



Escuela de Administración  
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Campo Central Coworking  
Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

Carlos Fernando Berdugo Torres y Maria Camila Prada Chacón

Bogotá  
2024



Escuela de Administración  
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Campo Central Coworking  
Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

Carlos Fernando Berdugo Torres y Maria Camila Prada Chacón

Bajo la dirección de:  
Alexander Gregory Neita Guauque

Maestría en Administración (MBA)  
Escuela de Administración  
20 de marzo de 2024  
Bogotá, Colombia  
2024

## Tabla de Contenido

Declaración de originalidad y autonomía .....	5
Lista de figuras.....	1
Lista de tablas .....	2
Resumen ejecutivo .....	3
Abstract.....	4
1. Introducción .....	5
2. Concepto de Negocio.....	6
2.1 Descripción de la Idea de Negocio .....	6
2.2 Portafolio de Servicios.....	7
2.3 Fuentes de Ingresos.....	8
2.4 Portafolio de Clientes.....	10
2.5 Posicionamiento en el Mercado.....	12
3. Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento.....	13
3.1 Propiedad y junta directiva (estructura organizacional).....	13
3.2 Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento.....	14
3.3 Descripción de socios y/o alianzas del emprendimiento.....	16
3.4 Procesos de negocio .....	17
3.5 Aspectos legales a considerar para la puesta en marcha del emprendimiento	19
4. Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento.....	20
4.1 Instalaciones que requiere el emprendimiento .....	20
4.2 Infraestructura tecnológica y de TIC requerida por el emprendimiento .....	21
4.3 Descripción de los requerimientos de producción y distribución del emprendimiento.....	21
4.4 Estrategias de financiación del emprendimiento.....	22
4.5 Plan financiero del emprendimiento .....	23
4.5.1 Estado de Resultados Proyectado .....	24
4.5.2 Proyección de Flujo de Efectivo .....	26
4.5.3 Balance General Proyectado .....	29
4.5.4 Análisis de Escenarios .....	30

5. Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés .....	31
5.1 Estrategia de marca (Branding).....	31
5.2 Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento	32
5.3 Proceso de ventas y servicios .....	32
5.4 Plan de mercadeo .....	33
5.4.1 Investigación de Mercado.....	34
5.4.2 Barreras de Entrada .....	34
5.4.3 Amenazas y Oportunidades .....	34
5.4.4 Competidores Claves .....	34
5.4.5 Precios .....	36
5.4.5 Canales de Distribución.....	37
5.5 Red de contactos.....	37
5. Conclusiones .....	39
6. Referencias Bibliográficas .....	41
7. Anexos .....	43
7.1 Anexo A Viabilidad financiera .....	43
7.2 Anexo B Resultados estudio de mercado, coworking en Barrancabermeja	44

### Declaración de originalidad y autonomía

- a. Declaración de autonomía: Incluir una hoja aparte con la siguiente declaración, firmada por el autor de tesis de maestría: “Declaramos bajo gravedad de juramento, que hemos escrito la presente tesis de maestría por nuestra propia cuenta, y que, por lo tanto, su contenido es original. Declaramos que hemos indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información, y que esta tesis de maestría no ha sido entregada a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación”.



Carlos Fernando Berdugo Torres

20 marzo 2024



Maria Camila Prada Chacón

20 marzo 2024

- b. *Declaración de exoneración de responsabilidad*: “Declaramos que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de sus autores. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él”.



Carlos Fernando Berdugo Torres

20 marzo 2024



Maria Camila Prada Chacón

20 marzo 2024

## Lista de figuras

Figura 1 Distribución de fuentes de ingresos en un coworking promedio .....	9
Figura 2 Distribución de fuentes de ingresos en Campo Central Coworking.....	9
Figura 3 Cantidad de pasajeros Aeropuerto Yariguíes Barrancabermeja (2017-2022)....	11
Figura 4 Tasa de participación, ocupación y desempleo en ciudades intermedias 2022..	12
Figura 5 Modelo de negocio Canvas Eco-working.....	18
Figura 6 Distribución de espacios, vista de perfil.....	20
Figura 7 Distribución de espacios, vista superior .....	20
Figura 8 Payback y payback descontado .....	26
Figura 9 Flujo de caja acumulado y VPN en escenario pesimista, optimista y caso base	31
Figura 10 Logo empresa “Campo Central Coworking” .....	32
Figura 11 Análisis competitivo .....	36
Figura 12 Proyección de ventas en 5 años .....	43
Figura 13 Flujo de caja libre .....	44
Figura 14 Porcentaje de encuestas validas.....	45
Figura 15 Porcentaje de personas empleadas.....	45
Figura 16 Porcentaje de residentes de Barrancabermeja o alguno de sus corregimientos	46
Figura 17 Porcentaje en género de los participantes de las encuestas .....	46
Figura 18 Rango de edades de los participantes de las encuestas.....	47
Figura 19 Distribución de modalidad de trabajo.....	47
Figura 20 Distribución de motivo de visita a la ciudad .....	48
Figura 21 Tiempo de estancia en Barrancabermeja.....	48
Figura 22 Conocimiento en coworking.....	49
Figura 23 Coworking en Barrancabermeja .....	49
Figura 24 Distribución de personas que usarían un coworking en Barrancabermeja.....	50
Figura 25 Palabras clave de por qué usarían un coworking en Barrancabermeja .....	50
Figura 26 Palabras clave de por qué no usarían un coworking en Barrancabermeja .....	51
Figura 27 Herramientas útiles en un coworking .....	51

### Lista de tablas

Tabla 1 Recurso humano requerido en Campo Central Coworking .....	15
Tabla 2 Activos de inversión inicial .....	22
Tabla 3 Origen de los fondos que requiere Campo Central Coworking.....	23
Tabla 4 Costos fijos campo central coworking.....	24
Tabla 5 Estado de resultados proyectado.....	25
Tabla 6 TIR, VPN y Payback .....	26
Tabla 7 Estado de flujo de efectivo.....	27
Tabla 8 Estado de balance general.....	29
Tabla 9 Análisis de escenarios .....	30
Tabla 10 Listado de competidores .....	35
Tabla 11 Tarifas por hora en otros coworking.....	37

## **Resumen ejecutivo**

En este documento se presenta el plan de negocio de un emprendimiento en la ciudad de Barrancabermeja, el cual tiene como objetivo validar la viabilidad técnica y económica de poner en marcha el primer espacio de coworking del municipio. Campo central coworking, nombre que se propone para el proyecto, brindará además de alquiler de espacios físicos para trabajar, la renta de equipos ofimáticos con el fin de propiciar una jornada laboral más productiva. Para confirmar la necesidad, se utilizó como técnica la realización de encuestas a residentes y visitantes. En el análisis financiero, se evaluaron tres escenarios asumiendo cambios en la tasa de ocupación de los espacios, y se calculó el retorno de la inversión para cada supuesto. El caso base con el que se realizaron los cálculos económicos, asume una ocupación promedio al quinto año de operación del 63% de la capacidad instalada. Con el propósito de materializar el proyecto, se requiere la disponibilidad de \$200.000.000 los cuales permitirán asegurar la inversión inicial, y cumplir con las obligaciones financieras del primer año de operación. Estos recursos provendrán en un 25% de aporte de los socios y un 75% de financiamiento bancario.

### **Palabras clave**

Emprendimiento, coworking, Barrancabermeja, espacio de trabajo, networking

## **Abstract**

In this document is being presented a business plan of an entrepreneurship based in Barrancabermeja city, that seeks validate the technical and economic viability of opening the first coworking space in the municipality. Campo central coworking, the name proposed for the project, will provide, in addition to renting physical spaces to work, the rental of office equipment to promote a productive workday. To confirm the need, surveys to residents and visitors were used as a technique. In the financial analysis, three scenarios were evaluated assuming changes in the occupancy rate of the spaces, and the return on investment was calculated for each assumption. The base case with which the economic calculations were made, was assumed an average occupancy in the fifth year of operation of 63% of the installed capacity. To make a reality this project, the availability of \$200,000,000 is required, which will guarantee the initial investment and let meet the financial obligations of the first year of operation. These resources will come in 25% from investment of partners and 75% from bank financing.

## **Keywords**

Entrepreneurship, Coworking, Barrancabermeja, Workspace, Networking

## 1. Introducción

El nacimiento de las áreas compartidas tuvo origen en el C-Base de Berlín para 1995 en donde diecisiete ingenieros informáticos crearon el primer “hackerspace” precursores de espacios coworking sin ánimo de lucro, en donde se podía compartir tanto equipos como conocimiento. En 1999, Bernard Dekoven imprime por primera vez el término “Coworking” refiriéndose a la manera como se trabajaba y no al espacio como tal. Para el mismo año, en Nueva York una empresa de software inaugura el primer espacio coworking llamado “42 West 24”, ofreciendo flexibilidad horaria y alquiler de espacios comunitarios similares a los que conocemos hoy en día (Colonial, 2019).

En Colombia se destaca el coworking Wework por su estética y su diseño interior que genera espacios con ambientes atractivos y confortables que estimulan la creatividad y la productividad. Matías Lloveras, su director creativo, creó estos espacios con el objetivo que los usuarios se sientan cómodos como en sus casas y que a su vez sean elegantes, funcionales y que propicien la interacción entre las personas (Amarilo, 2019). Otras firmas conocidas de coworking en Colombia son el grupo IWG de marcas como Spaces, Regus y otras; Tinkko y Owlo (Semana, 2019).

Barrancabermeja no cuenta con sitios equipados y adecuados que posibiliten a empleados locales y visitantes llevar a cabo reuniones, atender asuntos laborales y ejecutar sus tareas profesionales. Por lo anterior, se plantea un estudio de factibilidad técnica y económica para desarrollar un modelo de negocio de espacio de coworking en Barrancabermeja, Santander llamado Campo Central Coworking, el cual permitirá validar las diferentes hipótesis que se tienen del problema, solución y clientes, con investigaciones del sector, definición del mercado

objetivo y entendiendo las necesidades de los potenciales usuarios para proponer una estrategia acertada.

## **2. Concepto de Negocio**

### **2.1 Descripción de la Idea de Negocio**

Campo Central Coworking es un emprendimiento diseñado para laborar de manera cómoda y agradable a través de ambientes dotados para trabajo colaborativo e individual, sala de reuniones, capacitación y un lugar de descanso, en donde se podrán llevar a cabo jornadas efectivas en zonas seguras y adecuadas. El lugar ofrecerá los servicios a los empleados locales y visitantes de Barrancabermeja que vienen motivados por negocios y que recurren a hoteles y cafés para el alquiler de espacios para trabajar por horas o días, los cuales no cuentan con mobiliario ergonómico ni buena cobertura a internet.

La misión de Campo Central Coworking es ofrecer un entorno inspirador y amigable con el propósito de promover el desarrollo negocios y proyectos para todos los trabajadores que utilicen las instalaciones, y su visión es convertirse en el lugar de trabajo de preferencia de la ciudad, gracias a que ofrece las facilidades que fomentan la creatividad y el networking, además de un ambiente de trabajo tranquilo. Basados en los resultados de la implementación del proyecto, se proyecta a 5 años la apertura de dos sedes en los corregimientos de El Centro y Yondó, en donde se concentra mayor parte de la actividad petrolera del Magdalena Medio, además de firmar contratos de colaboración con empresas de la región.

Este emprendimiento que se destacará por su servicio enfocado al cliente, con valores de honestidad, cordialidad y respeto por todos los usuarios y empleados que decidan utilizar sus servicios.

## 2.2 Portafolio de Servicios

En ciudad de Barrancabermeja se llevan a cabo negocios los cuales están asociados en gran medida a la industria petrolera que aporta el 70% a la economía de la ciudad según cifras del DANE del año 2021 (Competitics, 2015).

La ciudad no cuenta con espacios que brinden ambientes para desarrollar reuniones de negocios presenciales, que tengan las facilidades tecnológicas y ergonómicas, haciendo que los empleados experimentan dificultades técnicas asociadas con la conexión a internet.

Campo Central Coworking ofrecerá los siguientes espacios y servicios con el objetivo de satisfacer las necesidades de sus clientes, como se describe a continuación:

- **Internet wifi de alta velocidad:** Este servicio se ofrecerá a los clientes que renten un espacio de trabajo y permitirá tener una buena navegación, transmisión rápida de archivos y tiempos de descarga bajos.
- **Trabajo individual:** Cubículos independientes para trabajo personal y autónomo en donde las personas puedan tener un espacio de concentración en una tarea determinada, buscando desarrollar las habilidades y conocimientos del cliente en un ambiente de confianza.
- **Trabajo colaborativo:** Largas mesas, equipadas con sillas ergonómicas y con todo el material necesario para que los equipos puedan trabajar de manera cómoda y práctica.
- **Sala de reuniones:** Sala adecuada para trabajo colaborativo y en equipo, para realizar reuniones o desarrollar actividades de forma privada. Estará adecuado con tablero, televisor y sistema de sonido para realizar reuniones a larga distancia.
- **Espacio de descanso:** Espacio diseñado para realizar desconexión de la jornada laboral o pausa activa, que estará dotado con muebles cómodos y máquinas para compra de snacks

y café. En este espacio se pueden desarrollar vínculos de networking, mediante la socialización, el compartir y el aprendizaje de la experiencia de otros emprendedores.

- **Servicio de alquiler de equipos de tecnología:** Renta de accesorios tecnológicos como pantallas, teclados, mouse y audífonos de diadema.

Los espacios de trabajo colaborativo, individual y sala de reuniones podrán ser rentados según los requerimientos del cliente por horas, días o por mes. Para los clientes frecuentes de las instalaciones de Campo Central Coworking se ofrecerán descuentos en servicios por su fidelidad.

Para definir el precio de la renta por espacio coworking, se revisaron los precios en el mercado a nivel regional y se ajustaron costos teniendo en cuenta que Barrancabermeja se caracteriza por manejar altas temperaturas y humedad, situación que implica la utilización de equipos de ventilación para climatización que impactan en el consumo en servicios públicos.

### **2.3 Fuentes de Ingresos**

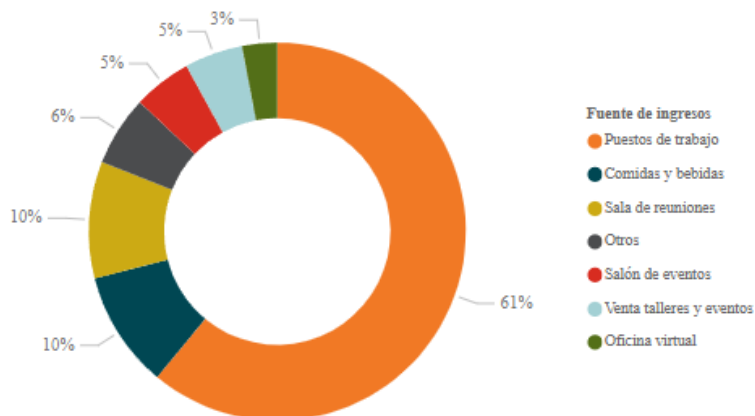
Los ingresos provendrán de la prestación de servicio de espacios de trabajo colaborativo e individual por horas, días y meses, por la renta de las salas de juntas y capacitación, y por el alquiler de equipos ofimáticos. Por otro lado, se esperan algunos ingresos adicionales por las máquinas expendedoras de café y snacks que se instalaran en el establecimiento.

Según “Deskmag” una encuesta de The 2nd Global Coworking Survey: “el 72% de los espacios de Coworking alcanzan una rentabilidad después de dos años de funcionamiento” (Foertsch, 2012). Esta cifra es alta debido a la inversión inicial en mobiliario y adecuación del espacio distribuido en silletería, aires acondicionados, seguridad, gastos por nómina, entre otros.

Por otra parte, se menciona que un espacio coworking tiene las siguientes fuentes de ingresos:

### Figura 1

*Distribución de fuentes de ingresos en un coworking promedio*

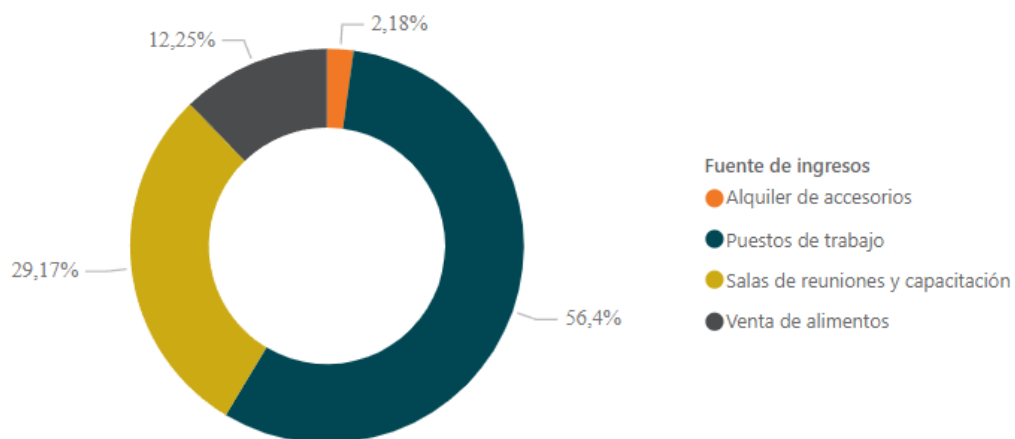


Fuente: Adaptado de Deskmag, Encuesta de The 2nd Global Coworking Survey (Foertsch, 2012)

De manera similar, Campo Central Coworking tendrá la siguiente distribución como fuente de ingresos:

### Figura 2

*Distribución de fuentes de ingresos en Campo Central Coworking*



Fuente: Elaboración propia

## 2.4 Portafolio de Clientes

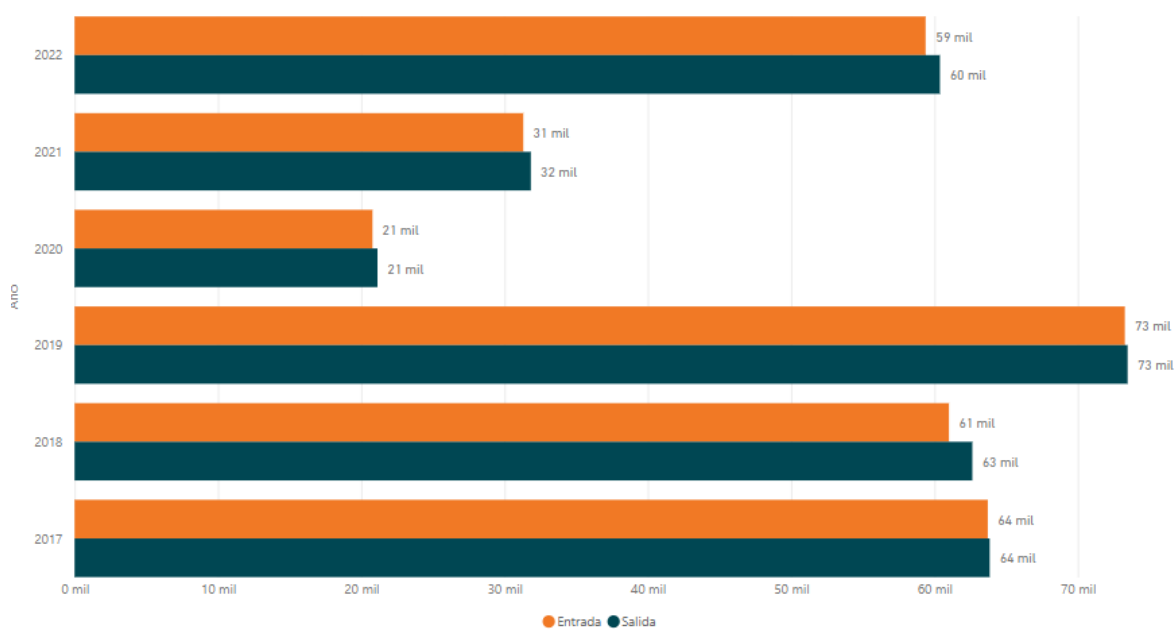
El mercado objetivo del emprendimiento puede ser considerado homogéneo al enfocarse principalmente en trabajadores que pueden ser dependientes, independientes o emprendedores y que tienen en común la necesidad de un espacio adecuado para trabajar.

Luego de analizar las cuotas de estos trabajadores en el mercado, se segmentan 2 grupos objetivos, los visitantes de la ciudad y la población total ocupada de Barrancabermeja en edad de trabajar. A continuación, la descripción del portafolio de clientes:

- **Visitantes industriales:** Este grupo lo integran profesionales que visitan Barrancabermeja por motivos de negocios. Normalmente estas personas arriban a la ciudad por vía aérea y tienen como propósito ofrecer los productos y/o servicios de las empresas en que laboran. La estancia de esta población es corta y generalmente no supera una semana. Las empresas que representan no tienen sede física en la ciudad por lo que deben llevar a cabo sus reuniones en restaurantes o cafés. En la figura 3 se presenta el movimiento de pasajeros del aeropuerto de Barrancabermeja, donde se evidencia una disminución en el flujo para los años 2020 y 2021 asociado al cierre aéreo que se presentó en el país por cuenta de la pandemia Covid-19, sin embargo, para el 2022 se refleja una recuperación en este medio de transporte que conecta a la ciudad con Bogotá.

**Figura 3**

*Cantidad de pasajeros Aeropuerto Yariguíes Barrancabermeja (2017-2022)*

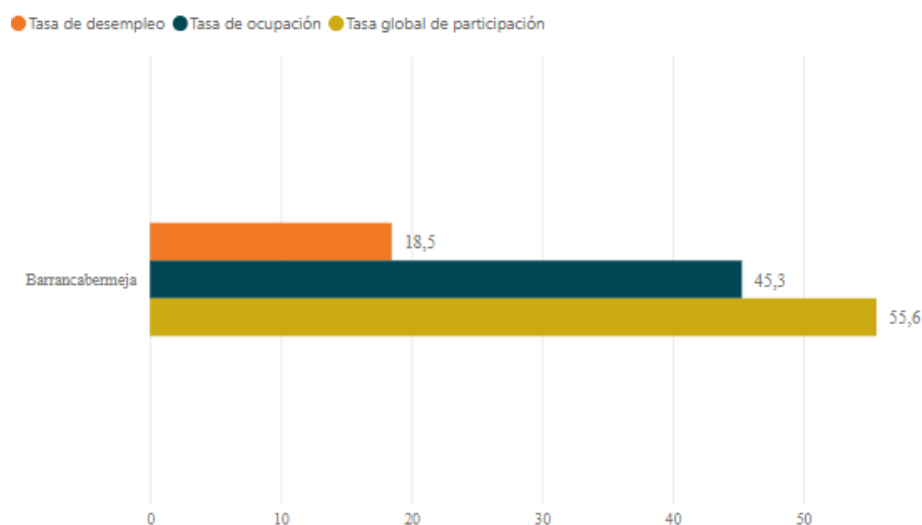


Fuente: Barrancabermeja en cifras (Eljach, 2021)

- Población ocupada en edad de trabajar:** La mayor parte de trabajadores de Barrancabermeja pertenecen o se relacionan con la industria petrolera principal fuente de ingresos de la ciudad, seguido por el comercio otro sector relevante en términos de empleo en el municipio (Eljach, 2021). En la figura 4 se muestra la tasa de desempleo, ocupación y la tasa global de participación para el año 2022. Barrancabermeja tiene una población total de 187.932 personas de las cuales 142.804 personas se encuentran en edad de trabajar y de estas el 45.3% se encuentran ocupadas, es decir, 64.707 personas (DANE, 2023).

## Figura 4

*Tasa de participación, ocupación y desempleo en ciudades intermedias 2022.*



Fuente: Mercado laboral de las ciudades intermedias 2022 (DANE, 2023)

### 2.5 Posicionamiento en el Mercado

La ciudad de Barrancabermeja no cuenta con un lugar de trabajo compartido tipo coworking, situación que ha llevado a que estos requerimientos en la actualidad estén siendo atendidos por cafés y restaurantes de la ciudad. Campo Central Coworking buscará una ventaja frente a estos establecimientos para alcanzar el posicionamiento en el mercado y sea reconocido en la ciudad desde su lanzamiento como el primer y único espacio coworking del municipio.

Para esto se utilizarán los siguientes planes de posicionamiento:

- Posicionamiento basado en beneficios:** Este tipo de posicionamiento está enfocado en la experiencia que se brindará al cliente la cual repotenciará el reconocimiento de la marca. Campo Central Coworking espera entregar una percepción de bienestar a sus usuarios mientras trabajan, ya que brindará las herramientas necesarias para llevar a cabo una jornada laboral productiva además de brindar un espacio de relacionamiento con otros clientes, lo cual permitirá incrementar su red de networking.

Teniendo en cuenta que los beneficios generalmente son considerados como valores agregados, el emprendimiento brindara a sus clientes un descuento especial en caso de que deseen alquilar los espacios por días o meses, con el objetivo de incentivar la recompra de los servicios ofrecidos.

- **Posicionamiento basado en calidad:** Para desarrollar este posicionamiento, se enfocarán los recursos en demostrar que Campo Central Coworking es excepcional en el servicio que ofrece y es único en el mercado local, un lugar de trabajo con el ambiente, mobiliario y requerimientos de conectividad que los trabajadores de oficina necesitan.
- **Posicionamiento basado en el consumidor:** En este tipo de posicionamiento se apuntará al reconocimiento del cliente por la confianza, ya que se entiende y se brinda las herramientas según sus necesidades de los usuarios. Las encuestas y la valoración de satisfacción del servicio serán un instrumento para cumplir este objetivo. Teniendo en cuenta que los visitantes industriales son los clientes potenciales de este emprendimiento, Campo Central Coworking contará con una ubicación estratégica en la ciudad, permitiendo el acceso a transporte público, cerca de restaurantes y hoteles.

### **3. Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento**

#### **3.1 Propiedad y junta directiva (estructura organizacional)**

Esta empresa será una sociedad por acciones simplificadas, es decir, una sociedad de capital (S.A.S), de naturaleza comercial, conformada por dos personas naturales fundadores (Carlos Fernando Berdugo Torres y María Camila Prada Chacón), bajo el nombre CAMPO CENTRAL COWORKING S.A.S. Se hará bajo esta modalidad, debido a que presenta múltiples ventajas tales como la reducción de costos y tiempo en los trámites de constitución, reforma o

cancelación ya que se hace mediante un documento privado; el pago del capital no tiene que ser inmediato, lo que permite legalizar el negocio para que empiece su funcionamiento y al tiempo ir financiando el pago de los aportes y la posibilidad de fijar estatutos flexibles que permitan establecer reglas de funcionamiento de acuerdo a las necesidades de la empresa, entre otras. (Ardila Ramírez, 2014). Los dos socios cuentan con acciones 50-50% con una inversión inicial de veinticinco millones de pesos cada uno y un crédito por ciento cincuenta millones de pesos moneda legal.

### **3.2 Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento**

En la tabla 1, se observa el listado de personal mínimo requerido para llevar a cabo las operaciones en Campo Central Coworking, en el que se describe el título educativo de cada perfil, años de experiencia requerido, competencias, estudios adicionales y el tipo de contratación.

Propietarios: Socios y amigos, Ingenieros de Petróleos de la Universidad Industrial de Santander, futuros Magíster en Administración de negocios - MBA de la Universidad del Rosario GSB. Conocedores de la economía que dinamiza Barrancabermeja, con compromiso y responsabilidad social.

**Tabla 1***Recurso humano requerido en Campo Central Coworking*

<b>Recursos Humanos</b>	<b>Título</b>	<b>Experiencia general</b>	<b>Competencias y requerimientos</b>	<b>Educación complementaria</b>	<b>Tipo de contratación</b>
CEO	Ingeniero Carlos Fernando	5 años	Encargado de la estrategia de búsqueda de contratos y de clientes potenciales.	N.A	Obra o labor
CFO	Ingeniera Maria Camila	5 años	Seguimiento a estados financieros y estados de resultados. Apoyo en negociación con proveedores. Demostrar experiencia en liderazgo de equipos o empresas, con habilidades para el trabajo en equipo, proactividad y que pueda desempeñarse en tareas básicas IT y marketing.	N.A	Obra o labor
Administrador/Apoyo IT / Marketing	Administrador de empresas	1 año	Contar con buena presentación personal, excelente servicio al cliente. De preferencia Bilingüe.	Preferencia con especialización en servicio al cliente o afines	Obra o labor
Recepcionista (1)	Profesional auxiliar administrativo	1 año	Certificado por empresa de limpieza. Buena presentación e higiene.	Preferencia con especialización en servicio al cliente o afines	Obra o labor
Servicios Generales	No requerido	0	Certificado por la empresa de vigilancia	N.A	Intermediario
Vigilancia (1)	Graduado de bachillerato	0	Demostrar certificados con experiencia en contabilidad y finanzas. Con conocimientos en declaración de impuestos, nómina y negociación con proveedores	N.A	Intermediario
Contador	Contador Público	1 año		N.A	Prestación de servicios

Fuente: Elaboración propia.

### 3.3 Descripción de socios y/o alianzas del emprendimiento

Para el desarrollo de este modelo de emprendimiento se realizarán las siguientes alianzas que permitirán fortalecer y consolidar los factores portadores de valor de Campo Central

Coworking:

- **Servicio de seguridad:** Teniendo en cuenta que en los espacios de Campo Central Coworking se desarrollaran negocios con la interacción de empresarios locales y foráneos, se ofrecerá protección y seguridad de las personas y sus bienes dentro de las instalaciones por medio de vigilancia con empresas certificadas para desarrollar esta labor.
- **Servicio de limpieza:** Contratación de empresa que realice servicio de aseo en cafetería y oficinas, que asegure la desinfección de superficies, manteniendo las instalaciones limpias y en orden.
- **Empresas de la ciudad:** Alianzas con pequeñas y medianas empresas, que requieran utilizar los espacios de Campo Central Coworking de manera recurrente o sistemática, brindándoles descuentos y beneficios por utilizar los espacios.
- **Equipos de tecnología:** Realizar convenio con empresa de tecnología que permita ofrecer equipos modernos tales como proyectores, cargadores, diademas, conectores, manos libres, etc., asegurando a la disponibilidad, respaldo y garantía que los clientes necesitan.
- **Conectividad:** Servicio con empresa de telecomunicaciones para internet corporativo de alta velocidad.

- **Mobiliario de oficinas:** Proveedor de mobiliario con experiencia en diseño e instalación de sistema modulares para oficinas ajustado a los requerimientos de espacio, involucrando tecnología y modernidad.

### 3.4 Procesos de negocio

Para la adquisición de los servicios ofrecidos por Campo Central Coworking, se deben surtir los siguientes procesos:

- **Contacto con el cliente:** Los interesados se podrán comunicar a través de las redes sociales, mensajería instantánea, presencial o telefónicamente. El recepcionista es el encargado de este primer contacto, donde se entrega la información requerida por el cliente, se ofrecerán los servicios del lugar; su amabilidad y cordialidad son claves para asegurar el negocio.
- **Registro:** Los clientes deberán entregar datos básicos para el registro en la base de datos, tales como nombre, dirección de residencia, motivo de visita, tipo de espacio que requiere y tiempo de permanencia en las instalaciones. En este punto se debe realizar el pago correspondiente a los servicios que va a contratar y se entregaran las recomendaciones que garanticen un lugar de trabajo tranquilo y armonioso con los demás.
- **Acompañamiento:** El recepcionista da la bienvenida al cliente y lo acompaña hacia el lugar de trabajo contratado. El empleado debe confirmar el acceso a los servicios y conectividad del usuario. En caso de que se hayan alquilado elementos o reservado espacios con equipos, el recepcionista debe hacer entrega confirmando la funcionalidad y buen estado de los mismos.

- **Seguimiento:** El administrador estará atento y disponible a los requerimientos de los clientes durante su estancia en el recinto. Esta persona es también el apoyo en servicios de tecnología y marketing.
- **Finalización servicio:** Al iniciar el contrato de servicio, se informará la hora de finalización de este. En caso de requerirse tiempo adicional, se debe confirmar la disponibilidad en la recepción.
- **Entrega de equipos y encuesta satisfacción:** Si el cliente rentó equipos de tecnología, el recepcionista recibirá los mismos verificando su funcionalidad y buen estado. Adicionalmente le solicitará al cliente el diligenciamiento de una encuesta donde calificará el servicio prestado.

Se propone el modelo de negocio Canvas acorde al libro de Osterwalder & Pigneur (2015) como se muestra a continuación:

**Figura 5**

*Modelo de negocio Canvas Eco-working*

Modelo de negocio Osterwalder & Pigneur (2015)				
Campo Central Coworking				
<b>Socios Claves:</b> -Inversionistas -Personal de limpieza y vigilancia Proveedor de servicio de internet de alta calidad - Proveedor de maquina de snacks y café	<b>Actividades Claves:</b> -Red de networking -Trabajo colaborativo e individual -Renta de sala de juntas y de capacitaciones  <b>Recursos Claves:</b> - Local comercial -Conexión a internet -Mobiliario de oficina -Cámaras de seguridad -Televisores o proyectores -Personal de apoyo -Salas de reuniones -Aires acondicionados -Maquina de café y snacks	<b>Propuesta de valor:</b> -Espacio de trabajo colaborativo e individual con mobiliario ergonómico -Maximizar el rendimiento laboral en un espacio cómodo -Brindar excelente cobertura de internet para la ejecución de labores - Pago por horas, días -Espacio de descanso	<b>Relación con clientes:</b> - Redes sociales -Atención personalizada - Soporte a usuarios  <b>Canales:</b> -Espacio físico -Teléfono -Redes sociales	<b>Segmento de clientes:</b> -Empresarios y empleados que visitan la ciudad de Barrancabermeja motivados por negocios o modalidad empresarial -Empleados locales
<b>Estructura de costos:</b> - Arrendamiento - Pago de servicios públicos -Pago de servicio de internet - Pago de nómina		- Publicidad -Inversión en mobiliario de oficina y tecnología -Muebles y decoración -Costos y reparaciones	<b>Fuentes de ingresos:</b> -Renta de espacios -Renta de sala de reuniones - Renta de espacio para correspondencia recibo de llamadas - Cobro por planes: fidelización, membresía, pago diario - Medios de pago: Transferencia, efectivo	

Fuente: Elaboración propia.

### 3.5 Aspectos legales a considerar para la puesta en marcha del emprendimiento

Para poner en marcha Campo Central Coworking, se requiere legalizar los siguientes documentos y trámites:

- Contrato de arrendamiento: Se hará por medio de una inmobiliaria local, en donde se contemplará la dirección, descripción del espacio, el valor del canon, duración del contrato, cláusulas, formas de pago, obligaciones y derechos. Adicionalmente se contemplará la opción de compra a futuro del inmueble con un precio pactado previamente con el propietario.
- Solicitud del RUT: Identificación y acreditar la actividad económica de acuerdo con el servicio que se va a ofrecer y responder ante obligaciones tributarias, entre otras.
- Registro único empresarial y social RUES de la cámara de comercio: Requerido como fuente para la realización de estudios económicos, establecimiento de políticas públicas y seguimiento al entorno económico y de formalización de las regiones (Cámara de Comercio de Bogotá, 2014).
- Homonimia Nacional: Revisar ante el Registro Mercantil si el nombre escogido para identificar la razón social del emprendimiento ha sido inscrito con anterioridad. Se realizó la consulta encontrando “Central del campo” ubicado en la ciudad de Manizales, como establecimiento de servicios médicos y veterinarios. De igual forma, se verificó en la página oficial de la Super Intendencia de Industria y Comercio, ratificando la no existencia del nombre seleccionado para el emprendimiento

## 4. Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento

### 4.1 Instalaciones que requiere el emprendimiento

La dirección del emprendimiento será en la calle 50 # 19 – 28 en la ciudad de Barrancabermeja. Se encuentra ubicado sobre una de las vías principales de Barrancabermeja, muy cerca de almacenes de cadena, comercio y restaurantes reconocidos.

#### Figura 6

*Distribución de espacios, vista de perfil*



Fuente: Elaboración propia – Realizado en Home.by.me

#### Figura 7

*Distribución de espacios, vista superior*



Fuente: Elaboración propia– Realizado en Home.by.me

La vía está perfectamente pavimentada, con facilidad para conseguir transporte público. El local cuenta con 400 m<sup>2</sup>, que incluyen 3 baños y una mini bodega. Además, tiene acceso a servicios públicos como: energía, gas y agua, con posibilidad de adecuar a internet.

#### **4.2 Infraestructura tecnológica y de TIC requerida por el emprendimiento**

Para el funcionamiento del espacio de coworking se requiere la siguiente inversión en equipos tecnológicos y de telecomunicaciones:

- **Recepción:** Dos computadores de escritorio, teléfono fijo, equipo móvil celular, router, cámara de seguridad.
- **Sala de juntas:** Televisores con tecnología touch, solución de sonido con audio y micrófono integrado y cámara para videoconferencia.
- **Espacios comunes:** Amplificadores de señal de internet, cámaras de seguridad.

#### **4.3 Descripción de los requerimientos de producción y distribución del emprendimiento**

Los elementos que se requieren para la producción y distribución del emprendimiento:

- **Espacio físico/ Local comercial:** De fácil acceso, cercano a restaurantes y servicio de transporte público.
- **Acceso a todos los servicios públicos básicos:** Agua, luz y gas.
- **Múltiples puntos de corriente:** Instalados en todos los módulos de trabajo y en las salas de conferencias. Los tomacorrientes deben estar regulados, conectado a un sistema de conductor de tierra aislado, y contar con respaldo de energía en caso de fallas de suministro eléctrico.
- **Internet de alta velocidad:** Contrato de conectividad de vigencia anual, con empresa de telecomunicaciones.

#### 4.4 Estrategias de financiación del emprendimiento

Para materializar el proyecto Campo Central coworking se requiere la suma de 200.000.000 de pesos los cuales permitirán asegurar la inversión inicial y contar con disponibilidad de efectivo para el primer año de operación.

A continuación, se presenta los artículos que se necesitan para amoblar y realizar las adecuaciones locativas del lugar donde se ubicará Campo Central Coworking. Para este fin se invertirán \$138.216.200 correspondiente al total de la inversión inicial. El detalle de la ubicación de estos equipos dentro de cada uno de los espacios del Coworking se puede revisar en el Anexo A.

**Tabla 2**

*Activos de inversión inicial*

<b>Artículo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>
Silla	78	\$ 21.562.200
Mesa	10	\$ 7.990.000
Equipo de computo	5	\$ 8.995.000
Teclado	10	\$ 599.000
Mueble organizador	1	\$ 485.900
Mouse	9	\$ 269.100
Impresora	1	\$ 369.900
Puff	3	\$ 357.000
Aire acondicionado	7	\$ 19.136.600
Mesa de juntas (Vento)	1	\$ 1.149.000
Tablero	3	\$ 368.700
TV	3	\$ 5.399.700
Proyector	3	\$ 5.847.000
Parlantes de sonido	3	\$ 2.699.700
Cesta basura	7	\$ 465.300
Mesa de juntas (Loft XL)	1	\$ 1.199.000
Nevera	1	\$ 1.649.900
Cafetera	3	\$ 494.700
Horno	1	\$ 255.000
Monitor - PC	5	\$ 1.575.000
Mesa trabajo colaborativo	4	\$ 2.596.000
Mesa individual	20	\$ 10.980.000
Audífonos	5	\$ 664.500
Planta eléctrica	1	\$ 8.089.000

Lockers	1	\$	720.000
Cámara de seguridad	8	\$	2.000.000
Sofá	3	\$	1.800.000
Multitomas	10	\$	499.000
Adecuaciones locativas	1	\$	30.000.000
<b>Total</b>		\$	<b>138.216.200</b>

Fuente: Elaboración propia

En la tabla a continuación se muestra el origen y distribución del capital requerido para el emprendimiento.

### Tabla 3

*Origen de los fondos que requiere Campo Central Coworking*

<b>Origen fondos</b>	<b>Valor</b>	<b>% Distribución</b>
Recursos propios socios	\$ 50.000.000,00	25%
Préstamo bancario	\$ 150.000.000,00	75%
<b>Total</b>	<b>\$ 200.000.000,00</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta de que se tienen diferentes fuentes de dinero, se calculó el costo promedio ponderado (WACC) el cual arrojó un valor 16,9%, teniendo en cuenta un costo de deuda de 24,4% efectivo anual, un costo de oportunidad de 20% y que la tasa de impuestos es de 35%.

### 4.5 Plan financiero del emprendimiento

Para mantener la empresa en operación, se requiere asegurar los siguientes costos fijos los cuales incluyen los costos asociados al funcionamiento del emprendimiento, el pago de nómina y de la obligación por préstamo bancario.

**Tabla 4***Costos fijos campo central coworking*

Costos fijos		Cantidad	Valor mensual año 1	Valor anual 1
	Servicios públicos (Luz, agua, gas, internet y telefonía)	1	\$ 4.000.000	\$ 48.000.000
	Arriendo	1	\$ 7.000.000	\$ 84.000.000
	Director general	1	\$ 2.183.433	\$ 26.201.196
	Director financiero	1	\$ 2.183.433	\$ 26.201.196
Nomina directa	Administrador / Apoyo IT / Marketing	1	\$ 2.183.433	\$ 26.201.196
	Contador	1	\$ 2.800.000	\$ 33.600.000
	Recepcionista	1	\$ 2.183.433	\$ 26.201.196
	Servicios generales	1	\$ 2.183.433	\$ 26.201.196
Aliados	Vigilancia (Sistema de seguridad)	1	\$ 2.183.433	\$ 26.201.196
	Insumos	1	\$ 2.000.000	\$ 26.860.326
Otros	Publicidad	1	\$ 100.000	\$ 1.200.000
	Mantenimiento	1	\$ 300.000	\$ 3.600.000
	Préstamo	1	\$ 3.969.545	\$ 47.634.540
<b>Total</b>			<b>\$ 33.270.143</b>	<b>\$ 402.102.042</b>

Fuente: Elaboración propia

**4.5.1 Estado de Resultados Proyectado**

A continuación, se presenta el estado de resultados proyecto a 5 años para el emprendimiento Campo Central Coworking. En este se identifica que en el año 1 las ventas no alcanzaran a cubrir las obligaciones por costos de ventas, gastos operacionales y financieros, por este motivo el préstamo bancario se realizará por un monto que permita asegurar flujo de efectivo durante el primer año de operación.

Para construir el modelo financiero se asume:

- Incremento de costos y precios de venta iguales a un IPC de 10% anual.
- Ocupación promedio para el primer año de operación del 45% de la capacidad instalada.

- Incremento en la ocupación en el segundo año del 6,5%, tercer año del 5% y cuarto y quinto año del 3%, alcanzando una ocupación máxima promedio año de 63% al final del quinto año.

**Tabla 5***Estado de resultados proyectado*

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
+ Ventas (Ingresos operacionales)	\$ 399.448.004	\$ 505.329.870	\$ 611.655.759	\$ 709.644.651	\$ 821.114.763
- Costo de ventas	\$ 27.401.196	\$ 30.141.316	\$ 33.155.447	\$ 36.470.992	\$ 40.118.091
= Utilidad bruta	\$ 372.046.808	\$ 475.188.554	\$ 578.500.312	\$ 673.173.659	\$ 780.996.672
- Gastos operacionales	\$ 327.066.306	\$ 363.373.769	\$ 404.056.617	\$ 449.496.103	\$ 500.262.107
= EBITDA	\$ 44.980.502	\$ 111.814.785	\$ 174.443.695	\$ 223.677.556	\$ 280.734.565
- Depreciación y amortización	\$ 16.331.737	\$ 12.710.356	\$ 10.112.317	\$ 8.216.937	\$ 6.807.658
= Utilidad operacional	\$ 28.648.765	\$ 99.104.430	\$ 164.331.378	\$ 215.460.619	\$ 273.926.907
- Gasto no operacional	\$ 2.322.000	\$ 2.322.000	\$ 2.322.000	\$ 2.322.000	\$ 2.322.000
= EBIT	\$ 26.326.765	\$ 96.782.430	\$ 162.009.378	\$ 213.138.619	\$ 271.604.907
- Gastos financieros	\$ 31.808.203	\$ 28.504.151	\$ 24.391.259	\$ 19.276.948	\$ 12.909.321
= EBT	-\$ 5.481.439	\$ 68.278.279	\$ 137.618.119	\$ 193.861.671	\$ 258.695.586
- Impuestos (35%)	\$ -	\$ 23.897.397	\$ 48.166.342	\$ 67.851.585	\$ 90.543.455
= Utilidad neta	-\$ 5.481.439	\$ 44.380.881	\$ 89.451.777	\$ 126.010.086	\$ 168.152.131
Utilidades año anterior	\$ -	-\$ 5.481.439	\$ 38.899.443	\$ 128.351.220	\$ 254.361.306
Utilidades retenidas	-\$ 5.481.439	\$ 38.899.443	\$ 128.351.220	\$ 254.361.306	\$ 422.513.437

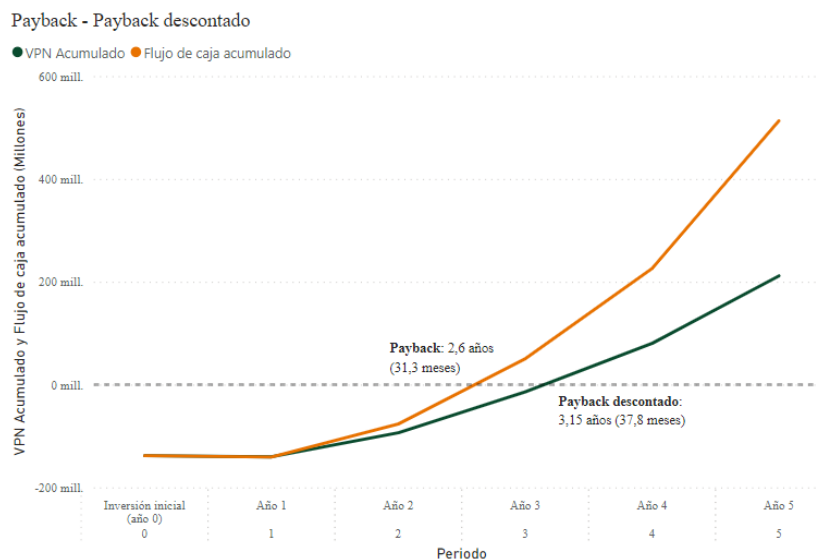
Fuente: Elaboración propia

La tasa interna de retorno calculada es del 49,6%, la cual se encuentra por encima de la tasa de descuento que se estimó en 16,9%. Este indicador muestra la viabilidad financiera del proyecto. Adicionalmente se estima un VPN positivo de \$211.710.715 con un índice de rentabilidad del 1,53 respecto a la inversión inicial.

**Tabla 6***TIR, VPN y Payback*

<b>Tasa de descuento</b>	16,9%
<b>VPN</b>	\$ 211.710.715
<b>TIR</b>	49,6%
<b>Índice de rentabilidad</b>	1,53
<b>% Inflación</b>	10%
<b>Payback años</b>	2,60
<b>Payback meses</b>	31,3
<b>Payback descontado año</b>	3,15
<b>Payback descontado meses</b>	37,80

Fuente: Elaboración propia

**Figura 8***Payback y payback descontado*

Fuente: Elaboración propia

#### 4.5.2 Proyección de Flujo de Efectivo

El flujo de caja se realizó para cinco años, de acuerdo con el modelo financiero. En todos los periodos de tiempo evaluados, el emprendimiento contará con flujo de efectivo positivo por lo que se podrá cubrir los gastos asociados al funcionamiento del mismo.

**Tabla 7***Estado de flujo de efectivo*

<b>Flujo de caja de operación</b>						
<b>Tiempo evaluado</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Ingresos - ventas</b>	\$ 0	\$ 399.448.004	\$ 505.329.870	\$ 611.655.759	\$ 709.644.651	\$ 821.114.763
<b>Pago costos fijos</b>	\$ 0	\$ 3.600.000	\$ 3.960.000	\$ 4.356.000	\$ 4.791.600	\$ 5.270.760
<b>Pago costo de ventas</b>	\$ 0	\$ 27.401.196	\$ 30.141.316	\$ 33.155.447	\$ 36.470.992	\$ 40.118.091
<b>Pago gastos administrativos</b>	\$ 0	\$ 323.466.306	\$ 359.413.769	\$ 399.700.617	\$ 444.704.503	\$ 494.991.347
<b>Pago de Impuestos</b>	\$ 0	\$ 0	0	\$ 23.897.397	\$ 48.166.342	\$ 67.851.585
<b>Total egresos operativos</b>	\$ 0	\$ 354.467.502	\$ 393.515.085	\$ 461.109.462	\$ 534.133.436	\$ 608.231.783
<b>Total</b>	\$ 0	\$ 44.980.502	\$ 111.814.785	\$ 150.546.298	\$ 175.511.214	\$ 212.882.980
<b>Flujo de caja de financiación</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Aportes de socios</b>	\$ 50.000.000					
<b>Préstamos bancarios</b>	\$ 150.000.000					
<b>Abono a capital préstamo</b>		\$ 13.504.337	\$ 16.808.389	\$ 20.921.281	\$ 26.035.592	\$ 32.403.219
<b>Intereses</b>		\$ 31.808.203	\$ 28.504.151	\$ 24.391.259	\$ 19.276.948	\$ 12.909.321
<b>Seguro de vida préstamo</b>		\$ 2.322.000	\$ 2.322.000	\$ 2.322.000	\$ 2.322.000	\$ 2.322.000
<b>Total efectivo de la financiación</b>	\$200.000.000	-\$ 47.634.540	-\$ 47.634.540	-\$ 47.634.540	-\$ 47.634.540	-\$ 47.634.540

<b>Flujo de caja de inversión</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Compra de Activos fijos y gastos preoperacionales</b>	\$ 138.216.200					
<b>Total efectivo destinado a inversión</b>	\$ 138.216.200	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Aumento de efectivo</b>	\$ 61.783.800	-\$ 2.654.039	\$ 64.180.245	\$ 102.911.758	\$ 127.876.674	\$ 165.248.440
<b>Efectivo inicial</b>		\$ 61.783.800	\$ 59.129.762	\$ 123.310.007	\$ 226.221.764	\$ 354.098.439
<b>Efectivo final</b>	\$ 61.783.800	\$ 59.129.762	\$ 123.310.007	\$ 226.221.764	\$ 354.098.439	\$ 519.346.879

Fuente: Elaboración propia

En el flujo de caja para el año cero, se requiere una inversión inicial por un valor de \$138.216.200 los cuales serán utilizados en la compra de mobiliario necesario para la adecuación del lugar.

### 4.5.3 Balance General Proyectado

El estado de balance general muestra que el emprendimiento al quinto año ha obtenido beneficios por el incremento en sus utilidades retenidas, esto se convierte en la oportunidad para financiar crecimiento de la compañía, mantener una reserva de dinero en caso de que se requiera o pago de dividendos a accionistas.

**Tabla 8**

*Estado de balance general*

<b>Periodo</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Activos</b>						
<b>Efectivo</b>	\$ 61.783.800	\$ 59.129.762	\$ 123.310.007	\$ 226.221.764	\$ 354.098.439	\$ 519.346.879
<b>Activos fijos</b>	\$ 138.216.200	\$ 138.216.200	\$ 138.216.200	\$ 138.216.200	\$ 138.216.200	\$ 138.216.200
<b>Depreciación acumulada</b>	\$ 0	\$ 16.331.737	\$ 29.042.093	\$ 39.154.410	\$ 47.371.346	\$ 54.179.004
<b>Total Activos</b>	\$ 200.000.000	\$ 181.014.225	\$ 232.484.114	\$ 325.283.555	\$ 444.943.292	\$ 603.384.074
<b>Pasivos</b>						
<b>Préstamos Bancarios</b>	\$ 150.000.000	\$ 136.495.663	\$ 119.687.274	\$ 98.765.993	\$ 72.730.401	\$ 40.327.182
<b>Impuestos por pagar</b>	\$ 0	0	\$ 23.897.397	\$ 48.166.342	\$ 67.851.585	\$ 90.543.455
<b>Total Pasivos</b>	\$ 150.000.000	\$ 136.495.663	\$ 143.584.671	\$ 146.932.335	\$ 140.581.986	\$ 130.870.637
<b>Patrimonio</b>						
<b>Capital</b>	\$ 50.000.000	\$ 50.000.000	\$ 50.000.000	\$ 50.000.000	\$ 50.000.000	\$ 50.000.000
<b>Utilidades Retenidas</b>	\$ 0	-\$ 5.481.439	\$ 38.899.443	\$ 128.351.220	\$ 254.361.306	\$ 422.513.437
<b>Total Patrimonio</b>	\$ 50.000.000	\$ 44.518.562	\$ 88.899.443	\$ 178.351.220	\$ 304.361.306	\$ 472.513.437
<b>Total Pasivos Y Patrimonio</b>	\$ 200.000.000	\$ 181.014.225	\$ 232.484.114	\$ 325.283.555	\$ 444.943.292	\$ 603.384.074

Fuente: Elaboración propia

#### 4.5.4 Análisis de Escenarios

Se evaluaron tres escenarios manteniendo la tasa inicial de ocupación para el año 1 de 45% y modificando el crecimiento en la tasa de ocupación a partir del segundo año como se muestra en la tabla 8.

**Tabla 9**

*Análisis de escenarios*

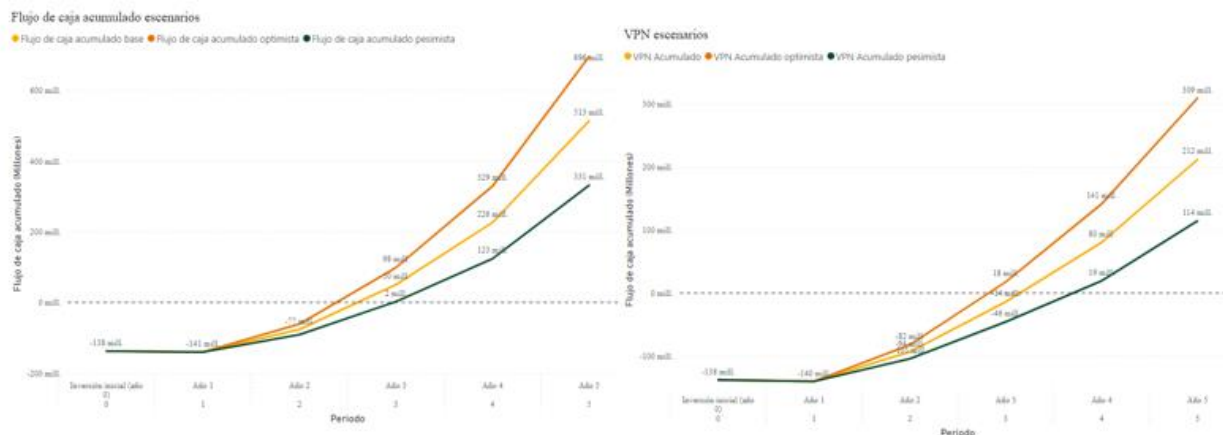
<b>Crecimiento tasa ocupación</b>	<b>Caso pesimista</b>	<b>Caso base</b>	<b>Caso optimista</b>
Año 2	5%	6,5%	8%
Año 3	4%	5%	7%
Año 4	2%	3%	5%
Año 5	2%	3%	5%
Resultado			
VPN	\$ 114.259.612	\$ 211.710.715	\$ 309.161.819
TIR	37%	50%	60%
Índice de rentabilidad	0,83	1,53	2,24
Ocupación al quinto año	57%	63%	69%

Fuente: Elaboración propia

En los tres escenarios evaluados la TIR se encuentra por encima de la tasa de descuento de 16,9%. Teniendo en cuenta lo anterior, en el caso de que el crecimiento en la ocupación sea menor al del caso base como lo muestra el caso pesimista, el emprendimiento sigue siendo económicamente viable.

**Figura 9**

*Flujo de caja acumulado y VPN en escenario pesimista, optimista y caso base*



Fuente: Elaboración propia

## 5. Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés

### 5.1 Estrategia de marca (Branding)

CAMPO CENTRAL COWORKING S.A.S será una sociedad por acciones simplificada (S.A.S), con dos inversionistas. El logotipo de la empresa fue creado con autoría propia de los propietarios basado en los conocimientos adquiridos en la clase de Marketing. La marca “Campo Central” es fácil de recordar y genera familiaridad debido a que está inspirada en los campos petroleros de la regional central de Colombia y fue creada para todos los trabajadores de la región.

**Figura 10**

*Logo empresa “Campo Central Coworking”*



Fuente: Elaboración propia

**5.2 Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento**

Las comunicaciones con los clientes se harán por medio de canales digitales, es decir, a través de una página web con información de la disponibilidad de espacios, en redes sociales mediante los pagos por publicidad, así como también con el relacionamiento y acercamiento a empresas del sector. Por otro lado, el voz a voz hará conocer el emprendimiento en la ciudad. Eventualmente, se harán campañas de volanteo en el aeropuerto para atraer a los viajeros que ingresan a la ciudad ocasionalmente.

**5.3 Proceso de ventas y servicios**

**Publicidad digital:** Publicación de contenido en redes sociales, donde se realizará campaña de comunicación de los servicios ofrecidos, ubicación del lugar, espacios y las ventajas utilizar espacios de trabajo tipo coworking.

**Publicidad física:** Por medios impresos como la entrega de volantes informativos de los servicios que se ofrecen en campo central coworking en los lugares donde se concentra la

población objetivo, que para el caso de este emprendimiento se encuentra alrededor del aeropuerto, los hoteles y cafés de la ciudad de Barrancabermeja.

El proceso de ventas estará focalizado en tres canales principales:

- **Venta directa:** El recepcionista será el responsable de ese primer contacto directo con el cliente, donde se garantiza la venta del servicio entregando la información requerida, resolviendo dudas y recibiendo sugerencias en la sede física del negocio, adicionalmente atenderá las solicitudes que se realicen por los canales digitales.
- **Página web:** En el sitio web estará disponible toda la información de los servicios que se ofrecen, además se publicaran imágenes reales de los diferentes espacios con que cuenta el emprendimiento. Allí se podrán revisar entre otras las tarifas y la disponibilidad de cada uno de los espacios.
- **Redes sociales:** En estos canales se entregará el brochure del negocio, se publicará datos referentes a los beneficios de trabajar en espacios de coworking e información de interés sobre la importancia del networking a nivel empresarial. A través de este canal, se atenderán solicitudes, se podrá reservar espacios y/o atender sugerencias.

#### **5.4 Plan de mercadeo**

Según el reporte “Barrancabermeja en cifras” emitido por la alcaldía municipal (Eljach, 2021), cerca del 45.3% de la población total (64.707 personas), es económicamente activa y se encuentra en edad de trabajar. Esta población junto a los visitantes industriales que ingresan a la ciudad por vía aérea, son la población objetivo del emprendimiento.

#### ***5.4.1 Investigación de Mercado***

Como investigación primaria se realizaron 104 encuestas (8 No validadas) a personas que se ajustan al perfil de clientes objetivo, es decir, aquellas que actualmente se encuentran ocupadas en edad de trabajar y a visitantes de la ciudad de Barrancabermeja. Estas encuestas se realizaron en el aeropuerto Yariguies y se compartieron a través de un código QR en un formulario en Microsoft Forms. Toda la información recolectada en la encuesta se encuentra en el Anexo #B

#### ***5.4.2 Barreras de Entrada***

La principal barrera de entrada del emprendimiento es la alta inversión inicial necesaria para la adecuación del local y puesta en marcha del negocio. Esta barrera se solucionará mediante la financiación con entidades bancarias y/o la opción de incluir nuevos socios o accionistas.

#### ***5.4.3 Amenazas y Oportunidades***

Una amenaza adicional que podría tener el emprendimiento es la variable social y biológica, es decir, la llegada de una nueva pandemia, debido a que se cancelaría cualquier oportunidad de trabajo colaborativo en espacios físicos y acabaría con la filosofía de la empresa.

#### ***5.4.4 Competidores Claves***

La competencia en Barrancabermeja es nula, ya que en la actualidad no existen espacios disponibles que permitan realizar labores diarias de trabajo en oficina con ambientes tranquilos, cómodos y que permitan la creatividad e innovación. En la ciudad, se pueden encontrar cafés y/o restaurantes, sin embargo, estos no representan una competencia para el emprendimiento. A continuación, se enumeran algunos de ellos:

**Tabla 10***Listado de competidores*

<b>No</b>	<b>NIT</b>	<b>Sede Competidor</b>	<b>Nombre del competidor</b>	<b>Dirección</b>	<b>Persona Natural o Jurídica</b>
1	32299552-4	Barrancabermeja	Maravillas del Café y más	Carrera 25 # 48-45 Barrio Colombia	Jurídica
2	1096232598 - 8	Barrancabermeja	Criba 18 Café	Carrera 24 # 49 - 64	Jurídica
3	9002788029 - 9	Barrancabermeja	Inversiones Cinnamon Gourmet S.A Tienda de café	Carrera 19 # 58A - 49 Centro Comercial San Silvestre	Jurídica
4	8301123171 - 1	Barrancabermeja	Juan Valdez Aeropuerto	Aeropuerto Yariguíes Barrancabermeja	Jurídica

Fuente: Elaboración propia con algunos datos públicos del registro mercantil

Maravillas del Café, Criba 18 Café, Cinnamon Gourmet y Juan Valdez son sitios enfocados en la venta de alimentos y café por lo que se destacan en el ofrecimiento de estos productos. Cinnamon se encuentra ubicado en un centro comercial, por lo que los usuarios pueden realizar otras actividades y además cuenta con servicio de parqueadero pago. Juan Valdez Café se encuentra ubicado en el aeropuerto lo que les permite a los visitantes disminuir el riesgo de perder sus vuelos. Maravillas del café y Criba 18 se encuentran ubicados en un sector comercial y de fácil acceso a transporte. En ninguno de los lugares anteriormente mencionados hay buena cobertura de internet, sillas ergonómicas para trabajar y por su objeto social sus ambientes no permiten la concentración.

Como conclusión al análisis competitivo, Campo Central Coworking ofrecerá excelente cobertura de internet a todos sus clientes, en ambientes donde se puedan llevar a cabo labores de manera ergonómica y solicitar el alquiler de equipos ofimáticos de ser requerido. A demás, se

destacará por el servicio al cliente, atendiendo a todas las quejas y reclamos. El emprendimiento tendrá el servicio de máquinas de snacks y café de empresas nacionales de confianza y calidad.

## Figura 11

### Análisis competitivo

Programa	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3	Competidor 4	Emprendimiento	Promedio
MBA - PT12						
Aspectos relevantes a tener en cuenta en un coworking	Maravillas del Café y más	Criba 18 Café	Inversiones Cinnamon Gourmet S.A	Tienda de café Juan Valdez Aeropuerto	Campo Central Coworking	
Buena cobertura de internet	2	2	1	2	4	1,75
Alquiler de equipos ofimáticos	1	1	1	1	3	1
Espacios de descanso	1	1	1	1	3	1
Snacks y café	4	4	4	4	3	4
Equipo de oficina ergonómico	2	2	2	1	4	1,75
Servicio al cliente	3	1	4	3	4	2,75
Escala de calificación	1- Pésimo	2- Mal	3- Bien	4- Excelente		
Qué hacemos mejor	Qué hacemos igual	Qué hacemos peor				
Excelente cobertura de internet	-	Servicio de snacks y café				
Alquiler de equipos de cómputo						
Excelente servicio al cliente						
Herramienta de trabajo ergonómica						

Fuente: Elaboración propia basados en conocimiento de los sitios mencionados

### 5.4.5 Precios

Teniendo en cuenta que el emprendimiento tiene como cliente objetivo los visitantes “industriales”, cobra relevancia fijar precios teniendo como referencia ciudades principales. Es por esto que campo central utilizó como punto de partida las tarifas del mercado de otras ciudades para fijar los precios de sus servicios. Al utilizar esta metodología se busca estar dentro del rango de las tarifas del alquiler de espacios de trabajo en el país y competir en calidad y servicio frente a la amenaza de nuevos competidores que decidan ingresar a este mercado.

En la tabla a continuación, se muestran los precios de espacios de coworking de tres ciudades del país. Se identifica que ninguno de los ofrece el servicio de alquiler de equipos ofimáticos para crear una experiencia de trabajo más cómoda y agradable.

**Tabla 11***Tarifas por hora en otros coworking*

Servicio	Tarifas por hora			
	Campo central coworking	Coworking 1 - Bucaramanga	Coworking 2 - Medellín	Coworking 3 - Bogotá
Alquiler Puesto de trabajo Individual	\$ 7.600	\$ 8.000	\$ 7.140	NA
Alquiler puesto de trabajo colaborativo	\$ 6.400	\$ 8.000	\$ 4.406	\$ 6.250
Alquiler sala de reuniones	\$ 42.600	\$ 50.000	\$ 51.170	\$ 51.000
Alquiler sala de capacitación	\$ 52.600	NA	NA	NA
Alquiler de audífonos	\$ 1.000	NA	NA	NA
Alquiler de pantalla	\$ 2.500	NA	NA	NA
Alquiler de mouse	\$ 1.000	NA	NA	NA
Alquiler de teclado	\$ 1.000	NA	NA	NA

Fuente: Elaboración propia

#### **5.4.5 Canales de Distribución**

El emprendimiento campo central ofrece servicios que requieren de un espacio físico acondicionado para trabajar, por lo que no tendrá un canal de distribución diferente a las instalaciones donde se encuentra ubicado el coworking.

#### **5.5 Red de contactos**

La expansión del modelo de negocio en nuevas sucursales estará influenciada por las alianzas que se logren asegurar para conectar los potenciales clientes con campo central coworking. Es por esto que se considera que la red de contactos debe asegurar la inclusión de:

- **Empresas de la ciudad:** Contacto a través de reuniones para realizar la presentación del portafolio de servicios y negociar convenios que generen beneficio para ambas partes.
- **Empresas sin sede física en la ciudad:** Además de presentar el portafolio de servicios, se busca validar si el emprendimiento puede atender otras necesidades y expectativas que tengas estos clientes para que sus visitas a la ciudad sean más efectivas para concretar negocios.

## 5. Conclusiones

- La idea del negocio fue validada mediante encuesta a personas en la ciudad de Barrancabermeja, arrojando entre otros resultados, que el 90% de los encuestados estarían dispuestos a utilizar espacios de coworking y su principal motivación es el espacio y comodidad que estos lugares generan. Adicionalmente solo el 3% de los entrevistados se encuentran en la ciudad por motivos diferentes al trabajo, confirmando que una de las grandes razones de estancia o visita al municipio, está relacionada al tema laboral.
- El análisis de competitividad confirma que actualmente no existe en la ciudad de Barrancabermeja un lugar que brinde las facilidades propias de un espacio de coworking, por lo que Campo Central se destacará en todos los aspectos relevantes a evaluados, ubicándose por encima del promedio excepto en la categoría de snacks, esto debido a que los cafés y restaurantes con quien se comparó ofrecen estos servicios como propósito.
- El flujo de caja de efectivo proyecto para cinco años de operación es positivo, lo que quiere decir que el negocio puede cumplir con las obligaciones financieras, asumir los costos y gastos, realizar inversiones a futuro, y pagar rendimientos a los accionistas del proyecto.
- Se requiere contar con la disponibilidad de \$200.000.000 para iniciar el emprendimiento, los cuales permitirán asegurar la inversión inicial por un monto de \$138.216.200 y contar con la disponibilidad de efectivo para asumir las obligaciones del primer año, ya que las ventas no alcanzan a cubrir las obligaciones por costos y gastos operacionales en este periodo de tiempo.

- El análisis de sensibilidad arrojó como resultado de que a pesar de que se llegase a materializar el escenario pesimista el cual propone una tasa de crecimiento de ocupación del coworking más baja respecto al caso base, el emprendimiento sigue siendo económicamente viable generando un VPN \$ 114.259.612 y una TIR de 37%.
- Las razones de endeudamiento del emprendimiento muestran que se tendrá solvencia para pagar las obligaciones de largo plazo, ya que el grado de endeudamiento de la empresa mejora pasando del primero año de unos pasivos que representan el 75% de los activos y finalizando al quinto año con un valor de 22%. Por otro lado, el apalancamiento evidencia que, por cada peso de recursos propios de la empresa, se tiene una deuda de 3 pesos para el primer año, y al quinto año de evaluación se tendrá un peso por cada 0,28 pesos de deuda.

## 6. Referencias Bibliográficas

Amarilo. (2019, enero 28). Colombia en la era del coworking. *Amarilo*.

<https://amarilo.com.co/blog/estilo/colombia-en-la-era-del-coworking/>

Ardila Ramírez, L. P. (2014). *Situaciones positivas y/o negativas se han presentado en el desarrollo y evolución de las SAS en casos conocidos desde la creación de esta tipo de sociedad hasta la actualidad*.

<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/13921/Situaciones%20positivas%20y%20negativas%20de%20SAS%20%281%29.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2014). *Registro único empresarial y social RUES*.

<https://www.ccb.org.co/servicios-registrales/registros/unico-empresarial-y-social>

Colonial. (2019, abril 19). *La historia del Coworking*. <https://www.inmocolonial.com/blog/la-historia-del-coworking>

Competitics. (2015). *Impacto de la crisis del petróleo en la economía de Barrancabermeja*.

Centro de Estudios, Investigaciones y Proyectos para la Competitividad en Barrancabermeja.

[http://www.ccbarranca.org.co/ccbar/images/documentos/publicacion\\_crisis\\_petrolera.pdf](http://www.ccbarranca.org.co/ccbar/images/documentos/publicacion_crisis_petrolera.pdf)

DANE. (2023). *Mercado laboral de las ciudades intermedias 2022*.

[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ml\\_nvos\\_dptos/bol\\_nvos\\_dptos\\_ciudades\\_intermedias\\_22.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ml_nvos_dptos/bol_nvos_dptos_ciudades_intermedias_22.pdf)

Eljach, A. (2021). *Barrancabermeja en cifras*.

<https://www.barrancabermeja.gov.co/publicaciones/1525/cifras/>

Foertsch, C. (2012, mayo 24). ¿Son rentables los espacios de coworking? *deskmag.com*.

<https://www.deskmag.com/es/espacios-de-coworking/son-rentables-los-espacios-de-coworking-encuesta-428>

Semana. (2019, agosto 2). El coworking: Una nueva industria que llegó para quedarse.

*Semana.com*. <https://www.semana.com/pais/articulo/que-es-el-coworking-y-por-que-es-una-nueva-industria-en-colombia/274633/>

## 7. Anexos

## 7.1 Anexo A Viabilidad financiera

Figura 12

Proyección de ventas en 5 años

Proyección de servicios año 1										
Puesto de trabajo	Capacidad instalada hora	Tarifa hora	Tarifa día sin descuento	Tarifa día con descuento	Tarifa mensual	Ocupación estimada mensual- año 1	Servicios mensuales	Servicios diarios por hora	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Individual	20	\$ 7.600	\$ 53.200	\$ 50.540	\$ 734.160	45%	1449	9,0	\$ 9.360.540	\$ 112.326.480
Trabajo colaborativo	24	\$ 6.400	\$ 44.800	\$ 42.560	\$ 618.240	45%	1739	10,8	\$ 9.459.072	\$ 113.508.864
Sala de reuniones	2	\$ 42.600	\$ 298.200	\$ 283.200	-	45%	145	0,9	\$ 6.018.422	\$ 72.221.058
Sala de capacitación	1	\$ 52.600	\$ 368.200	\$ 349.790	-	45%	72	0,5	\$ 3.715.598	\$ 44.587.179
Alquiler de audífonos	5	\$ 1.000	\$ 7.000	\$ 6.650	-	15%	121	0,8	\$ 1.117.731	\$ 1.412.775
Alquiler de pantalla	5	\$ 2.500	\$ 17.500	\$ 16.625	-	15%	121	0,8	\$ 294.328	\$ 3.531.938
Alquiler de mouse	5	\$ 1.000	\$ 7.000	\$ 6.650	-	15%	121	0,8	\$ 1.117.731	\$ 1.412.775
Alquiler de teclado	5	\$ 1.000	\$ 7.000	\$ 6.650	-	15%	121	0,8	\$ 1.117.731	\$ 1.412.775
Ventas alimentos			\$ 4.000			45%	1022		\$ 4.086.180	\$ 49.034.160
<b>TOTAL</b>									<b>\$ 33.287.334</b>	<b>\$ 399.448.004</b>
Proyección de servicios año 2										
Puesto de trabajo	Capacidad instalada hora	Tarifa hora	Tarifa día sin descuento	Tarifa día con descuento	Tarifa mensual	Ocupación estimada mensual- año 1	Servicios mensuales	Servicios diarios por hora	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Individual	20	\$ 8.360	\$ 58.520	\$ 55.594	\$ 807.576	52%	1658	10,3	\$ 11.783.880	\$ 141.406.558
Trabajo colaborativo	24	\$ 7.040	\$ 49.280	\$ 46.816	\$ 680.064	52%	1990	12,4	\$ 11.907.921	\$ 142.895.048
Sala de reuniones	2	\$ 46.860	\$ 328.020	\$ 311.619	-	52%	166	1,0	\$ 7.576.524	\$ 90.918.287
Sala de capacitación	1	\$ 57.860	\$ 405.020	\$ 384.769	-	52%	83	0,5	\$ 4.677.525	\$ 56.130.304
Alquiler de audífonos	5	\$ 1.100	\$ 7.700	\$ 7.315	-	22%	173	1,1	\$ 185.623	\$ 2.227.475
Alquiler de pantalla	5	\$ 2.750	\$ 19.250	\$ 18.288	-	22%	173	1,1	\$ 464.057	\$ 5.588.688
Alquiler de mouse	5	\$ 1.100	\$ 7.700	\$ 7.315	-	22%	173	1,1	\$ 185.623	\$ 2.227.475
Alquiler de teclado	5	\$ 1.100	\$ 7.700	\$ 7.315	-	22%	173	1,1	\$ 185.623	\$ 2.227.475
Ventas alimentos			\$ 4.400			52%	1169		\$ 5.144.047	\$ 61.728.559
<b>TOTAL</b>									<b>\$ 42.110.823</b>	<b>\$ 505.529.870</b>
Proyección de servicios año 3										
Puesto de trabajo	Capacidad instalada hora	Tarifa hora	Tarifa día sin descuento	Tarifa día con descuento	Tarifa mensual	Ocupación estimada mensual- año 1	Servicios mensuales	Servicios diarios por hora	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Individual	20	\$ 9.196	\$ 64.372	\$ 61.153	\$ 888.334	57%	1819	11,3	\$ 14.220.740	\$ 170.648.885
Trabajo colaborativo	24	\$ 7.744	\$ 54.208	\$ 51.498	\$ 748.070	57%	2183	13,6	\$ 14.370.432	\$ 172.445.189
Sala de reuniones	2	\$ 51.546	\$ 360.822	\$ 342.781	-	57%	182	1,1	\$ 9.143.320	\$ 109.719.836
Sala de capacitación	1	\$ 63.646	\$ 445.522	\$ 423.246	-	57%	91	0,6	\$ 5.644.819	\$ 67.737.833
Alquiler de audífonos	5	\$ 1.210	\$ 8.470	\$ 8.047	-	27%	213	1,3	\$ 251.670	\$ 3.020.042
Alquiler de pantalla	5	\$ 3.025	\$ 21.175	\$ 20.116	-	27%	213	1,3	\$ 629.175	\$ 7.550.105
Alquiler de mouse	5	\$ 1.210	\$ 8.470	\$ 8.047	-	27%	213	1,3	\$ 251.670	\$ 3.020.042
Alquiler de teclado	5	\$ 1.210	\$ 8.470	\$ 8.047	-	27%	213	1,3	\$ 251.670	\$ 3.020.042
Ventas alimentos			\$ 4.840			57%	1283		\$ 6.207.815	\$ 74.493.786
<b>TOTAL</b>									<b>\$ 50.971.313</b>	<b>\$ 611.655.759</b>
Proyección de servicios año 4										
Puesto de trabajo	Capacidad instalada hora	Tarifa hora	Tarifa día sin descuento	Tarifa día con descuento	Tarifa mensual	Ocupación estimada mensual- año 1	Servicios mensuales	Servicios diarios por hora	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Individual	20	\$ 10.116	\$ 70.809	\$ 67.269	\$ 977.167	60%	1916	11,9	\$ 16.473.406	\$ 197.680.876
Trabajo colaborativo	24	\$ 8.518	\$ 59.629	\$ 56.647	\$ 822.877	60%	2299	14,3	\$ 16.646.811	\$ 199.761.727
Sala de reuniones	2	\$ 56.701	\$ 396.904	\$ 377.059	-	60%	192	1,2	\$ 10.591.686	\$ 127.100.235
Sala de capacitación	1	\$ 70.011	\$ 490.074	\$ 465.570	-	60%	96	0,6	\$ 6.538.999	\$ 78.467.985
Alquiler de audífonos	5	\$ 1.331	\$ 9.317	\$ 8.851	-	30%	237	1,5	\$ 308.177	\$ 3.698.127
Alquiler de pantalla	5	\$ 3.328	\$ 23.293	\$ 22.128	-	30%	237	1,5	\$ 770.443	\$ 9.245.317
Alquiler de mouse	5	\$ 1.331	\$ 9.317	\$ 8.851	-	30%	237	1,5	\$ 308.177	\$ 3.698.127
Alquiler de teclado	5	\$ 1.331	\$ 9.317	\$ 8.851	-	30%	237	1,5	\$ 308.177	\$ 3.698.127
Ventas alimentos			\$ 5.324			60%	1351		\$ 7.191.177	\$ 86.294.129
<b>TOTAL</b>									<b>\$ 59.137.054</b>	<b>\$ 709.644.651</b>
Proyección de servicios año 5										
Puesto de trabajo	Capacidad instalada hora	Tarifa hora	Tarifa día sin descuento	Tarifa día con descuento	Tarifa mensual	Ocupación estimada mensual- año 1	Servicios mensuales	Servicios diarios por hora	Ingresos mensuales	Ingresos anuales
Individual	20	\$ 11.127	\$ 77.890	\$ 73.996	\$ 1.074.884	63%	2013	12,5	\$ 19.034.398	\$ 228.412.777
Trabajo colaborativo	24	\$ 9.370	\$ 65.592	\$ 62.312	\$ 905.165	63%	2415	15,0	\$ 19.234.760	\$ 230.817.122
Sala de reuniones	2	\$ 62.371	\$ 436.595	\$ 414.765	-	63%	201	1,3	\$ 12.238.293	\$ 146.859.515
Sala de capacitación	1	\$ 77.012	\$ 539.082	\$ 512.128	-	63%	101	0,6	\$ 7.555.566	\$ 90.666.790
Alquiler de audífonos	5	\$ 1.464	\$ 10.249	\$ 9.736	-	33%	262	1,6	\$ 373.469	\$ 4.481.628
Alquiler de pantalla	5	\$ 3.660	\$ 25.622	\$ 24.341	-	33%	262	1,6	\$ 933.673	\$ 11.204.071
Alquiler de mouse	5	\$ 1.464	\$ 10.249	\$ 9.736	-	33%	262	1,6	\$ 373.469	\$ 4.481.628
Alquiler de teclado	5	\$ 1.464	\$ 10.249	\$ 9.736	-	33%	262	1,6	\$ 373.469	\$ 4.481.628
Ventas alimentos			\$ 5.856			63%	1419		\$ 8.309.134	\$ 99.709.602
<b>TOTAL</b>									<b>\$ 68.426.230</b>	<b>\$ 821.114.763</b>

Fuente: Elaboración propia

### Figura 13

#### Flujo de caja libre

Variable	Descripción	Valor				
D	Deuda (pasivo)	\$ 150.000.000				
E	Patrimonio	\$ 50.000.000				
Kd	Costo de la deuda (%)	24%				
Ke	costo patrimonio (%)	20%				
t	tasa de impuesto (%)	35%				
<b>Costo de capital WACC</b>		<b>16,9%</b>				
<b>Flujo de caja libre</b>						
Item	Inversión inicial (año 0)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas proyectadas (+)	\$ 0	\$ 399.448.004	\$ 505.329.870	\$ 611.655.759	\$ 709.644.651	\$ 821.114.763
Adecuaciones y equipos (-)	\$ 138.216.200	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Salarios (-)	\$ 0	\$ 190.807.176	\$ 209.887.894	\$ 230.876.683	\$ 253.964.351	\$ 279.360.786
Servicios y arriendo (-)	\$ 0	\$ 132.000.000	\$ 145.200.000	\$ 159.720.000	\$ 175.692.000	\$ 193.261.200
Otros gastos	\$ 0	\$ 28.060.326	\$ 34.467.191	\$ 42.259.381	\$ 51.519.143	\$ 62.487.451
Mantenimiento (-)	\$ 0	\$ 3.600.000	\$ 3.960.000	\$ 4.356.000	\$ 4.791.600	\$ 5.270.760
Prestamos (-)	\$ 0	\$ 47.634.540	\$ 47.634.540	\$ 47.634.540	\$ 47.634.540	\$ 47.634.540
Valor de salvamento (+)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 54.037.196
<b>Flujo de caja neto</b>	<b>-\$ 138.216.200</b>	<b>-\$ 2.654.039</b>	<b>\$ 64.180.245</b>	<b>\$ 126.809.155</b>	<b>\$ 176.043.016</b>	<b>\$ 287.137.221</b>
<b>Flujo de caja acumulado</b>	<b>-\$ 138.216.200</b>	<b>-\$ 140.870.239</b>	<b>-\$ 76.689.993</b>	<b>\$ 50.119.162</b>	<b>\$ 226.162.178</b>	<b>\$ 513.299.398</b>
VPN	-\$ 138.216.200	-\$ 2.270.447	\$ 46.968.804	\$ 79.389.452	\$ 94.283.362	\$ 131.555.744

Fuente: Elaboración propia

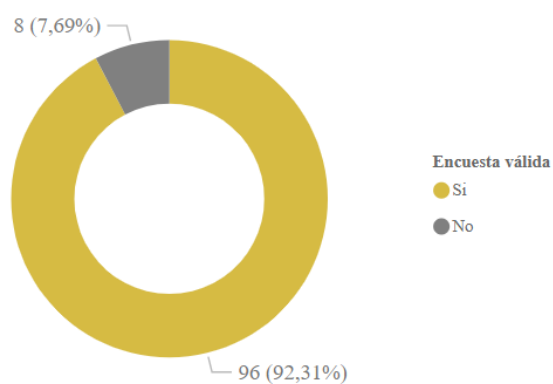
## 7.2 Anexo B Resultados estudio de mercado, coworking en Barrancabermeja

A continuación, se presentan los resultados obtenidos en la investigación de mercados aplicada a visitantes y residentes en la ciudad de Barrancabermeja

- Preguntas de validación

**Figura 14**

*Porcentaje de encuestas validas*

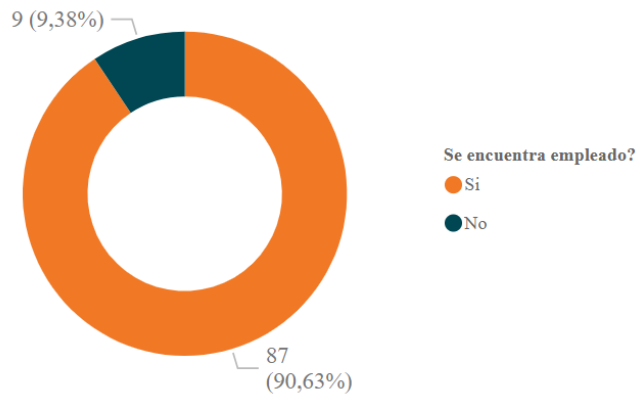


Fuente: Elaboración propia

- ¿Usted se encuentra empleado actualmente?

**Figura 15**

*Porcentaje de personas empleadas*

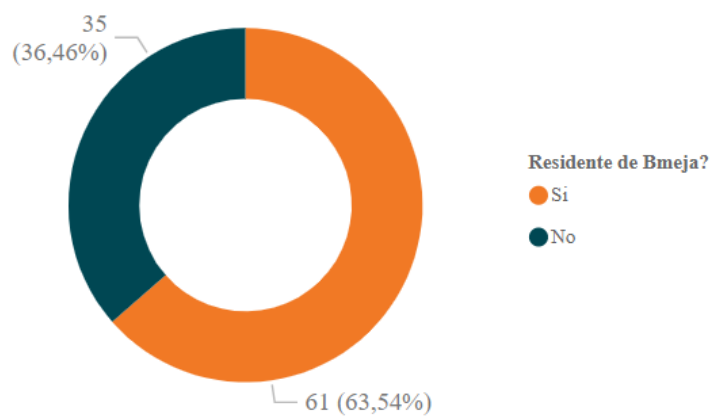


Fuente: Elaboración propia

- ¿Reside en Barrancabermeja o en alguno de sus corregimientos?

**Figura 16**

*Porcentaje de residentes de Barrancabermeja o alguno de sus corregimientos*

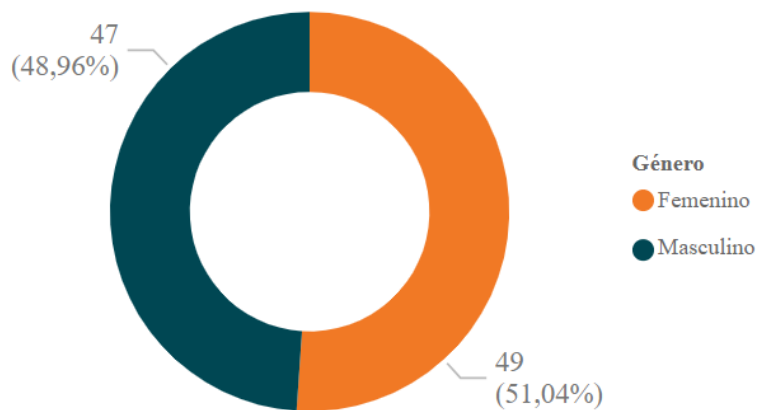


Fuente: Elaboración propia

- Género

**Figura 17**

*Porcentaje en género de los participantes de las encuestas*

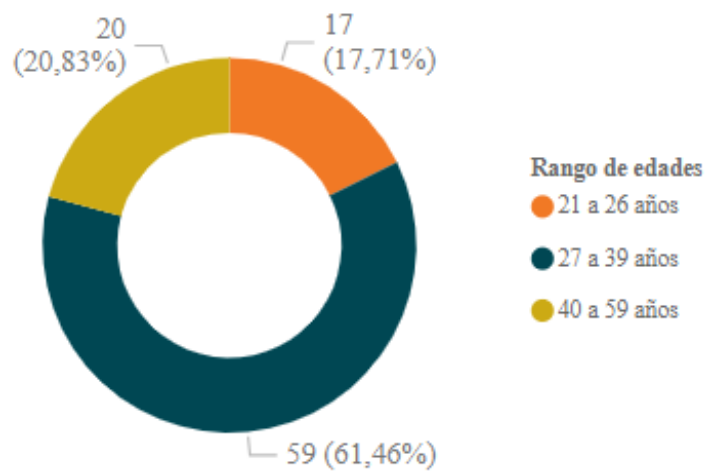


Fuente: Elaboración propia

- Edad

### Figura 18

*Rango de edades de los participantes de las encuestas*

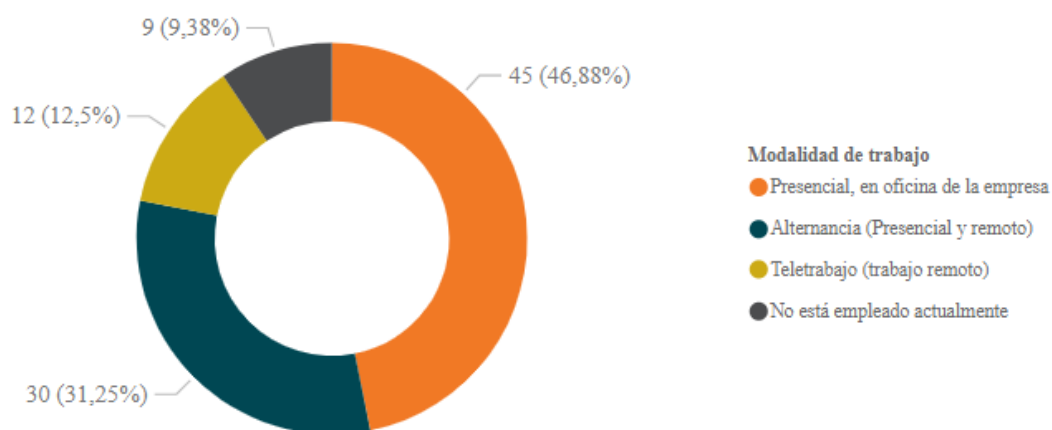


Fuente: Elaboración propia

- ¿En qué modalidad de trabajo se encuentra?

### Figura 19

*Distribución de modalidad de trabajo*

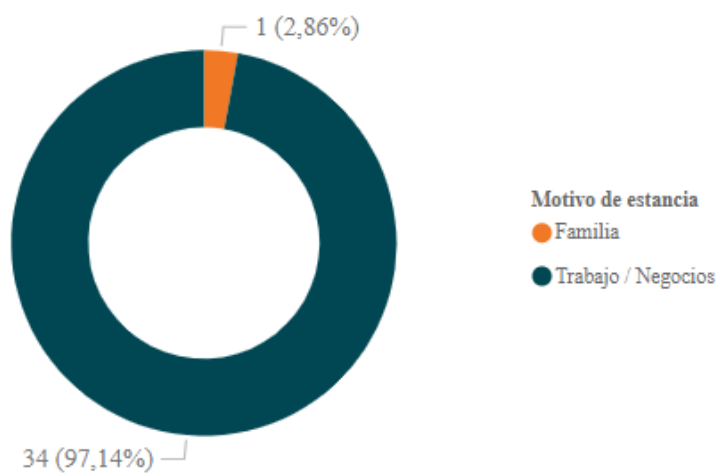


Fuente: Elaboración propia

- ¿Cuál es el principal motivo de su visita a la ciudad de Barrancabermeja?

**Figura 20**

*Distribución de motivo de visita a la ciudad*

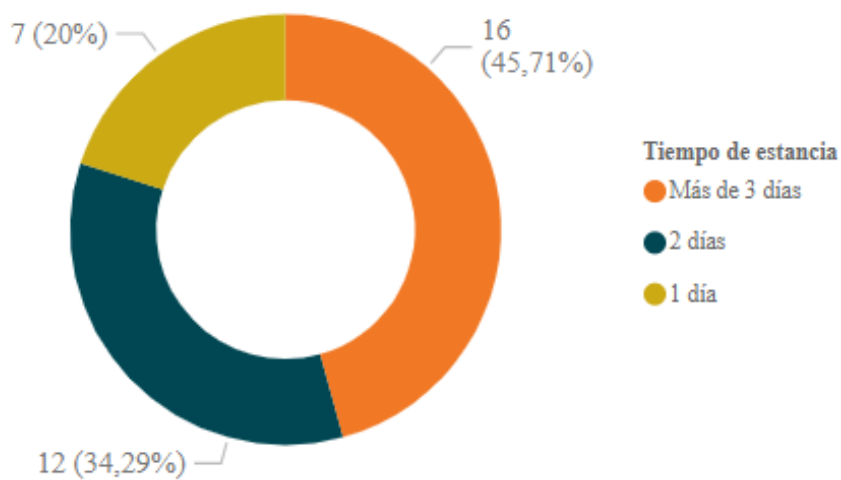


Fuente: Elaboración propia

- ¿Cuánto tiempo fue o será su estancia en la ciudad de Barrancabermeja?

**Figura 21**

*Tiempo de estancia en Barrancabermeja*

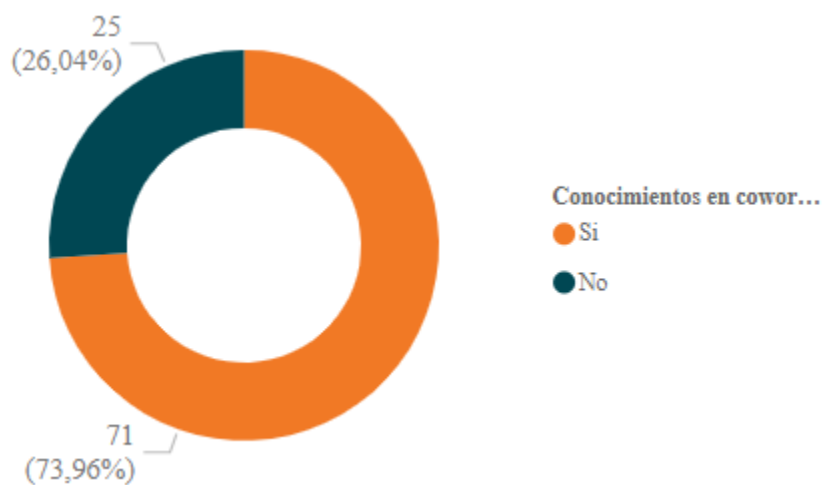


Fuente: Elaboración propia

- ¿Sabe qué es un CO-WORKING y para qué sirve?

**Figura 22**

*Conocimiento en coworking*

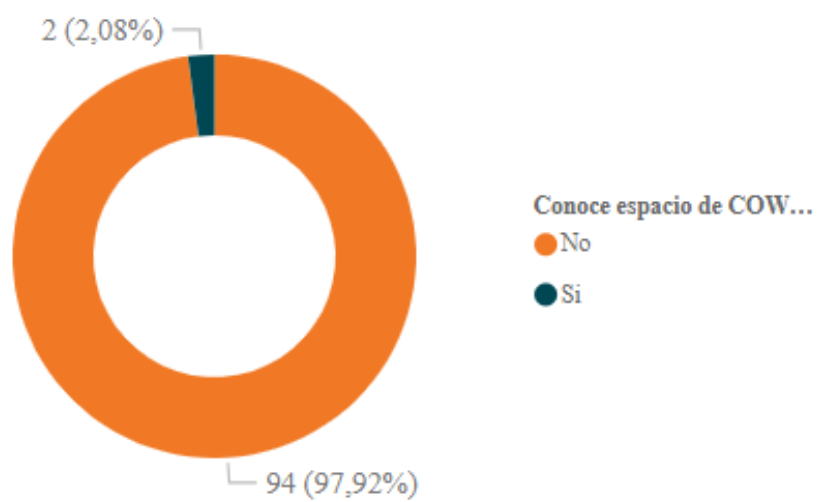


Fuente: Elaboración propia

- ¿Conoce espacio de COWORKING en Barrancabermeja?

**Figura 23**

*Coworking en Barrancabermeja*

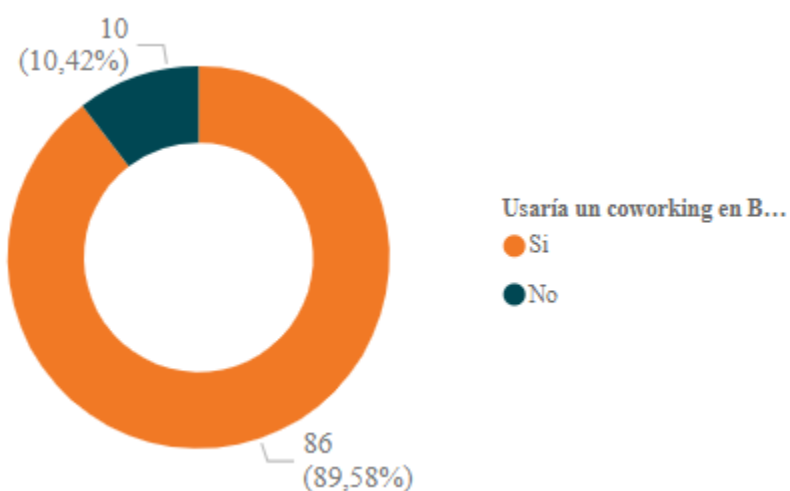


Fuente: Elaboración propia

- Si en la ciudad de Barrancabermeja existiera un espacio de CO-WORKING ¿usted lo utilizaría?

**Figura 24**

*Distribución de personas que usarían un coworking en Barrancabermeja*



Fuente: Elaboración propia

- Principales razones de porque sí lo utilizaría

**Figura 25**

*Palabras clave de por qué usarían un coworking en Barrancabermeja*



Fuente: Elaboración propia

- Principales razones de porque no lo utilizaría

**Figura 26**

*Palabras clave de por qué no usarían un coworking en Barrancabermeja*

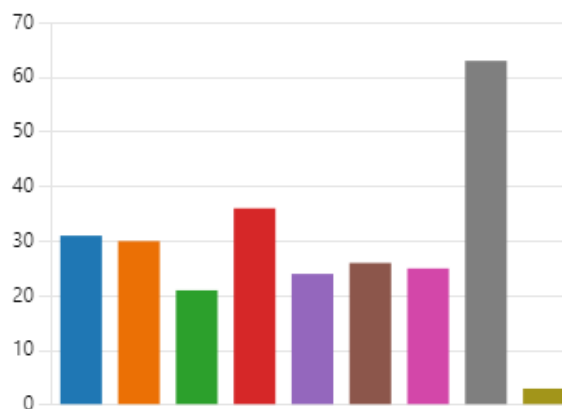


Fuente: Elaboración propia

- ¿Qué herramientas o servicios considera serían útiles para ofrecerse en un coworking?

**Figura 27**

*Herramientas útiles en un coworking*



Fuente: Elaboración propia