CIUDAD PREDIO	
890000001	CORPORACION TX DE VENEZUELA		HOTEL		TUNJA	
TPO VALOR ASEGURADO	CATEGORIA DE ACTIVIDAD			ESTANDAR		
COBERTURAS	VALOR ASEGURADO		\$		DEDUCIBLES	
SECCION QUINTA. HURTO CALIFICADO	36.751.820		10 % PCRD Min 2 (\$MBLV)			
Equipos Computo	N.C.					
Equipos	N.C.					
Equipos Moviles y Portatiles	N.C.					
Muebles y Cosas	36.751.820					
Herramientas	N.C.					
Maquinaria	N.C.					
Obras de Arte	N.C.					
Existencias	N.C.					
Indice Variable Contenidos	N.C.					
SUBTOTAL SECCION QUINTA	36.751.820					
SECCION SEXTA. PERDIDAS CONSECUENCIALES	N.C.					
Lucro Cesante por Rotura	N.C.					
SUBTOTAL SECCION SEXTA						
SECCION SEPTIMA. INFIDELIDAD DE EMPLEADOS	N.C.					
Infidelidad de Empleados	N.C.					
SUBTOTAL SECCION SEPTIMA						
SECCION OCTAVA. RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL	100.000.000		10 % PCRD Min 2 (\$MBLV)			
Responsabilidad Civil Extracontractual	100.000.000					
SUBTOTAL SECCION OCTAVA	100.000.000					
SECCION NOVENA. ACCIDENTES PERSONALES (AP)	N.C.					
Accidentes Personales	N.C.					
SUBTOTAL SECCION NOVENA						
ASISTENCIAS						
ASISTENCIA DOMICILIARIA PYME	INCLUIDA					
ASESORIA LEGAL INTEGRAL TELEFONICA	INCLUIDA					
ASESORIA INTEGRAL TRIBUTARIA TELEFONICA	INCLUIDA					
SERVICIO DE ASISTENCIA INFORMATICA REMOTA - CIBERLEX	INCLUIDA					
Valores Cotización		Subtotal en PESO COLOMBIANO		Valor en Pesos Ingresado a las ventas		Total a Pagar en Pesos Colombianos
TOTAL PRIMA NETA	GASTOS DE EXPEDICION	736,109	139,861	875,970		
731,109	5,000					