

**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**



**WorkWay**

**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO**

**Valentina Vanegas Henao**

**Bogotá D.C**

**2019**

**UNIVERSIDAD DEL ROSARIO**



**WorkWay**

**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO**

**Valentina Vanegas Henao**

**Tutoría:** Centro de Emprendimiento (Ángela Patricia Pulido Castelblanco)

Administración de Negocios Internacionales

**Bogotá D.C**

**2019**

## Table of Contents

<b>Glosario</b>	6
<b>Resumen</b>	8
<b>Abstract</b>	10
<b>1. Información del proyecto</b>	11
<b>1.1 Oportunidad de mercado</b>	11
<b>1.2 Financiamiento</b>	12
<b>2. Descripción General Del Proyecto</b>	13
<b>2.1 Antecedentes</b>	13
<b>2.2 Misión</b>	15
<b>2.3 Metas y objetivos</b>	15
<b>2.4 Mercado objetivo</b>	16
<b>2.5 Describa la industria o el sector</b>	17
<b>2.6 Fortalezas y competencias básicas</b>	20
<b>2.7 Licencias o permiso</b>	21
<b>2.8 Forma jurídica</b>	22
<b>3 Validación De La Oportunidad</b>	23
<b>3.1 Descubrimiento de la oportunidad</b>	23
<b>4 Construcción Y Validación Del Mínimo Producto Viable</b>	26
<b>4.1 Validación del mercado</b>	26
<b>4.2 Mínimo producto viable</b>	31
<b>5 Producto y/o Servicio</b>	35
<b>5.1 Describa en detalle su producto o servicio</b>	35
<b>6 Plan De Marketing</b>	38
<b>6.1 Entorno Económico</b>	38
<b>6.2 Clientes</b>	41
<b>6.3 Competencia</b>	42
<b>6.4 Estrategia De Mercado</b>	46
<b>6.5 Pronóstico de ventas</b>	51
<b>7 Plan Operacional</b>	55
<b>7.1 Producción</b>	55
<b>7.2 Costos</b>	57

<b>8</b>	<b>Gestion Y Organización</b>	<b>58</b>
<b>9</b>	<b>Gastos De Inicio Y Capitalización</b>	<b>61</b>
<b>10</b>	<b>Plan Financiero</b>	<b>62</b>
<b>11</b>	<b>Riesgos Y Supuestos Críticos</b>	<b>66</b>
<b>12</b>	<b>Beneficios A La Comunidad</b>	<b>69</b>
	<b>12.1 Desarrollo Económico</b>	<b>69</b>
	<b>12.2 Desarrollo De La Comunidad</b>	<b>69</b>
<b>13</b>	<b>Bibliografía</b>	<b>71</b>

## Índice de Gráficas

Ilustración 1. Crecimiento nuevas empresas 2018	19
Ilustración 2. Mapa de Empatía	25
Ilustración 3. Invitación Focus Group	28
Ilustración 4. Evidencia Focus Group 1	28
Ilustración 5. Evidencia Focus Group 2	29
Ilustración 6. Invitación Conversatorio	29
Ilustración 7. Evidencia Conversatorio 1	30
Ilustración 8. Evidencia Conversatorio 2	30
Ilustración 9. Heading Blog	31
Ilustración 10. Llamado a la acción	32
Ilustración 11. Entrada Asociatividad	32
Ilustración 12. Entrada Casos de Éxito y Asociatividad	33
Ilustración 13. Modalidades de cobro	36
Ilustración 14. Pereira Cómo vamos: Participación Laboral	38
Ilustración 15. Pereira Cómo Vamos: Tasa de Desempleo	39
Ilustración 16. Pereira Cómo Vamos: Orgullo Pereirano	39
Ilustración 17. Análisis Competitivo	45
Ilustración 18. Logo	50
Ilustración 19. Logotipo	50
Ilustración 20. Escenario Optimista: Precios	52
Ilustración 21. Escenario Optimista: Ventas Esperadas	52
Ilustración 22. Escenario Pesimista: Precios	53
Ilustración 23. Escenario Pesimista: Ventas Esperadas	54
Ilustración 24. Costos y Gastos	57
Ilustración 25. CAPEX	58
Ilustración 26. Inversión Inicial	61
Ilustración 27. Puestos de trabajo disponibles	62
Ilustración 28. Costo de Ventas	62
Ilustración 29. Gastos Administrativos	63
Ilustración 30. Supuestos	66
Ilustración 31. Riesgos	67

## Glosario

- **Alianza Estratégica:** “(...) liga facetas específicas de los negocios de dos o más empresas. En esencia, es una sociedad que potencia la efectividad de las estrategias competitivas de las empresas participantes a través del intercambio de tecnologías, habilidades o productos basados en ellas.” (Del Prado, L., 1995).
- **Asociatividad:** “Esfuerzo de cooperación interempresarial que tiene como objetivo mejorar la gestión, la productividad y la competitividad de sus participantes. Se diferencia de las asociaciones o gremios empresariales en que estas tienen como objetivo principal la representatividad frente al sector público y la defensa de intereses sectoriales de cara a las políticas públicas que los afectan.” (Mathews, J.C.,2014).
- **Coworking:** “(...) fenómeno en el que un grupo de personas comparten un espacio por uno o más motivos: para reducir costes compartiendo facilidades y equipamiento, para tener acceso a una comunidad de emprendedores y para buscar la colaboración dentro y fuera de diversos campos” (DeGuzman, G., 2011).
- **Networking:** “(...) no es simplemente conocer personas y sacar beneficio de ellas sino, al mismo tiempo, ayudarles a tener éxito. Supone ser generoso en el tiempo de dedicación a los demás, y establecer relaciones sobre la premisa de ‘dar y recibir’ (...) es una herramienta de trabajo que puede utilizarse en los procesos de mejora profesional

como medio para el conocimiento del mercado de trabajo e incluso como canal directo de búsqueda de empleo.” (Trellal, B., 2012).

## Resumen

WorkWay es un proyecto que pretende generar una comunidad de empresarios y emprendedores alrededor de un espacio de coworking en la ciudad de Pereira, donde se promueve el networking, las alianzas estratégicas y el crecimiento conjunto de los miembros de la comunidad. Este proyecto nace debido a la ausencia de información sobre creación y formalización de empresas que las personas reciben en la ciudad. WorkWay busca generar una solución a este problema sirviendo de plataforma para impulsar y formalizar empresas nuevas o existentes. Además de brindar un espacio físico de trabajo donde las empresas y las personas puedan aumentar su productividad concentrándose únicamente en su actividad principal al tercerizar todos los servicios que una oficina implica y saliendo de la rutina de un cubículo de oficina, en WorkWay encuentran un espacio de aprendizaje y status, donde pueden lograr un posicionamiento en la ciudad y expandir su red de contactos para impulsar el potencial de su compañía. WorkWay quiere hacer parte de esta historia creando una comunidad que promueva la creación de empresas orientadas a la solución de los problemas que aquejan a la ciudad hoy en día; queremos apelar a ese civismo para que las personas empiecen a formar conciencia en el hecho de que para ganar la otra persona no tiene que perder, sino que puede haber una alianza que permita que ganen todos y que todos trabajen juntos para la construcción de una mejor ciudad.

Este proyecto se encuentra en marcha a través de la construcción de la comunidad obtenida principalmente a través de nuestro blog, eventos y debates de temáticas de interés para los pereiranos. En este orden de ideas, el paso a seguir es la obtención del capital inicial para comenzar el acondicionamiento de la locación seleccionada, con el fin de comenzar con este sueño de construir una mejor Pereira, juntos.

***Palabras Clave:*** Coworking, Estrategia, Networking, Asociatividad, Pereira, Emprendimiento.

## **Abstract**

WorkWay is a project that aims to generate a community of entrepreneurs around a coworking space in the city of Pereira, where networking, strategic alliances and the joint growth of community members are promoted. This project was born due to the absence of information on the creation and formalization of companies that people receive in the city. WorkWay seeks to generate a solution to this problem by serving as a platform to promote and formalize new or existing companies. In addition to providing a physical work space where companies and individuals can increase their productivity by focusing solely on their main activity by outsourcing all the services that an office implies and leaving the routine of an office cubicle, in WorkWay they find a space for learning and status, where they can achieve a position in the city and expand their network of contacts to boost the potential of their company. WorkWay wants to be part of this story by creating a community that promotes the creation of companies aimed at solving the problems that afflict the city today; We want to appeal to that citizenship so that people begin to raise awareness in the fact that in order to win the other person they don't have to lose, but there can be an alliance that allows everyone to win and that everyone works together to build a better city.

**Keywords:** Coworking, Networking, Associativity, Pereira, Entrepreneurship.

## **1. Información del proyecto**

### **1.1 Oportunidad de mercado**

Los espacios de coworking se han convertido en una tendencia a nivel global, gracias a que se ha demostrado la validez de su propuesta de valor. De acuerdo con el estudio Global Coworking Survey realizado por Deskmag, existen en la actualidad 13.800 espacios de coworking en el mundo con aproximadamente 1'800.000 miembros. Empresas como wework, que llegó a Colombia a finales del 2017, han demostrado la aceptación que tiene este modelo de negocios a nivel del mundo y lo escalable que puede llegar a ser, esta empresa, a pesar de que comenzó sus operaciones en 2010 ya se encuentra valorada en 20 billones de dólares y se encuentra en el ranking #11 como una de las startups más valiosas en el mundo. En una entrevista realizada por pulso a una experta en coworking y directora de una firma de arquitectos que se especializa en la creación de estos espacios explica que Colombia, al estar interconectada y presenciar la tendencia, es un excelente mercado para este modelo de negocio.

Pereira, al ser una ciudad intermedia, muestra un gran potencial debido a que sus índices de participación laboral indican un auge en donde nos encontramos en la tasa de ocupación históricamente más alta, cuando tenemos esta cifra de un 70% de ocupación laboral, y la certeza de que el 80% de los ciudadanos pereiranos se siente orgulloso de su ciudad,

encontramos que hay un potencial para presentar una propuesta que busque potencializar el talento pereirano, teniendo en cuenta el incremento de empresas que están migrando hacia esta ciudad en busca de talento humano y buenos precios, y que a su vez, también busque que, todos juntos, cómo lo hicieron los antepasados cuando construyeron la infraestructura que necesitaba la ciudad, comencemos a construir una Pereira mejor.

## **1.2 Financiamiento**

Teniendo en cuenta las proyecciones de ventas reflejadas en nuestro modelo financiero y la cotización realizada por la empresa Trazzo Design en la ciudad de Pereira se requiera una Inversión inicial de aproximadamente \$300.000.000 destinada a realizar todas las inversiones en propiedad planta y equipo para ofrecer a nuestros usuarios el mejor lugar de trabajo posible y para cubrir los gastos hasta alcanzar un punto de equilibrio al mes 5 de operación. Este capital se repartirá de la siguiente manera: 20 millones de pesos que aportaran los 4 socios Capitalistas en un principio, además de una obligación financiera por el valor restante de 100.000.000. Gracias al poder de negociación de uno de los socios, se estima que las entidades financieras pueden ofrecer préstamos por este valor a una tasa de interés efectiva anual de aproximadamente 12,6%. Se decide recurrir a una obligación bancaria debido a que según las proyecciones la empresa estaría en la capacidad de responder por ella y así disminuir el riesgo de los socios capitalistas.

## 2. Descripción General Del Proyecto

### 2.1 Antecedentes

Pereira tiene una historia marcada por el civismo y la cultura ciudadana, desde los inicios de la ciudad se formó una comunidad comprometida con el desarrollo y el mejoramiento de las condiciones de vida de la Perla del Otún. Se construyó un hospital con fondos de un reinado local; el aeropuerto fue construido con piedras del río Consota traídas por medio de cadenas humanas de mujeres, niños y hombres; y fueron los mismos pereiranos los que construyeron su villa olímpica a punta de pica y pala. La historia de la ciudad hace que Pereira sea una de las ciudades con una mejor percepción ciudadana en el país, según cifras de Pereira cómo vamos, el 75% de los habitantes se sienten orgullosos de ser pereirano o de vivir en esta ciudad. Son este tipo de historias y antecedentes las que demuestran que desde el principio de los tiempos ha habido una pereiranidad y un sentido de pertenencia que hace que las personas quieran unirse por un bien común. WorkWay quiere hacer parte de esta historia creando una comunidad que promueva la creación de empresas orientadas a la solución de los problemas que aquejan a la ciudad hoy en día; queremos apelar a ese civismo para que las personas empiecen a formar conciencia en el hecho de que para ganar la otra persona no tiene que perder, sino que puede haber una alianza que permita que ganen todos y que todos trabajen juntos para la construcción de una mejor ciudad. Este proyecto nace debido a la ausencia de información sobre creación y

formalización de empresas que las personas reciben en la ciudad, reflejado en altos niveles de informalidad, desempleo y en la misma inconformidad de los emprendedores.

Esta idea surgió cuando empezamos a identificar la necesidad que tienen las personas que quieren emprender en Pereira de obtener los recursos necesarios para hacerlo (dinero, tiempo, conocimiento sobre múltiples áreas administrativas, conocimientos de temas legales, etc). A pesar de que hay recursos públicos como la Cámara de Comercio, en ocasiones no logran tener el alcance o la claridad que buscan las personas que quieren crear empresa y no saben cómo. De este concepto, tuvimos una idea de crear una incubadora de proyectos que le permita a los emprendedores tener el acompañamiento y obtener la información necesaria; y al mismo tiempo ser intermediarios entre estos mismos emprendedores y personas interesadas en invertir en nuevos proyectos. Teniendo en cuenta la magnitud del proyecto, comenzamos a evaluar cómo podríamos abarcarlo de una manera más sencilla, para tener un acercamiento inicial a la solución de nuestro problema de falta de información. El resultado del estudio y el acompañamiento por parte del centro de emprendimiento fue la creación de un espacio de coworking, que responde al problema al tiempo que sigue una tendencia mundial, que permite conservar la idea inicial de civismo y unión, y que nos permite tener un primer acercamiento al acompañamiento de empresarios y emprendedores que busquen emprender o innovar dentro de sus empresas y requieran más información o acompañamiento. Cabe resaltar que la razón por la cual elegimos Pereira como el mercado objetivo es porque los 3 integrantes del equipo hemos vivido en Pereira y es una ciudad que nos ha despertado un gran amor y sentido de pertenencia y en muchas ocasiones hemos soñado con aportarle a su desarrollo.

## 2.2 Misión

Somos ejemplo del civismo y el amor que tienen los Pereiranos por su ciudad que ha logrado construirse a través de la colaboración y el trabajo en equipo; queremos apelar a este civismo y a la pereiranidad que nos une, para que entre todos formemos una mejor ciudad para nuestras familias. Buscamos esto a través de herramientas como alianzas estratégicas, ampliación de una red de contactos (networking) y la generación de un espacio que fomente la creatividad y la innovación, aumentando la productividad gracias a que te enfocas únicamente en las actividades que le generan valor a tu compañía.

## 2.3 Metas y objetivos

Las principales metas y objetivos de WorkWay en base al crecimiento y también a la satisfacción de clientes son:

1. Generación de una comunidad de empresarios que a través del networking y las alianzas estratégicas, comiencen a potenciar sus empresas con incrementos en ventas y productividad.
2. Crecimiento de las oficinas de coworking a otras ciudades como Manizales, Armenia, Bucaramanga.
3. Posicionamiento a nivel nacional como una comunidad de coworking basada en el trabajo en equipo

4. Lograr la generación de iniciativas desde WorkWay (con la participación de los empresarios de la comunidad) que permitan aportarle a temas de interés y necesidad en la ciudad de Pereira, con el fin de comenzar la dinámica de aportarle a la ciudad desde esta iniciativa.

5. Posicionamiento de la marca “WorkWay” como un símbolo de emprendimiento y colaboración, con el fin de comenzar a ofrecer productos y servicios complementarios (presenciales o remotos) como cursos, organización de eventos de negocios, congresos, servicios de asesoría y consultoría en emprendimiento y en alianzas.

6. Lograr un crecimiento en ventas de los espacios de coworking (en sus dos modalidades: Oficina Privada y Hot Desk) del 5% mensual e incremento de precios en 5% anual (utilizando con los supuestos que comenzaríamos el primer mes con 25 puestos vendidos y una capacidad de 65 espacios de coworking), con el fin de lograr una recuperación de la inversión de socios en 1 año y 5 meses, y el pago del préstamo en 5 años.

## **2.4 Mercado objetivo**

Nuestro mercado objetivo se encuentra en el sector empresarial de Pereira y se divide en 4 grupos: Trabajadores independientes, empresas pequeñas (10 empleados), empresas medianas y grandes, y emprendedores. El mercado objetivo se centra en empresarios mujeres y hombres, entre los 25 y 45 años ubicados en la ciudad de Pereira, que estén interesados en la asociatividad y en el networking, con el fin de que puedan aprovechar al máximo los servicios ofrecidos y se permita formar la cultura organizacional dentro del

espacio de coworking que promueva la pasión por mejorar la ciudad y el interés por el aumento de la productividad a través de alianzas estratégicas.

## 2.5 Describa la industria o el sector

La evaluación de la industria se realizó por medio de un análisis PEST:

**Político:** En primer medida, en cuanto a la percepción de los ciudadanos de los funcionarios públicos, el conocimiento y la imagen positiva del alcalde es de 77%, lo cuál podría considerarse bueno; sin embargo, cuando se les pregunta a los ciudadanos de su percepción de otras entidades públicas como el concejo (Anexo 4). En cuanto a corrupción, el 50% de los ciudadanos aún considera el problema de corrupción como uno de los mayores problemas de la ciudad (y el país) y considera que no ha mejorado (Anexo 2). Teniendo en cuenta lo anterior, temas como la inseguridad y la falta de confianza en lo público son retos que se presentan para el emprendimiento.

**Económico:** Pereira es una ciudad que cuenta con una posición geográfica estratégica gracias a estar situada en la mitad del triángulo de oro (Bogotá, Cali y Medellín). Además, su cercanía con el puerto de Buenaventura ha permitido a Pereira y su área metropolitana convertirse en un clúster logístico muy importante para el país, estas condiciones se ven reflejadas en el aumento del PIB de la ciudad, en el aumento de la creación de empresas y de la inversión en la ciudad. En cuanto a temas de pobreza, de acuerdo a una estadística obtenida por Pereira Como Vamos, la pobreza monetaria ha disminuido 1,3% en el último año, posicionando a Pereira como el sexto lugar con menor nivel de pobreza en el país

(Anexo 1). Las condiciones mencionadas representan una oportunidad para el modelo de negocio de WorkWay debido a que se percibe un aumento en el sector empresarial de la ciudad, mercado objetivo de la empresa.

**Social:** En términos sociales la percepción ciudadana de la ciudad es muy positiva, los índices de pobreza y desigualdad han disminuido y la calidad de la educación superior ha aumentado considerablemente en los últimos años. Una amenaza considerada en cuenta a la variable social en el análisis externo es la cultura tradicional de los pereiranos, donde pueden ser reacios a nuevas ideas y muy sensibles ante precios elevados.

**Tecnológico:** En este tema cabe resaltar que con los grandes avances tecnológicos que han ocurrido en los últimos años, nos encontramos en un mundo cada vez más interconectado e informado y esto puede convertirse en una oportunidad para WorkWay, teniendo en cuenta el gran movimiento de las redes sociales, es fundamental examinar la posibilidad de comenzar a posicionarse por este tipo de medios creando movimientos que inciten al civismo y la movilización ciudadana; históricamente, ha habido grandes movimientos como el plan Separa, Recicla, Quiere a Madrid que ha tenido gran acogida en su difusión en redes y ha logrado el objetivo de concientizar y generar acciones de cambio.

Finalmente, es fundamental mencionar que a pesar de que algunas de las situaciones se consideran como retos para el proyecto, las cifras de crecimiento de las empresas (las microempresas en Pereira han crecido un 800% y las grandes empresas un 38% en los últimos 14 años), de disminución de desempleo y alto sentido de pertenencia son cifras que demuestran que existe un alto mercado laboral y un alto número de personas que quieren emprender.

La ciudad de Pereira ha tenido una transformación positiva en los últimos años que se ve reflejada en el ingreso de inversión extranjera. El talento humano, la ubicación geográfica y las dinámicas económicas de la ciudad han logrado poner a la ciudad en la lupa de posibles inversionistas. Un ejemplo claro es la construcción de un hotel Hilton y la llegada de The World Trade Center a la ciudad, este último con una inversión superior a los 30 millones de dólares. (CCP, 2018). Además, empresas de software y programación como Unity han elegido a la Capital de Risaralda como sede de sus filiales donde han generado más de 100 empleos. (Pro Colombia, 2017).

Además de esto, se ha evidenciado un crecimiento en el número de nuevas empresas creadas en la ciudad, donde según la Cámara de Comercio de Pereira aumento en un 2,1% entre enero y septiembre del 2018 con respecto al mismo periodo del año anterior.



Fuente: Cámara de Comercio de Pereira Por Risaralda

### *Ilustración 1. Crecimiento nuevas empresas 2018*

Este fenómeno da cuenta de que se están generando nuevos empleos y un aumento en la necesidad de lugares de trabajo para estas nuevas sociedades creadas. Además, se evidencia una migración de las empresas desde el centro de la ciudad hacia nuevos sectores o barrios de la ciudad que se están consolidando como clúster empresarial y de negocios. Estos nuevos barrios como Pinares, Alpes y el sector de Cerritos han sufrido un cambio

urbanístico generado por los numerosos edificios, centros de negocios y consultorios médicos que se han construido en estas zonas, generando una valoración positiva estos sectores y respondiendo ante la creciente demanda de lugares de trabajo.

Otro factor que muestra la inversión en la ciudad son las obras públicas que se están desarrollando tanto dentro de la ciudad como a sus alrededores. Una de las más importantes es la construcción de un nuevo terminal de pasajeros en el Aeropuerto Matecaña ubicado cerca al centro de la ciudad que permitirá un mayor flujo de vuelos y pasajeros. La zona franca de Occidente y la concesión Pacifico III han ubicado a Pereira como un punto estratégico entre el Puerto de Buenaventura y el Noroccidente del país.

## **2.6 Fortalezas y competencias básicas**

Buscamos a través de herramientas como alianzas estratégicas, ampliación de una red de contactos a través del networking, la generación de un espacio que fomente la creatividad y la innovación, aumentando la productividad gracias a que te enfocas únicamente en las actividades que le generan valor a tu compañía. Sabemos que hay empresas, grandes y pequeñas, que pueden encontrar en nuestro espacio un optimizador y un potencializador de productividad, al tiempo que logran posicionar sus compañías entre las más exitosas. Sabemos que emprender no es fácil, es por esto que brindamos todo el acompañamiento y la asesoría necesaria para proporcionarle valor a la idea. El factor diferencial es que es una empresa local, que busca exaltar la pereiránidad y la asociatividad para lograr que la ciudad salga adelante. Por medio de la diferenciación en la cultura que implementaremos en

Workway de dinamismo y de asociatividad, en donde los eventos empresariales más icónicos tendrán nuestra presencia, lograremos que la optimización y potencialización de las empresas de la comunidad crezcan exponencialmente, permitiendo que los números, hablen por sí solos.

## **2.7 Licencias o permiso**

En la conformación legal de la empresa, se deben oficializar los siguientes documentos /

Trámites:

- Solicitud de RUT
- Formulario RUES
- Escritura Publica
- Homonimia Nacional

Para el cumplimiento de licencias de arrendamiento de espacios, teniendo en cuenta que la actividad principal de WorkWay será el arriendo de espacios de oficina, se debe guiarse por la normatividad que siguen las inmobiliarias para el arrendamiento de espacios. En este punto se tiene en cuenta que el contrato de arrendamiento del local debe especificar que habrá un co-arrendamiento del espacio por terceros. Aunque en Colombia no hay una reglamentación específica que proteja a las inmobiliarias, sí existen ciertas consideraciones que obligan a los propietarios a pagar los honorarios y comisiones pactados. La ley 66 de 1968 informa que el gobierno nacional a través del Superintendente bancario y en el Decreto 497 de 1987 donde informa que se atribuyó al Ministerio de desarrollo económico

a través de la Superintendencia de Sociedades serán quienes realicen la inspección y vigilancia sobre personas naturales y jurídicas que desarrollen actividades de enajenación de soluciones de vivienda.

## **2.8 Forma jurídica**

WorkWay será formada bajo una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S) debido que esta no tiene un mínimo de número de socios, con lo cual podemos crear la sociedad únicamente con los 4 socios capitalistas (cada uno con un aporte de \$50'000.000). Construiremos la sociedad a través de un documento privado registrado en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. Este tipo de sociedad nos permitirá dividir el capital por acciones libremente negociadas en donde cada uno tendrá una participación del 25%.

### 3 Validación De La Oportunidad

#### 3.1 Descubrimiento de la oportunidad

Para validar nuestro problema, primero realizamos una serie de focus group informales con estudiantes y empresarios pereiranos para comenzar a preguntarles sobre su percepción en cuanto a emprender en la ciudad, los elementos que consideran esenciales para tener en un buen ambiente de trabajo, y su percepción sobre trabajar en espacios de coworking. Posteriormente realizamos una breve sesión para evaluar su reacción a distintos posibles nombres que teníamos en el momento, debido a que llevamos también un trabajo de creación con una diseñadora gráfica que está creando la línea visual de la empresa, y reacción a posibles colores a utilizar. Finalmente hicimos una ronda de recomendaciones o sugerencias.

Entre los hallazgos más importantes fue la diferencia de opiniones en cuanto a trabajar en un espacio de coworking. Entre las personas más jóvenes hubo un recibimiento muy positivo en el que se recalcó que este tipo de espacios son esenciales para empresas que quieren posicionarse o expandirse y que es un modelo de negocio que puede aportar mucho a la ciudad, hubo un interés también por parte de algunas personas independientes invitadas. Por otro lado, hubo un planteamiento por parte de unos pocos empresarios que expresaban que el hecho de poder pagar y tener una oficina propia es un paso de realización fundamental y que no estarían dispuestos a sacrificarlo, en este punto debemos plantearnos

el reto de ofrecer servicios que estos empresarios perciban de alto valor agregado con el fin de que el hecho de cambiar de una oficina privada a un espacio de coworking se perciba como una mejora y una oportunidad para el crecimiento de su compañía; y no como un sacrificio de status.

Por otro lado, entre los servicios necesarios planteados se habló de ofrecer bebidas frías, parqueadero, uso de salas de juntas y servicios de tecnología.

Otro de los hallazgos más importantes en este punto fue la elección del nombre, finalmente las dos opciones preferidas fueron Lienzo y Workway, existía cierta preocupación en esta segunda debido a que al estar en inglés podría no entenderse o ser difícil de pronunciar. El focus group nos ayudó a identificar que el mercado objetivo, aunque no sepa hablar inglés, identifica palabras muy comunes en su entorno como “work” y que el tema de la mala pronunciación podría utilizarse como estrategia de marketing para generar recomendación; concluyendo que este era el nombre más acorde y que generaba más status.

Finalmente, entre las recomendaciones más valiosas estuvo la importancia de la ubicación del espacio, teniendo en cuenta que el hecho de estar en un centro de negocios o en un edificio corporativo podría tomarse como un valor agregado; y finalmente, identificamos que actualmente hay empresarios que tienen dudas sobre temas legales o de emprendimiento y que están interesados en recibir asesorías pero no tienen muy claro dónde buscar; en este punto se hizo claro que es importante que antes de tener el espacio es fundamental comenzar a crear comunidad y generar eventos para comenzar a aportarles valor a nuestro mercado.



Fuente: Trabajo Propio

Ilustración 2. Mapa de Empatía

## 4 Construcción Y Validación Del Mínimo Producto Viable

### 4.1 Validación del mercado

Realizamos 5 sesiones de conversatorios en varios espacios en la ciudad de Pereira; en estos, llevamos jóvenes empresarios, emprendedores, trabajadores y dos funcionarios públicos que nos ayudaran a generar debate y a lograr una conversación constructiva sobre los temas más importantes que afectan a la ciudad. La invitación (genérica) a este conversatorio se encuentra en el Anexo #6, hubo un cobro por persona de \$20.000 en los primeros 3 conversatorios y ofrecimos pasa bocas y bebida, las fotos del evento están adjuntas en el Anexo #7. Para los dos últimos focus group, debido a que buscamos un público más crítico, invitamos a directivos y personas influyentes de la ciudad de Pereira.

Inicialmente, comenzamos con una breve presentación de la temática y comenzamos a plantear los posibles problemas y oportunidades que existen en la ciudad (buscábamos tocar temas de desempleo, movilidad, inseguridad, emprendimiento, empleo, entre otros); sin haberlo hecho intencionalmente, la conversación se tornó hacia los grandes problemas que enfrentan los emprendedores pereiranos, allí se planteó un tema muy importante que ya habíamos identificado en el focus group sobre la falta de información de los requerimientos que debe cumplir una persona que tiene una empresa, y temas administrativos sobre como realizar una estrategia de marketing e incluso como empezar a expandirse dentro de la empresa. Un tema que también nos interesó mucho fue que en los dos grupos se habló de la

importancia de la creación de una cultura ciudadana más consiente y más solidaria con las empresas locales y con el apoyo a los emprendimientos; los dos grupos expresaron la importancia de tener una asesoría más completa y expresaron múltiples inquietudes principalmente en temáticas legales de pago de impuestos y cumplimiento de reglas de sanidad.

Se discutieron las principales motivaciones para emprender y recalcaron el tema de la pereiranidad y el amor que le tienen las personas a la ciudad, pero también se habló de los retos que enfrenta una persona que estudia en el exterior y busca volver a Pereira para aportarle a su ciudad pero en ocasiones no logra acomodarse por estar “sobre calificado”; en este orden de ideas, se plantearon soluciones para generar empleos y combatir la informalidad con información y planteándolo a las empresas como una oportunidad de expansión y de acceso a otros beneficios.

En general las herramientas que tuvimos con la universidad este semestre nos han ayudado en gran medida a direccionar nuestro proyecto basados en cifras y opiniones reales. Hemos descubierto la importancia de la voz del cliente, de escuchar sus necesidades para también encontrar nuevos retos a los que se podría enfrentar la compañía. A pesar de los cambios que habrá que hacer sobre la marcha, este proyecto, gracias al acompañamiento recibido, va en camino a convertirse en una realidad.



*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 3. Invitación Focus Group*



*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 4. Evidencia Focus Group 1*



*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 5. Evidencia Focus Group 2*

WORKWAY

Lugar: Integra S.A  
Sábado 8 de Junio  
3:30 p.m

**20  
19**

**Acciones de civismo  
pereirano y cómo  
aportar**

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 6. Invitación Conversatorio*



*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 7. Evidencia Conversatorio 1*



*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 8. Evidencia Conversatorio 2*

## 4.2 Mínimo producto viable

### Primera etapa:

Para la validación del mínimo producto viable, creamos una página web con el fin de comenzar la creación de la comunidad de networking, esta base de datos nos ha servido de guía para la generación de material, por medio del blog y de correo electrónico, y nos permitió aumentar nuestro tránsito en un 25% respecto a los eventos anteriores. El blog busca generar discusiones respecto a temas relacionados con asociatividad, networking, y problemáticas y oportunidades de mejora para Pereira. El llamado a la acción se hace a través de una suscripción que tiene un valor de \$15.000 COP anuales, e incluye acceso a videos, artículos e información de interés exclusiva, y además, ofrece acceso exclusivo (y gratuito) a los eventos realizados por WorkWay.



*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 9. Heading Blog*

HAZ PARTE ACTIVA

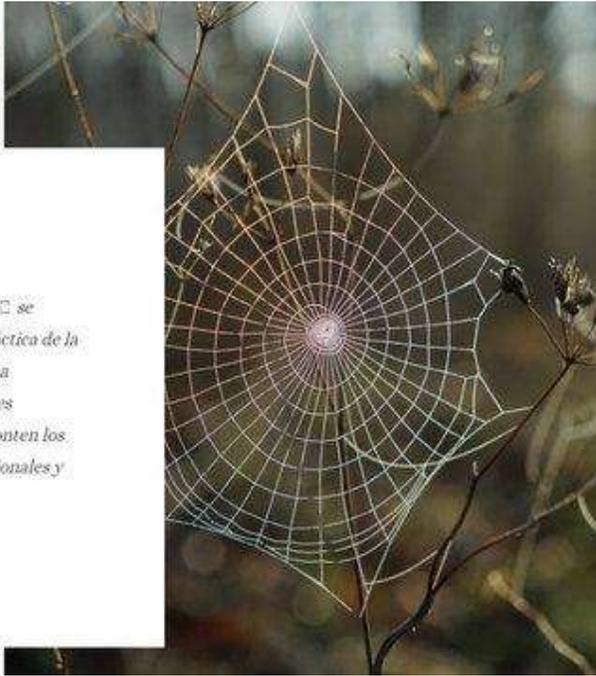
## ¡Suscríbete ya!

Nuestra suscripción te regala invitaciones a eventos empresariales en la ciudad de Pereira totalmente gratis. Te permite acceder a información y artículos exclusivos sobre emprendimiento, innovación, asociatividad y temas de interés en el mundo de los negocios. Además, te permite participar en foros de discusión virtuales con empresarios de distintas industrias de la ciudad.

Suscríbete

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 10. Llamado a la acción*



## Asociatividad

"La famosa frase de "la unión hace la fuerza" se materializa en todo su significado con la práctica de la asociatividad o cooperación empresarial, una herramienta fundamental para que las pymes nacionales alcancen la competitividad y afronten los retos y exigencias de los mercados internacionales y los altibajos de la economía mundial."

— Portafolio

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 11. Entrada Asociatividad*



## Asociatividad empresarial

La asociatividad empresarial es un medio para que las Pymes encuentren nuevas oportunidades de crecimiento, cambiando la perspectiva y ver a las otras empresas no como su competencia, sino como su gran aliado.

LEER

## INTEGRA S.A.

Una historia de éxito perelirano.

LEER



*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 12. Entrada Casos de Éxito y Asociatividad*

### **Segunda etapa:**

El siguiente paso para el proyecto después de lograr un mayor posicionamiento en el mercado, es el lanzamiento del espacio de coworking en la ciudad de Pereira. Después de la cotización de varios locales se ha seleccionado uno base, sobre el cual realizamos todos los supuestos y proyecciones, localizado en el Centro de Negocios en el barrio los Alpes, el cual cuenta con una excelente ubicación central en la ciudad, proporciona status y confiabilidad, y posee múltiples vías y medios de acceso. El local está ubicado en el piso 1, local #4, con posibilidad de expandirse al local 2 para el segundo año de acuerdo a los

crecimientos establecidos en el flujo de caja. El Local 4, cuenta con aproximadamente 150 m<sup>2</sup>, tiene un costo de arrendamiento de 6'800.000 y una capacidad de aproximadamente 65 a 75 puestos de trabajo repartidos en nuestras distintas modalidades. A continuación, se presentan las fotos de los planos del edificio, los cuales fueron proporcionados con la confidencialidad de ser un trabajo que por el momento se utilizará únicamente para fines académicos. El edificio ya se encuentra completamente construido y en este momento el local #4 está desocupado.

Cabe aclarar que a la fecha no hemos realizado ningún acuerdo con el Centro de Negocios más allá de las negociaciones para la cotización del local y los arriendos esporádicos de salas para eventos que hemos realizado en el sitio. La finalidad de demostrar las cotizaciones, es realizar un estimado de gastos e inversiones necesarias; las cuales son explicadas profundamente en el capítulo del modelo financiero. La inversión inicial estimada, teniendo en cuenta las adecuaciones necesarias para el espacio, fue cotizada con Trazzo Design, y está estimada en \$220'000.000.

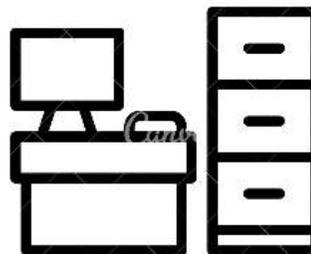
## 5 Producto y/o Servicio

### 5.1 Describa en detalle su producto o servicio

WorkWay es un proyecto que pretende generar una comunidad de empresarios y emprendedores alrededor de un espacio de coworking en la ciudad de Pereira, donde se promueve el networking, las alianzas estratégicas y el crecimiento conjunto de los miembros de la comunidad. WorkWay busca generar una solución a este problema sirviendo de plataforma para impulsar y formalizar empresas nuevas o existentes. Además de brindar un espacio físico de trabajo donde las empresas y las personas puedan aumentar su productividad concentrándose únicamente en su actividad principal al tercerizar todos los servicios que una oficina implica y saliendo de la rutina de un cubículo de oficina, en WorkWay encuentran un espacio de aprendizaje y status, donde pueden lograr un posicionamiento en la ciudad y expandir su red de contactos para impulsar el potencial de su compañía.



**HOT DESK**



**OFICINA  
PRIVADA**

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 13. Modalidades de cobro*

Inicialmente, se ofrecerán dos tipos de modalidades de arriendo de espacios. Ambas modalidades permiten acceso a todas las zonas comunes, descuentos con marcas patrocinadores, accesos gratis a eventos realizados por WorkWay.

- **Hot Desk:** Modalidad en la cuál el usuario de la comunidad puede hacer uso de las zonas comunes y obtener los beneficios de hacer parte de la comunidad, sin tener un espacio fijo dentro de la oficina. En este orden de ideas, este producto es perfecto para personas que se sienten cómodas cambiando al puesto que esté disponible en el momento que va a trabajar. Esta modalidad se ofrece por día a \$25.000 por persona y la mensualidad es de \$320.000 (diario \$10.600) por persona.
- **Oficina privada:** Esta modalidad se paga por persona y se adecúa la oficina de acuerdo al número de personas y las necesidades específicas de esta. Cuenta con los

mismos beneficios del Hot Desk más uno adicional: se cuenta con un espacio fijo que es de uso exclusivo de la persona que adquiere el servicio. Para esta modalidad, sólo se ofrece la mensualidad por \$525.000 (\$17.500 por día) y se genera descuento proporcional al cancelar desde más de 3 meses por adelantado.

Dentro del espacio de coworking, se realizarán actividades diarias sobre temas de interés y actividades de esparcimiento como pausas activas y sesiones de yoga. Se busca que con espacios lúdicos y abiertos, los empresarios tengan la posibilidad de establecer vínculos con potenciales aliados y a la vez generar planes de acción para el desarrollo de la ciudad. Así mismo, habrá continuamente asesoría sobre temas de emprendimiento a través de alianzas con expertos y asesores especialistas en la ciudad. El espacio de coworking trabajará desde las 5 a.m hasta las 9 p.m de Lunes a Viernes, y de 7 a.m a 4 p.m los sábados.

Las principales ventajas competitivas respecto a nuestros competidores son en primer lugar, la propuesta de valor de WorkWay de trabajar en dirección a la optimización y a los resultados medibles de cada empresa, el hecho de que exista una asesoría continua que se encuentre en el mismo lugar de trabajo, los beneficios en cuánto a eventos y descuentos en marcas reconocidas de la ciudad. Por otro lado, un diferencial sin lugar a dudas, es la ubicación estratégica del Centro de Negocios, que además de contar con fácil acceso, se encuentra en una zona y en un edificio que le brinda al usuario status y posicionamiento que puede aportar en el poder de negociación del consumidor y de sus posibles aliados. Finalmente, los horarios flexibles que ofrecemos, son una mancha blanca que encontramos en el mercado, cómo lo explicaremos más adelante.

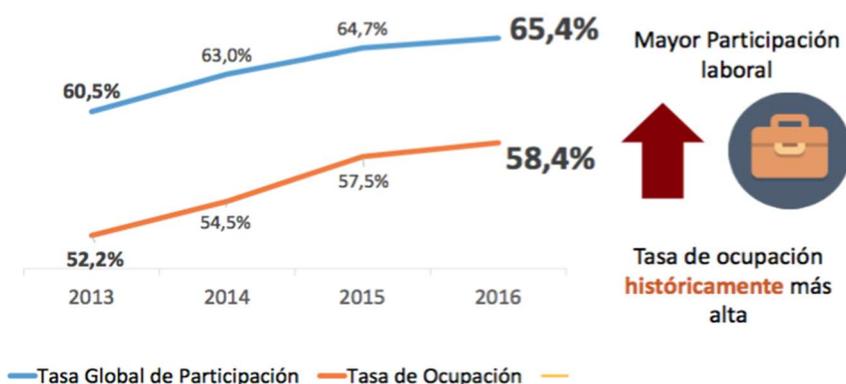
## 6 Plan De Marketing

### 6.1 Entorno Económico

Para determinar las condiciones del entorno económico, se realizaron dos métodos de análisis distintos:

#### 1. Técnicas etnográficas (tamaño de la industria)

Pereira Como Vamos es una iniciativa que se encarga de recolectar información de la población con el fin de entender mejor la situación de la ciudad, parten del hecho de que no se puede generar cambio si no se tiene la información suficiente. Este estudio nos permite entender mejor las opiniones del mercado.



*Fuente: Pereira Cómo Vamos*

*Ilustración 14. Pereira Cómo vamos: Participación Laboral*

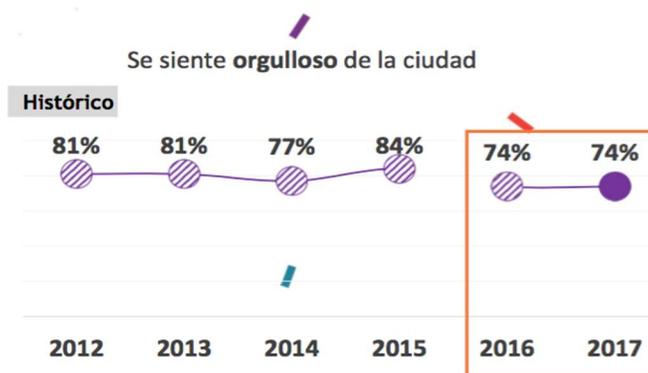
En primera medida, esta estadística demuestra que ha habido un auge en el sector empresarial en la ciudad, lo que permite sustentar la teoría de que hay alta demanda de trabajadores.



Fuente: Pereira Cómo Vamos

Ilustración 15. Pereira Cómo Vamos: Tasa de Desempleo

La tasa de desempleo nos demuestra que en Pereira ha aumentado la oferta empresarial, una de las razones de este hecho es que en los últimos años ha habido una alta migración de empresas a ciudades medianas como Pereira debido a la calidad de vida y del talento humano.



Fuente: Pereira Cómo Vamos

Ilustración 16. Pereira Cómo Vamos: Orgullo Pereirano

De acuerdo a cifras de Pereira como vamos, aproximadamente un 74% de los pereiranos se siente orgulloso de su ciudad, la cual es una cifra alta al compararse con otras ciudades.

Este estudio nos permite demostrar que la teoría que expresamos de la pereiranidad y el sentido de pertenencia es un hecho, y que temas como la gran informalidad que existe en Pereira, es un gran problema que debe atenderse y que podríamos evaluar desde nuestra solución.

## **2. Estudio de Tendencias**

Los espacios de coworking se han convertido en una tendencia a nivel global, gracias a que se ha demostrado la validez de su propuesta de valor. De acuerdo con el estudio Global Coworking Survey realizado por Deskmag, existen en la actualidad 13.800 espacios de coworking en el mundo con aproximadamente 1'800.000 miembros. Empresas como wework, que llegó a Colombia a finales del 2017, han demostrado la aceptación que tiene este modelo de negocios a nivel del mundo y lo escalable que puede llegar a ser, esta empresa, a pesar de que comenzó sus operaciones en 2010 ya se encuentra valorada en 20 billones de dólares y se encuentra en el ranking #11 como una de las startups más valiosas en el mundo; con más de 171 ubicaciones en más de 60 ciudades. Las personas y las empresas han descubierto la importancia del ambiente laboral en la productividad y han decidido migrar a estos nuevos espacios especialmente diseñados para aumentar la creatividad y el rendimiento de los empleados. En una entrevista realizada por pulso a una experta en coworking y directora de una firma de arquitectos que se especializa en la creación de estos espacios explica que Colombia, al estar interconectada y presenciar la tendencia, es un excelente mercado para este modelo de negocio; explica también que los

beneficios económicos más impactantes del coworking y la razón de su éxito es una reducción de costos al tercerizar múltiples operaciones que no le generan valor productivo a la empresa y la generación de mayor capital intelectual para desarrollar nuevos proyectos de valor agregado.

## 6.2 Clientes

Nuestro segmento es el sector empresarial, se divide en 4 grupos principalmente:

- **Trabajadores Independientes / Representantes de empresas radicadas en otra ciudad:** En primera medida, personas que trabajan independientes y necesitan un espacio en el cual trabajar y tener reuniones con posibles clientes. Por otro lado, es común en ciudades medias como Pereira que haya presencia comercial de empresas más grandes que estén radicadas en otra ciudad o país y que, debido a que el mercado Pereirano sigue siendo un mercado relativamente pequeño, en esta ciudad solo cuentan con de 1 o 2 representantes para que atiendan al eje cafetero, este espacio es ideal para ellos debido a que por temas legales deben tener una oficina, y un espacio en Workway les generaría un mayor valor agregado en cuanto al uso de herramientas para innovar dentro de la empresa y la extensión de contactos para mejorar su productividad.

- **Empresas Pequeñas de máximo 10 empleados:** Estas empresas tendrían un alto beneficio en Workway debido a que les generaría un status que es esencial al inicio y les ayudaría a posicionar la marca. Por otro lado, las alianzas estratégicas con otras empresas a

las que daría lugar nuestro espacio les permitiría potencializar el rendimiento de la empresa. En este punto también debemos mencionar que debido al tema de la informalidad en Pereira, consideramos que estas pequeñas empresas que buscan formalizarse también son un mercado objetivo importante que podrían contribuir a la solución de una problemática importante.

- **Empresas Medianas y Grandes:** Para estas empresas existe un beneficio indiscutible que sólo obtendrían en Workway: la oportunidad de realizar networking continuamente y la generación de un espacio que está comprobado que despierta la innovación e incita a la creación de ideas. En espacios de coworking como Wework hay empresas de talla mundial como Avianca y Amazon, que buscan hacer networking y evaluar nuevas tendencias.
- **Emprendedores:** Una parte fundamental de nuestro mercado objetivo son los jóvenes emprendedores que quieren crear su propia empresa. Este espacio les brindaría el acompañamiento que necesitan para comenzar y un espacio donde pueden comenzar a ampliar una red de contactos que es esencial para el éxito de cualquier emprendimiento. Por otro lado, un espacio como Workway les brindaría el status y el espacio perfecto para empezar a posicionarse.

### 6.3 Competencia

En primer lugar, se realizó un análisis de manchas blancas basado en la estrategia del Océano azul con el fin de establecer cuáles son los productos y servicios que se encuentran desatendidos de acuerdo a la opinión de los Pereiranos.

## **1. Manchas Blancas**

En primera medida, al momento de evaluar las necesidades del mercado, encontramos que los emprendedores pereiranos perciben una gran mancha blanca en cuanto a la información y el acompañamiento que tienen para emprender. A pesar de que hay una plataforma pública que es la Cámara de Comercio, a veces el acompañamiento no es tan completo o claro como quisieran tenerlo y esto les genera una necesidad en su proceso.

Es esencial a este punto mencionar que actualmente en Pereira, de acuerdo con estudios que realizamos, existe dos espacios de coworking; uno de ellos, es reciente, se lanzó el presente año en el mes de Abril llamado “Camellando”; a este lo reconocemos como principal competidor teniendo en cuenta que posee una metodología parecida en cuanto a las modalidades de arriendo y a la adecuación de espacios abiertos y diseñados para fomentar la innovación y la creatividad. El segundo, llamado MiWork, fundado por la Corporación Universitaria Minuto de Dios; sobre este segundo múltiples manchas blancas en cuanto a temas de servicio y valor agregado que no se están ofreciendo en Pereira y que podrían diferenciarnos; temas como flexibilidad horaria (en MiWork y en Camellando existen rangos de entrada y salida cortos y específicos), ofrecer servicios extra como agua o café, servicios de valor agregado como consultorías legales, en temas de diseño, finanzas,

gestión humana, contabilidad, etc., talleres de creación y aspectos físicos de las oficinas que generarán un valor percibido mucho más alto que nuestro competidor en la ciudad.

Por otro lado, nuestros competidores indirectos son las “oficinas informales” que las personas que no poseen una oficina fija en algún edificio o casa suelen utilizar, por ejemplo (de acuerdo al primer focus group realizado) identificamos que en Pereira estos sitios pueden ser: Los Cafés como Juan Valdez de la Circunvalar (ubicación central y competitiva, cercana al centro de negocios) y el Juan Valdez del centro de la ciudad, la plazoleta de comidas del Centro Comercial Arboleda, y los espacios abiertos de la Universidad Tecnológica de Pereira (Nuevamente, con una ubicación cercana al centro de negocios).

## Análisis Competitivo

Factor	Workway	Camellando	MiWork	Importancia para el cliente	Fortaleza	Debilidades
Ubicación	5	5	3	4	La ubicación central de WorkWay nos sugiere una gran ventaja, teniendo como principal competido Camellando, el cual se encuentra ubicado en Pinares, que es un barrio que a pesar de no ser tan central como los Alpes, es muy cercano a este y posee alto status	Debemos generar algún tipo de alianza para el tema de parqueaderos, a pesar de que haya gran disponibilidad para los 3 competidores, para MiWork, por su zona, los parqueaderos son más económicos
Precio	4	4	5	5	Nuestro precio es competitivo teniendo en cuenta que guarda gran similitud con los precios de Camellando, con un valor percibido más alto. Además, tenemos un beneficio diferenciador y son los descuentos por la elección de planes mayores a tres meses	El precio de MiWork, debido también a su valor percibido, es más económico. A pesar de que WorkWay puede superarlo en servicio, en Pereira los consumidores son sensibles al precio
Status	5	4.5	3	3	Este punto tiene una relevancia media dependiendo del tipo de empresario. Pero puede significar una ventaja competitiva alta para los usuarios. El status de Workway es mayor debido a que se encontrará en un centro de negocios importante y reconocido	
Servicios complementarios emprendimiento /networking	4	3.5	2	4	La gran cantidad de servicios que ofrece WorkWay, le permiten incrementar su valor percibido ante sus competidores	Debe seguirse trabajando en aumentar los servicios ofrecidos y en buscar la estandarización de un servicio de excelencia
Posicionamiento actual en el mercado	3.5	4	4.5	4		Teniendo en cuenta que WorkWay apenas comienza su posicionamiento con suscripción al blog, nos encontramos en desventaja con respecto a nuestros competidores que ya se encuentran ofreciendo el servicio, esto lo compensaremos con una gran campaña de expectativa para el lanzamiento
Calidad del servicio e instalaciones	4.5	4.5	3	4.5	Debido al diseño y la comodidad que brindaremos, competiremos fuertemente con Camellando en este ámbito, por lo cual debe cuidarse muy bien la presentación en todo momento	
Calificación	4.30	4.23	3.49	24.5		

Fuente: Trabajo Propio

Ilustración 17. Análisis Competitivo

## 6.4 Estrategia De Mercado

### Promoción

- ¿Cómo se enteran los clientes que usted existe en el Mercado?

Se realizará una campaña de expectativa en los meses en los cuáles se esté adecuando el espacio de oficinas en donde buscaremos posicionarnos entre la comunidad que estamos creando y que crece cada día, y entre más audiencias con el fin de aumentar nuestra participación y comenzar a posicionarnos en el Top of Mind de los empresarios pereiranos. En esta campaña de expectativa, con el fin de generar llamados a la acción, realizaremos actividades, eventos, y regalaremos cortesías de días en el servicio de Hot Desk con el fin de comenzar a demostrar la calidad del servicio y empezar a evaluar, desde antes de lanzar, el interés de las personas por los espacios.

### Publicidad

- ¿Qué medios, y con qué frecuencia se usarán? ¿Por qué esta mezcla de medios y no otra?

Teniendo en cuenta que nuestro público objetivo son empresarios pereiranos el mix de medios será a través de redes sociales (las cuales permiten llegar a grandes audiencias) y radio en horarios prime, en donde el público objetivo tiene una gran posibilidad de estar atento a noticias y temas de interés. No se tienen en cuenta otras redes sociales o televisión, debido a que necesitamos atacar un mercado local (Pereira) y un público objetivo que no

demuestra altas tendencias a pasar mucho tiempo viendo televisión o revisando Snapchat/Twitter/Facebook.

### **Redes sociales elegidas**

- **Linked In:** Para el posicionamiento de la marca en el sector empresarial es esencial crear un perfil en este canal de social media debido a que es una red social empresarial en la que se discuten contenidos de temas laborales, en donde entra el tema de las oficinas y el coworking. Esta plataforma es una gran oportunidad para posicionar la marca dentro del nicho de mercado objetivo que es empresarios y emprendedores, que suelen frecuentar esta red.

El lenguaje en las publicaciones de esta red debe ser técnico y profesional debido a que se dirige a un público enteramente empresarial. A pesar de esto, debe también ser un lenguaje amable y que haga que la persona que lea la publicación se sienta parte de la comunidad. Al ser una idea innovadora y creativa, también es importante que siempre se mantenga ese entusiasmo al hablar que tienen las personas que quieren emprender cuando hablan de lo que les apasiona. Palabras clave: Espacios, Coworking, Trabajo, Oficinas, Servicios, Innovación, Alianzas, Networking

### **Objetivos SMART**

- Crear una red de más de 50 seguidores para el final del mes de Agosto
- Alcanzar más de 200 seguidores al finalizar el año 2019

- Generar interacciones por medio de trivias en las publicaciones que ofrezcan premios a los mejores participantes. Hacer esta actividad mínimo una vez al mes

- **Instagram:** Esta red social es ideal para esta idea de negocio debido a que es completamente visual y se centra en los contenidos que publican los usuarios. Esto es importante debido a que el espacio de coworking es conocido por ser un espacio muy llamativo y “digno de postear en Instagram” por lo cual, tener presencia en esta plataforma que está de moda puede ser muy útil para posicionar la marca y que se genere una voz a voz; y también para que las personas puedan conocer las instalaciones y la temática que se vive dentro de las oficinas. Finalmente, permitirá fomentar que los usuarios de la comunidad publiquen y compartan nuestro contenido para posicionar la marca a cambio de un descuento o regalo para ellos.

El lenguaje de este canal puede ser más informal debido a las edades del público que lo utiliza. Es ideal que se centre en invitar siempre a la audiencia a participar de los eventos y charlas que realiza Workland. Debe ser un tono amable y entusiasta. Las descripciones de las imágenes siempre deben estar acompañadas de un comentario que invite a los usuarios a comentar, compartir o dar like al post. Por ejemplo: “Etiqueta a la persona con la que quieres ir al evento” o “Comenta aquí abajo cuál es el lugar más extraño en el que has tenido una reunión”.

### **Objetivos SMART**

- Alcanzar 100 seguidores antes de finalizar septiembre
- Conseguir más de 50 likes en el 60% de los posts realizados. Fecha de evaluación de objetivo: 22 de Octubre de 2018

- Realizar un concurso con el fin de aumentar el engagement y la red de seguidores.

Regalar un mes de membresía gratis a la persona que más comparta y comente las publicaciones.

- ¿Qué imagen se quiere proyectar? ¿Cómo se quiere que los clientes perciban la empresa o el proyecto?

Sabemos que hay empresas, grandes y pequeñas, que pueden encontrar en nuestro espacio un optimizador y un potencializador de productividad, al tiempo que logran posicionar sus compañías entre las más exitosas. Sabemos que emprender no es fácil, es por esto que te brindamos todo el acompañamiento y la asesoría necesaria para que evalúes tu idea y le proporciones valor. Tus sueños, son nuestros sueños.

- ¿Cuál es la imagen gráfica? Incluye cosas como el diseño de logotipos, tarjetas y membretes, folletos, señalización y diseño de interiores.

work·way»  
crezcamos juntos



*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 18. Logo*



*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 19. Logotipo*

### **Presupuesto promocional**

- ¿Cuánto es el presupuesto estimado para invertir en la estrategia de promoción?

El presupuesto inicial es de \$1'500.000, el cual se reparte entre el salario mínimo del asesor de comunidad que trabajará para guiar a las personas nuevas y realizar todo el proceso de venta directamente en las oficinas de WorkWay cuando se agenden citas para visitar, y el resto del presupuesto para publicidades pagas en redes sociales

### **Estrategia de precio**

○ ¿Cuál es Su estrategia de precios? ¿Se ajusta a lo que se identificó en el análisis competitivo? Comparado con la competencia. ¿Son superiores, inferiores, iguales? ¿Por qué?

Cómo se mencionó anteriormente, la estrategia de precios es muy competitiva con respecto a Camellando, nuestro competidor principal, porque en todas sus modalidades, varían entre \$5.000 y \$30.000 pesos, lo cual resulta muy competitivo teniendo en cuenta que la evaluación de valor percibido que realizamos demuestra que nuestra propuesta de valor es más atractiva, lo cual contrarresta la sensibilidad al precio de los pereiranos de la cual habíamos discutido anteriormente.

○ Explique el método o métodos de fijación de precios.

El precio se acordó que incrementará proporcionalmente a las ventas, en los supuestos seleccionados, determinamos que el crecimiento de ventas será del 5% mensual, por lo cual el crecimiento de precios, sería 5% anual.

## **6.5 Pronóstico de ventas**

### **Escenario optimista**

El escenario optimista, se basaría en el supuesto de que, gracias a la campaña de expectativa realizada, y a las actividades de “call to action” para que las personas obtengan planes aprovechando los descuentos de lanzamiento, teniendo una capacidad de 65 a 70

puestos de trabajo, comenzaríamos desde el primer mes con una ocupación del 38%, y existiría un crecimiento mensual del 5% de las ventas entre las tres modalidades. Además, teniendo en cuenta que se logre arrendar un pequeño local de comidas dentro del espacio de coworking, lo cual generaría un ingreso extra.

<b>Puesto de trabajo disponibles</b>		Precio Mensual	Año 2	Año 3
<b>Oficina Privada</b>	40	525,000	551,250	578,813
<b>Hot Desk</b>	25		-	-
<i>Mensualidad</i>	15	320,000	336,000	352,800
<i>Día</i>	10	25,000	26,250	27,563
	<b>Ventas</b>	<b>Precio</b>		
	Crecimiento Mensual	5%	-	
	Crecimiento Anual	-	5%	

<b>Ingreso Extra</b>	
Arriendo local comidas	2,200,000

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 20. Escenario Optimista: Precios*

<b>Ventas Esperadas Iniciales</b>	Mensual
<b>Oficina Privada</b>	25
<b>Hot Desk</b>	20
<i>Mensualidad</i>	10
<i>Día</i>	190

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 21. Escenario Optimista: Ventas Esperadas*

Con esta proyección, los indicadores de la TIR serían los siguientes:

Tir	
Operativo	26%
Tir	
Inversionista	19.35%
VPN	\$64,414,098

### **Escenario pesimista**

El escenario pesimista, tiene en cuenta que el local de comidas tiene que bajar su precio de arriendo debido a su baja demanda, por lo cual se reduce de \$2'500.000 a \$1'500.000, además, supone que reduce las ventas iniciales teniendo en cuenta que no se logran conseguir muchas personas para el arrendamiento inicial y la modalidad de Hot Desk mensual no tiene buen recibimiento.

Puesto de trabajo disponibles		Precio Mensual	Año 2	Año 3
<b>Oficina Privada</b>	40	525,000	551,250	578,813
<b>Hot Desk</b>	25		-	-
<i>Mensualidad</i>	15	320,000	336,000	352,800
<i>Día</i>	10	25,000	26,250	27,563
	Ventas	Precio		
Crecimiento Mensual	5%	-		
Crecimiento Anual	-	5%		
Ingreso Extra				
Arriendo local comidas	1,500,000			

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 22. Escenario Pesimista: Precios*

<b>Ventas Esperadas Iniciales</b>	Mensual
-----------------------------------	---------

<b>Oficina Privada</b>	22
<b>Hot Desk</b>	15
<i>Mensualidad</i>	5
<i>Día</i>	80

Promedio Día	3
--------------	---

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 23. Escenario Pesimista: Ventas Esperadas*

De acuerdo a esta proyección, los datos de TIR cambiarían drásticamente, sin llegar a ser negativos

Tir

Operativo            2%

Tir

Inversionista        2.61%

-

VPN                    \$65,301,622.96

## 7 Plan Operacional

### 7.1 Producción

- ¿Cómo y dónde se producen sus productos o servicios?

Los servicios prestados, se producen exclusivamente en las oficinas en Pereira, que tentativamente se ubicarían en el Centro de Negocios ubicado en el sector de los Alpes, un sector central y competitivo que genera una ventaja de ubicación y status diferenciadora.

*Nota: Los planos del local, la importancia de la ubicación y la explicación de las necesidades de acondicionamiento del lugar fueron expuestas en el numeral III, en la subsección de producto mínimo viable.*

*Nota 2: En la sección IV de Producto y/o servicio, ya se encuentra explicado a detalle el servicio principal con las modalidades que se ofrecerán y los servicios generales que ofrece cada una. Así mismo se encuentran los precios, horarios y los puntos por los cuales consideramos que el servicio tiene un valor agregado con respecto a los otros espacios de Coworking.*

Para ambas modalidades ofrecidas (Hot Desk y oficina privada) se ofrecerán servicios de valor agregado mencionados a continuación:

- **Infraestructura:** Oficinas y espacios abiertos conformes a los mejores estándares de seguridad y bienestar en el trabajo, salas de reuniones amplias con las tecnologías necesarias para una presentación efectiva, salas de silencio (2) de libre uso, cocina, nevera

y microondas de libre uso, máquinas de café y una mini panadería (alquiler de espacio a una panadería) dentro del mismo espacio.

- Acceso a eventos patrocinados o realizados por WorkWay: Estos eventos siempre se harán entorno al networking y la formación de habilidades de utilidad en el entorno empresarial. Por ejemplo charlas sobre asociatividad, apertura de mercados, técnicas de negociación, comucación asertiva, cómo contratar con el estado, etc.
- Actividades semanales: Estas actividades se realizarán en horarios propuestos de acuerdo a la disponibilidad de la comunidad con el fin de no interferir con su labor. Estas actividades se realizarán con el fin de generar comunidad, aportar ideas para mejorar la ciudad, dar a conocer los productos/servicios de nuestros asociados, e incentivar alianzas entre los mismos.
- Pausas activas y actividades de bienestar: Con una alianza con una empresa como Colsubsidio, ofrecer semanalmente pausas activas de 5 minutos realizadas por un profesional de la salud, y cada 15 días ofrecer actividades de bienestar como masajes o ejercicios de respiración / yoga cortos, con el fin de ofrecer alternativas para mejorar la productividad.
- Agua y café gratis: Dentro del costeo del servicio, se encuentra una parte de servicios que corresponden al servicio de agua y café gratis todos los días y cerveza limitada los últimos Viernes de cada mes de 4pm a 9pm.
- Servicio de asesoría en Emprendimiento: Cómo se ha mencionado anteriormente, a mediano plazo se busca ofrecer asesores en diferentes áreas funcionales con el fin de soportar a los miembros de la comunidad que tienen emprendimientos y requieren de un acompañamiento en las áreas de finanzas, recursos humanos, mercadeo, legal. Inicialmente,

se ofrecerán contactos de personas que ofrecen estas asesorías con el fin de conectar a nuestros asociados con nuestros aliados.

- **Servicios de bienestar:** Se contará todo el tiempo con asesoría tecnológica y servicios de aseo con el fin de que las condiciones de trabajo sean siempre las más óptimas. Además, dentro del diseño del espacio, se tendrá en cuenta la reglamentación en cuanto a lugares de trabajo.

## 7.2 Costos

<b>Costo de Ventas</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Total</b>	
<b>Nomina (operación)</b>				
<i>Recepción</i>	2	1,200,000	2,400,000	
<i>Serv. Generales</i>	2	1,200,000	2,400,000	
<i>Apoyo IT</i>	2	1,200,000	2,400,000	
<i>Asesor de Servicio</i>	1	1,500,000	1,500,000	
<b>Serv. Públicos</b>	1	800,000	800,000	
<b>Internet</b>	1	300,000	300,000	
<b>Papelería</b>	1	15,000	15,000	(xUsuario) Inventario
<b>Comodidades</b>	1	55,000	55,000	(xUsuario) Inventario
<b>TOTAL</b>			<b>9,870,000</b>	

<b>Gastos Administrativos</b>	
Administrador	2,000,000
Arriendo	6,800,000
Expansión	3,500,000
<b>Total</b>	<b>8,800,000</b>

Posibilidad de expansión

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 24. Costos y Gastos*

CAPEX	220,000,000	
Dep Linea recta	10	años
	22,000,000	anual

*Fuente: Trabajo Propio*

### *Ilustración 25. CAPEX*

*Nota: La explicación de los costos, gastos, y la inversión en planta y equipo, será detallada a fondo en la sección del Plan Financiero.*

## **8 Gestión Y Organización**

### **Áreas Funcionales**

- **Dirección General:** Compuesta por los tres socios capitalistas de la empresa y el administrador. Esta área tiene como función principal la estrategia de la empresa y el direccionamiento de ella en base a los objetivos y metas que se tienen de crecimiento y posicionamiento. Los tres socios capitalistas, nos unimos en base a la pasión por el desarrollo de Pereira, pero también por las habilidades que tenemos en conocimientos de administración e ingeniería, experiencia en las áreas de finanzas, recursos humanos y logística, y en las habilidades de relacionamiento.
- **Administración y Recursos Humanos:** Está compuesta por el administrador, con el soporte constante e incondicional de los tres socios. El perfil del administrador se encuentra basado en una formación en carreras administrativas, ingenierías o afines, y con una experiencia mínima de 3 años en administración. El perfil es de una persona proactiva,

confiable y honesta, que busque generar propuestas con el fin de mejorar la cultura organizacional y que esté apasionada por la causa. Debe ser una persona con habilidades en finanzas y contabilidad, con un perfil de estratega, teniendo en cuenta que hará parte esencial del comité directivo, y con alta capacidad de relacionamiento teniendo en cuenta que esta persona tendrá la tarea de liderar, junto con el líder de comunidad, actividades y eventos que permitan incentivar los espacios de networking y cultura, y que permitan que WorkWay se posicione en el Top of Mind de las personas de la ciudad, además, será la persona encargada de mantener las relaciones con los proveedores. Finalmente, está presupuestado que el/la administrador/a será encargado de las labores de reclutamiento, selección, contratación (de la mano del comité directivo), pago y gestión de salarios y políticas de compensación, y de velar por el bienestar de los empleados, su desarrollo y calidad de ambiente laboral.

- **Contabilidad y Finanzas:** Este servicio será tercerizado y se pagarán horas por prestación de servicios a demanda de acuerdo a las necesidades. El perfil del contador es el de una persona con experiencia y conocimientos certificados en finanzas y en contabilidad con un mínimo de 1 año de experiencia trabajando con alguna empresa que preste servicios. La persona será encargada de asesorar en la negociación con los proveedores, las declaraciones de impuestos y el pago del préstamo que se realizará con el fin de comenzar el proyecto.

- **Producción:** Teniendo en cuenta que se trata de un servicio, la producción se basa en los esfuerzos orientados por parte de la mano de obra humana, con el fin de lograr prestar el servicio de la manera esperada. En este orden de ideas, además del administrador, que tendrá la responsabilidad de velar por la integridad de los espacios de trabajo,

tendremos al líder de comunidad atento a las necesidades de los miembros; habrán 2 recepcionistas para cubrir dos turnos teniendo en cuenta los horarios flexibles con los que cuenta WorkWay entre semana, y los días sábados, se turnarían los días de trabajo a criterio de ellas/ellos y del administrador. Finalmente, contaremos con 2 colaboradores para realizar el aseo constante de los espacios (los tiempos se manejarían de forma similar a la labor de la recepción) con el fin de que el servicio siempre se ofrezca con los mismos estándares. El perfil tanto de los aseadores como de las recepcionistas, es de personas con impecable presentación personal, respetuosos y responsables, que estén en sintonía con los ideales de WorkWay.

- **Publicidad y Mercadeo:** En el horario de 9am a 6pm de Lunes a Viernes, tendremos la presencia de una líder de comunidad, la cual será la encargada de liderar eventos y espacios donde se fomente el networking y donde se ofrezcan conocimientos que le generen valor agregado al servicio. Esta persona será la encargada de las relaciones públicas de la empresa y de las ventas inhouse. Además, será la persona encargada de las redes sociales de WorkWay y se convertirá en la imagen de la compañía. En este orden de ideas, el perfil es el de una persona muy proactiva y simpática, que tenga una capacidad de relacionamiento muy alta y que demuestre entera disposición y actitud de servicio.

- **Informática:** Teniendo en cuenta que el servicio prestado es el alquiler de oficinas, la calidad del internet y del apoyo tecnológico y de sistemas es esencial. Por lo cual tendremos 2 colaboradores (uno en cada turno) con conocimientos en tecnologías y con una capacidad de servicio que permitan que la comunidad siempre obtenga el bienestar esperado.

## 9 Gastos De Inicio Y Capitalización

Teniendo en cuenta las proyecciones de ventas reflejadas en nuestro modelo financiero y la cotización realizada por la empresa Trazzo Design en la ciudad de Pereira se requiera una Inversión inicial de aproximadamente \$300.000.000 destinada a realizar todas las inversiones en propiedad planta y equipo para ofrecer a nuestros usuarios el mejor lugar de trabajo posible y para cubrir los gastos hasta alcanzar un punto de equilibrio al mes 5 de operación. Este capital se repartirá de la siguiente manera: 20 millones de pesos que aportaran los 4 socios Capitalistas en un principio, además de una obligación financiera por el valor restante de 100.000.000. Gracias al poder de negociación de uno de los socios, se estima que las entidades financieras pueden ofrecer préstamos por este valor a una tasa de interés efectiva anual de aproximadamente 12,6%. Se decide recurrir a una obligación bancaria debido a que según las proyecciones la empresa estaría en la capacidad de responder por ella y así disminuir el riesgo de los socios capitalistas.

Inversión	300.000.000	
Capital socios	200.000.000	
Prestamos	100.000.000	
Tasa Credito	1%	mensual
	13%	EA

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 26. Inversión Inicial*

## 10 Plan Financiero

El modelo financiero de WorkWay se basa en los siguientes supuestos:

Puestos de trabajo disponibles		Precio Mensual	Año 2	Año 3
<b>Oficina Privada</b>	40	525.000	551.250	578.813
<b>Hot Desk</b>	25		-	-
<i>Mensualidad</i>	15	320.000	336.000	352.800
<i>Día</i>	10	25.000	26.250	27.563
	<b>Ventas</b>	<b>Precio</b>		
Crecimiento Mensual	5%	-		
Crecimiento Anual	-	5%		

Ingreso Extra	
Arriendo local comidas	2.200.000

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 27. Puestos de trabajo disponibles*

Costo de Ventas			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
<b>Nomina (operación)</b>			
<i>Recepción</i>	2	1,200,000	2,400,000
<i>Serv. Generales</i>	2	1,200,000	2,400,000
<i>Apoyo IT</i>	2	1,200,000	2,400,000
<i>Asesor de Servicio</i>	1	1,500,000	1,500,000
<b>Serv. Públicos</b>	1	800,000	800,000
<b>Internet</b>	1	300,000	300,000
<b>Papelería</b>	1	15,000	15,000
<b>Comodidades</b>	1	55,000	55,000

(xUsuario) Inventario  
(xUsuario) Inventario

*Fuente: Trabajo Propio*

*Ilustración 28. Costo de Ventas*

<b>Gastos Administrativos</b>	
Administrador	2.000.000
Arriendo	6.800.000
Expansión 1	3.500.000
Expansión 2	5.500.000
<b>Total</b>	<b>8.800.000</b>

<b>Impuesto a la Renta</b>	<b>30%</b>
----------------------------	------------

*Fuente: Trabajo Propio*

#### *Ilustración 29. Gastos Administrativos*

Estos supuestos cambian de acuerdo al crecimiento del número de afiliados a nuestra comunidad ya que al crecer deberán contar con mayor espacio y mejores instalaciones para mejorar la experiencia de quienes confían en nosotros. Razón por la cual se realizó un plan con el Centro de Negocios en la ciudad de Pereira quienes nos ofrecen grandes comunidades al poder brindarnos el arriendo del espacio físico, junto con un plan de expansión a 5 años que cubra los posibles crecimientos de los espacios de Coworking. Este plan de expansión cuenta con un arriendo inicial de \$6.800.000 para un área que nos permita ubicar cómodamente a 65 asociados. Al alcanzar este número se realiza una expansión con valor mensual en el canon de \$3.500.000, el cual nos permite aumentar la capacidad a 120 asociados y finalmente una tercera expansión con un valor adicional de \$5.500.000 el cual nos deje un aforo máximo de 170 personas trabajando en nuestras instalaciones. Al aumentar la planta física es necesario a su vez aumentar el personal por lo cual se duplica cada vez que se realice una expansión a las instalaciones.

Además de tener en cuenta estas variables, se toma en cuenta el IPC de 3% para el aumento de los precios de los insumos necesarios y de un salario a nuestros empleados con un aumento del 5% anual. Los precios de nuestros planes crecen anualmente en un 5% y el crecimiento de suscriptores se estima a un 5% mensual hasta alcanzar una estabilidad en el crecimiento en el año 5 en la ciudad de Pereira.

El mercado Pereirano para nuestro servicio nos brinda muy buenas expectativas de crecimiento, lo que en la etapa inicial se proyecta alcanzar un punto de equilibrio en el mes 5 de operación, donde la totalidad de los costos y gastos del negocio puedan ser cubiertos por los ingresos. Esta situación sumada a las buenas políticas del manejo de caja debido a que la totalidad del dinero se recibe de contado y a principio de mes, y los proveedores se pagan cada 30 días el flujo de caja muestra gran liquidez por parte de la empresa. Este indicador se ve reflejado en una utilidad neta en el primer año que sobrepasa los 17 millones de pesos.

Tomando como base el flujo de caja libre operacional de la empresa durante únicamente los primeros 3 años de operación se obtiene un Valor presente neto para el inversionista de \$64.414.098 tomando como base una tasa de descuento del 15%. Este valor significa que los socios capitalistas obtendrán aproximadamente 64 millones de pesos más de lo que estaban esperando recibir con su tasa de descuento o de oportunidad del 15%, esto indica que es un proyecto que renta por encima de lo mínimo que están dispuestos a aceptar nuestros socios capitalistas.

Teniendo en cuenta la Tasa Interna de Retorno o TIR se sacan dos valores: En primer lugar, la tasa interna de retorno operativa que toma en cuenta únicamente los resultados del

flujo de caja libre operacional y que lanza un valor del 26%. La TIR Operativa no toma en cuenta los ingresos intermedios o el rendimiento en caja de la empresa por lo que no muestra la Tasa interna de retorno del Inversionista. La Tasa interna de Retorno para el Inversionista es del 19,35%, este dato si reinvierte los ingresos intermedios en este caso a un 4% ofreciendo un panorama muy alentador para los inversionistas ya que se encuentra 4 puntos porcentuales por encima del mínimo esperado por estos.

WorkWay es un proyecto rentable y con grandes perspectivas de crecimiento no solo en Pereira sino en las ciudades intermedias del país. Este modelo financiero refleja una gran liquidez en sus flujos, lo que garantiza la operación de proyectos y una rentabilidad para los inversionistas del 18% únicamente en los primeros 3 años. Además, el estado de resultados refleja la generación de utilidades desde el año 1.

NOTA IMPORTANTE: Se anexará el Excel con todo el flujo de caja de los 5 años del préstamo bancario, los indicadores formulados y los balances generales de los 3 primeros años con el fin de evaluar la rentabilidad financiera del negocio.

## 11 Riesgos Y Supuestos Críticos

### Supuestos

Inversión	300,000,000	
Capital socios	200,000,000	
Prestamos	100,000,000	
Tasa Credito	1% mensual	
	12.68% EA	
CAPEX	220,000,000	
Dep Linea recta	10 años	
	22,000,000	anual

Puesto de trabajo disponibles		Precio Mensual	Año 2	Año 3
<b>Oficina Privada</b>	40	525,000	551,250	578,813
<b>Hot Desk</b>	25		-	-
<i>Mensualidad</i>	15	320,000	336,000	352,800
<i>Día</i>	10	25,000	26,250	27,563
	Ventas	Precio		
Crecimiento Mensual	5%	-		
Crecimiento Anual	-	5%		

Ingreso Extra	
Arriendo local comidas	2,200,000

### Ventas Esperadas Iniciales Mensual

<b>Oficina Privada</b>	25
<b>Hot Desk</b>	20
<i>Mensualidad</i>	10
<i>Día</i>	190

Minimo Inicial 1,446,667

Fuente: Trabajo Propio

Ilustración 30. Supuestos

<b>Costo de Ventas</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Total</b>
<b>Nomina (operación)</b>			
Recepción	2	1,200,000	2,400,000
Serv. Generales	2	1,200,000	2,400,000
Apoyo IT	2	1,200,000	2,400,000
Asesor de Servicio	1	1,500,000	1,500,000
<b>Serv. Públicos</b>	1	800,000	800,000
<b>Internet</b>	1	300,000	300,000
<b>Papelería</b>	1	15,000	15,000
<b>Comodidades</b>	1	55,000	55,000
			(xUsuario) Inventario
			(xUsuario) Inventario
		TOTAL	9,870,000

<b>Gastos Administrativos</b>	
Administrador	2,000,000
Arriendo	6,800,000
Expansión	3,500,000
<b>Total</b>	8,800,000

Posibilidad de expansión

<b>Impuesto a la Renta</b>	30%
----------------------------	-----

<b>Crecimiento Precios</b>	
IPC	3%
Salario	5%

*Fuente: Trabajo Propio*

### *Ilustración 31. Riesgos*

- ¿Qué pasa si su mercado se desarrolla más lento o más rápido de lo esperado?

Como lo demostramos en el escenario pesimista, a pesar de que las ventas no tengan un buen crecimiento inicial, debido a la necesidad del servicio y a la cantidad de productos y servicios complementarios que ayudan a las ganancias (asesorías, arriendo local comidas,

patrocinios, eventos, alianzas con marcas) se sigue demostrando un potencial de crecimiento que aunque puede llegar a ser más lento, demuestra solidez y seguridad.

## **12 Beneficios A La Comunidad**

### **12.1 Desarrollo Económico**

El desarrollo económico se da en primer lugar gracias a que la creación de este proyecto que requiere personal para el acondicionamiento y funcionamiento, se convertirá en una fuente de empleo e incentivará la creación de nuevas empresas a través de sus asesorías. Debido a la rentabilidad de la empresa, también se generará mayor movimiento de capital en la ciudad y a su vez esto también influirá en el desarrollo cívico y del sentido de pertenencia que puede incentivar la economía. Por otro lado, a través de alianzas estratégicas y nuevas metodologías de innovación, WorkWay busca lograr que las empresas de la comunidad mejoren sus indicadores y potencialicen sus ganancias, nuestro lema es: Crezcamos juntos (a nivel personal, laboral, de empresa, de ciudad, de país).

### **12.2 Desarrollo De La Comunidad**

Workway es, ante todo, una comunidad que une empresarios, emprendedores e independientes con el fin de que todos crezcamos juntos. El propósito más importante de nuestra comunidad es aportarle al mundo a través de la realización de ideas innovadoras que contribuyan a la creación de un mejor país para todos; es por esto que buscamos que encuentres en nuestros espacios, un ambiente de innovación y creatividad, donde podrás

encontrar asesorías especializadas para empresas y donde podrás crear alianzas que cambiarán el futuro de tu empresa. Se busca con este proyecto:

- Aumentar las oportunidades de empleo al fomentar la creación de empresas a través de nuestras asesorías
- El proyecto va encaminado a generar iniciativas para que la ciudad de Pereira pueda crecer y mejorar desde las manos de sus mismos pereiranos.

### 13 Bibliografía

Araujo, J. G. (2014). El coworking: un nuevo concepto de organización del trabajo. *Tesina Fin de Máster en Gestión de los Recursos Humanos y el Empleo. Universidad del País Vasco. En línea. Disponible en: <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/4659/02.pdf>*.

Bernal Marín, U. H., & Ramírez Salgado, J. A. (2019). Estudio de viabilidad de servicios de un espacio de coworking en Manizales: plan de negocios.

Carrillo, C. L., Carrillo, A. M., & Correa, A. M. (2013). Desarrollo empresarial y desarrollo económico a partir del subsector comercio de Pereira y Dosquebradas.x

Coworking, Z. (2012). revista sobre Coworking y emprendimiento. URL: << <http://www.zonacoworking.es/que-es-coworking>.

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

Del Prado, L. (1995). Alianzas estratégicas. Boletín de Lecturas Sociales y Económicas.

Deskmag. (2017). 2017 Global Coworking Survey.

Duarte, T., & Tibana, M. R. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia et technica*, 15(43), 326-331.

Llerena Aspiazu, K. L., & Auria Aspiazu, L. M. (2017). *Plan de negocio para la creación de una empresa coworking para emprendedores* (Bachelor's thesis, Guayaquil: ULVR, 2017.).

Magris, V., & Porta, M. (2016). *El Coworking: la comunicación en la construcción de la identidad* (Bachelor's thesis).

Mathews, J. C. (2014). Asociatividad empresarial.

Ortiz, N. (2018). La viabilidad de la economía compartida digital en la finca raíz en Colombia.

Pereira, A. Pereira cómo vamos. Informe de calidad de vida 2018. Pereira: Alcaldía de Pereira; 2018.

Pereira, A. Pereira cómo vamos. Encuesta de Percepción Ciudadana Pereira 2019. Pereira: Alcaldía de Pereira; 2019.

Treball, B. (2012). Herramientas 2.0 para la búsqueda de trabajo y el desarrollo profesional. Ajuntament de Barcelona.