

# MANOS & MENTES

Autoras

Liza Milena Garcia Herrera

Kelly Jhoanna Guevara Lancheros

Lilian Marcela Robayo Zamudio

Profesor

Jose Mauricio Sanabria Rangel

Especialización en gerencia estratégica de empresas  
innovadoras

Escuela de Administración

Diciembre 5 de 2025

Bogotá, Colombia

2025



Declaramos bajo gravedad de juramento, que hemos escrito el presente proyecto integrador de especialización 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 este proyecto integrador de especialización no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación”.

Liza Milena Garcia Herrera  
Kelly Jhoanna Guevara Lancheros  
Lilian Marcela Robayo Zamudio  
Diciembre 5 de 2025.

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

Liza Milena Garcia Herrera  
Kelly Jhoanna Guevara Lancheros  
Lilian Marcela Robayo Zamudio  
Diciembre 5 de 2025

# OBJETIVOS



## **Objetivo general**

Desarrollar una idea de negocio innovadora, desde su etapa inicial hasta llegar a la viabilidad de la propuesta, teniendo en cuenta los elementos que se involucran desde su creación y estructuración tales como modelo de negocio, estrategia de mercadeo, estrategia de precios, diseño de la operación y aspectos financieros, buscando aplicar y consolidar los conocimientos adquiridos durante la especialización.

## ***Objetivos específicos***

Establecer un orden y estructura en los procesos del negocio *end to end*, por medio de trabajo colaborativo que permita cocrear y proponer ideas.

Estructurar una idea de negocio innovadora aterrizando los conceptos y llevándolos a la práctica durante la etapa de creación.

Desarrollar la idea de negocio enriqueciéndola progresivamente con cada concepto visto en los cursos a lo largo de la especialización.

# DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA



- Manos & Mentos es un *coworking* ubicado en la ciudad de Bogotá, que pertenece al sector de alquiler y servicios de oficina flexibles y compartidos. Está diseñado específicamente para adultos que tienen a su cuidado niños entre cero y cuatro años y que, simultáneamente desempeñan actividades laborales en modalidad remota.
- El espacio cuenta con una infraestructura completa y ambientes diferenciados para adultos y niños, garantizando que cada uno disponga de condiciones adecuadas, herramientas de trabajo de calidad y cuidados adecuados para niños según las necesidades.
- Manos & Mentos responde a una brecha y una necesidad insatisfecha, al ofrecer un espacio que permite conciliar la vida laboral y el rol de cuidado, sin sacrificar productividad ni bienestar. Este enfoque constituye el valor diferencial del negocio ya que a través de esta unidad de negocio orienta, integrar, flexibiliza y favorece el trabajo colaborativo y el cuidado infantil de calidad.

# MISIÓN & VISIÓN



## Misión

En Manos & Mentas brindamos un ecosistema integral donde el desarrollo profesional de madres, padres y cuidadores se armoniza con el cuidado experto, amoroso y seguro de sus niños. Atendemos a niños de cero a cuatro años en un entorno diseñado para su bienestar integral, mientras apoyamos a las familias a crecer, emprender, crear y conectarse en comunidad.

## Visión

Manos & Mentas en los próximos cinco años será un referente innovador en el concepto de cowork a través de la integración del desarrollo profesional y la crianza consciente, creando comunidades donde las familias encuentren apoyo, equilibrio y confianza. Aspiramos a transformar la manera en que se concilia la vida laboral y familiar, promoviendo entornos seguros, amorosos y estimulantes para la primera infancia.

# ANÁLISIS SITUACIONAL

- Los espacios de *cowork* en Colombia han mostrado un crecimiento constante desde el año 2000. De acuerdo con un estudio citado por Diario La República (2022), este modelo representa aproximadamente el 3,5 % del mercado de oficinas en el país, con un inventario cercano a los 125.000 m<sup>2</sup>. Se proyecta que la oferta de espacios de este tipo triplicará su crecimiento en los próximos años, impulsada por la tendencia global hacia modalidades laborales más flexibles.
- El DANE en 2025 reportó que la modalidad de trabajo híbrida o teletrabajo cuenta con una mayor participación laboral femenina quienes pueden tener bajo su cuidado menores de edad entre los cero a los cuatro años de edad, aspecto que genera una oportunidad de mercado para espacios de trabajo flexibles como los *coworkings* que integren servicios de cuidado infantil; ante esto la proyección de crecimiento se estima en un 11,4 % para la ciudad de Bogotá. Este dato refleja la importancia de consolidar espacios de *coworking* que integren el cuidado infantil en los primeros años de vida, espacios diseñados para brindar acceso, herramientas y ser una opción diferencial para cuidadores de niños entre cero y cuatro años.

# ANÁLISIS SITUACIONAL

P	E	S	T	E	L
<p><b>Cumplimiento regulatorio</b></p> <p><b>Cumplimiento de requisitos sanitarios</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ <b>Cumplimiento de requisitos sanitarios</b></li><li>○ <b>Cumplimiento de requisitos de personal</b></li><li>○ <b>Cumplimiento de regulaciones locales</b></li></ul>	<p><b>Impacto de la inflación</b></p> <p><b>Accesibilidad y expansión</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ <b>Crecimiento moderado del empleo</b></li><li>○ <b>Transformaciones en las modalidades de trabajo</b></li><li>○ <b>Alta tasa de inflación</b></li><li>○ <b>Tasas de interés y acceso al crédito</b></li></ul>	<p><b>Brechas de género</b></p> <p><b>Mayor participación femenina</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ <b>Brechas de género en empleo</b></li><li>○ <b>Mayor participación femenina laboral</b></li><li>○ <b>Demanda de servicios de coworking</b></li></ul>	<p><b>Adopción flexible</b></p> <p><b>Optimización de servicios</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ <b>Adopción de modalidades de trabajo flexibles</b></li><li>○ <b>Infraestructura digital</b></li><li>○ <b>Optimización de servicios</b></li></ul>	<p><b>Modelo sostenible</b></p> <p><b>Ahorro energético</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ <b>Ahorro energético</b></li><li>○ <b>Manejo de residuos</b></li><li>○ <b>Prácticas y áreas diferenciales</b></li></ul>	<p><b>Protección infantil</b></p> <p><b>Protocolos de seguridad</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ <b>Protección infantil</b></li><li>○ <b>Responsabilidad legal</b></li><li>○ <b>Cumplimiento del marco de trabajo infantil</b></li></ul>

Fuente: elaboración propia, 2025. Apoyada en napkin ai.

# DEFINICIÓN DEL SERVICIO



# INVESTIGACIÓN DE MERCADOS



- El mercado actual de *coworking* en la ciudad de Bogotá, es dinámico y concentra aproximadamente el 66% de los espacios de *coworking* del país, consolidándose como el principal *hub* nacional para este tipo de servicios.
- La oferta es amplia y diversa, según los reportes del Diario la República (2024), Bogotá se posiciona como líder del sector en Latinoamérica, especialmente tras el auge generado en pospandemia, donde las modalidades de trabajo híbridas y remotas incrementaron la demanda de espacios de trabajo flexibles.
- Los resultados muestran necesidades específicas de los posibles clientes con respecto a: i) espacios adecuados para trabajar con niños pequeños presentes; ii) zonas seguras para el cuidado de niños mientras los adultos trabajan y iii) servicios de apoyo al cuidado infantil por franjas cortas, ajustadas a las dinámicas de trabajo híbrido y requerimientos de horarios de los adultos. Es así como se concluye para este análisis que Manos & Mentes se proyecta como un espacio innovador que combina productividad y cuidado infantil, respondiendo a un nicho desatendido en Bogotá y alineándose con las nuevas dinámicas laborales y de crianza consciente.

Anexo A. Matriz DOFA.

# INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

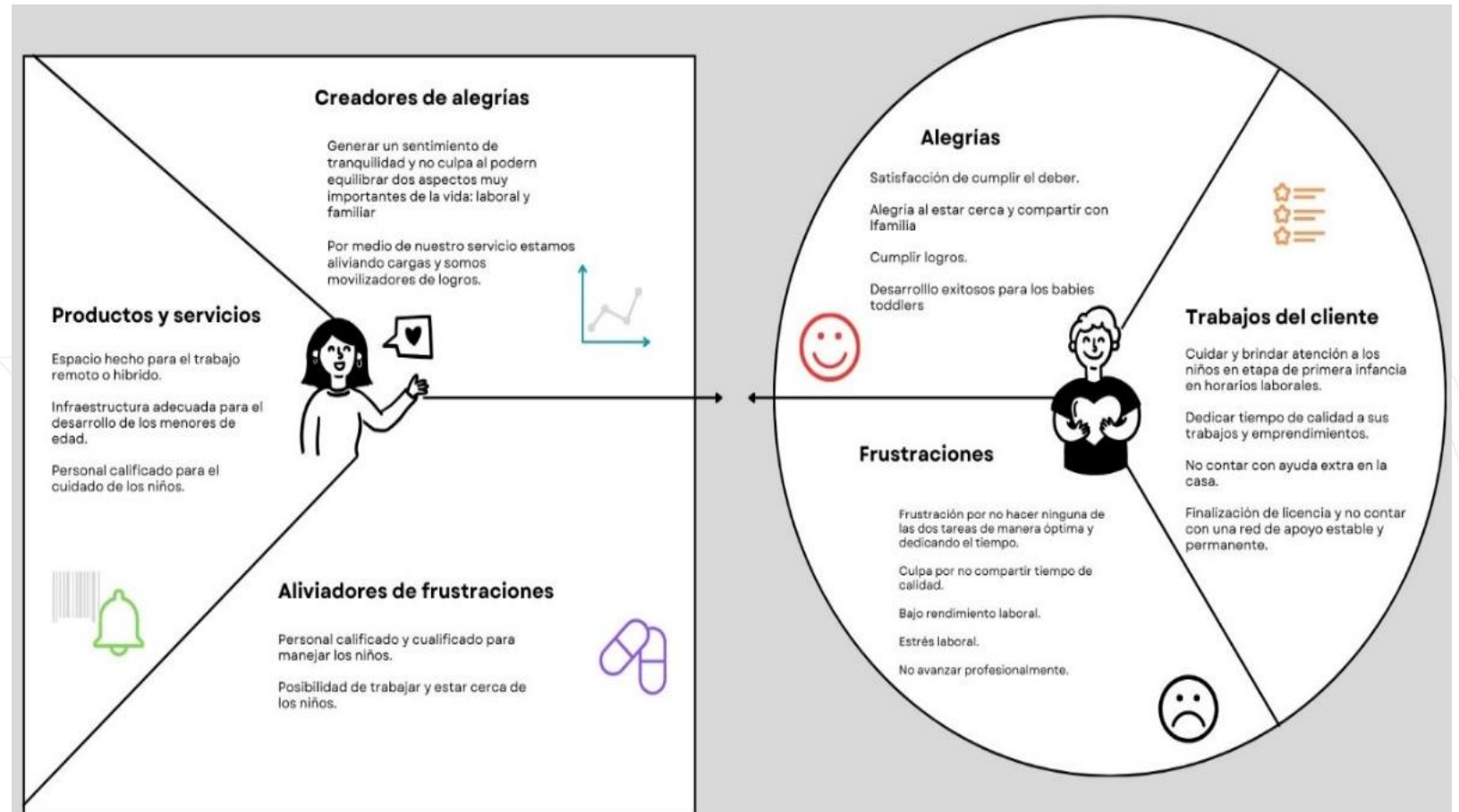


- El mercado actual de *coworking* en la ciudad de Bogotá, es dinámico y concentra aproximadamente el 66% de los espacios de *coworking* del país, consolidándose como el principal *hub* nacional para este tipo de servicios.
- La oferta es amplia y diversa, según los reportes del Diario la República (2024), Bogotá se posiciona como líder del sector en Latinoamérica, especialmente tras el auge generado en pospandemia, donde las modalidades de trabajo híbridas y remotas incrementaron la demanda de espacios de trabajo flexibles.
- Los resultados muestran necesidades específicas de los posibles clientes con respecto a:
  - i) espacios adecuados para trabajar con niños pequeños presentes;
  - ii) zonas seguras para el cuidado de niños mientras los adultos trabajan y
  - iii) servicios de apoyo al cuidado infantil por franjas cortas, ajustadas a las dinámicas de trabajo híbrido y requerimientos de horarios de los adultos.

Anexo A. Matriz DOFA.

# PROPUESTA DE VALOR

Manos & Mentes tiene una apuesta por un servicio diferente de coworking, en el cual el valor agregado es la oportunidad de trabajar y contar con el cuidado integral de niños de cero a cuatro años en el mismo lugar con zonas diferenciadas, un espacio pensado en el equilibrio de la vida familiar y laboral: *“todo en el mismo lugar”*



Fuente: elaboración propia, 2025.

## PROPUESTA DE VALOR

Los atributos innovadores y diferenciales que prevé desarrollar y colocar en marcha Manos & Mentes, corresponden a:

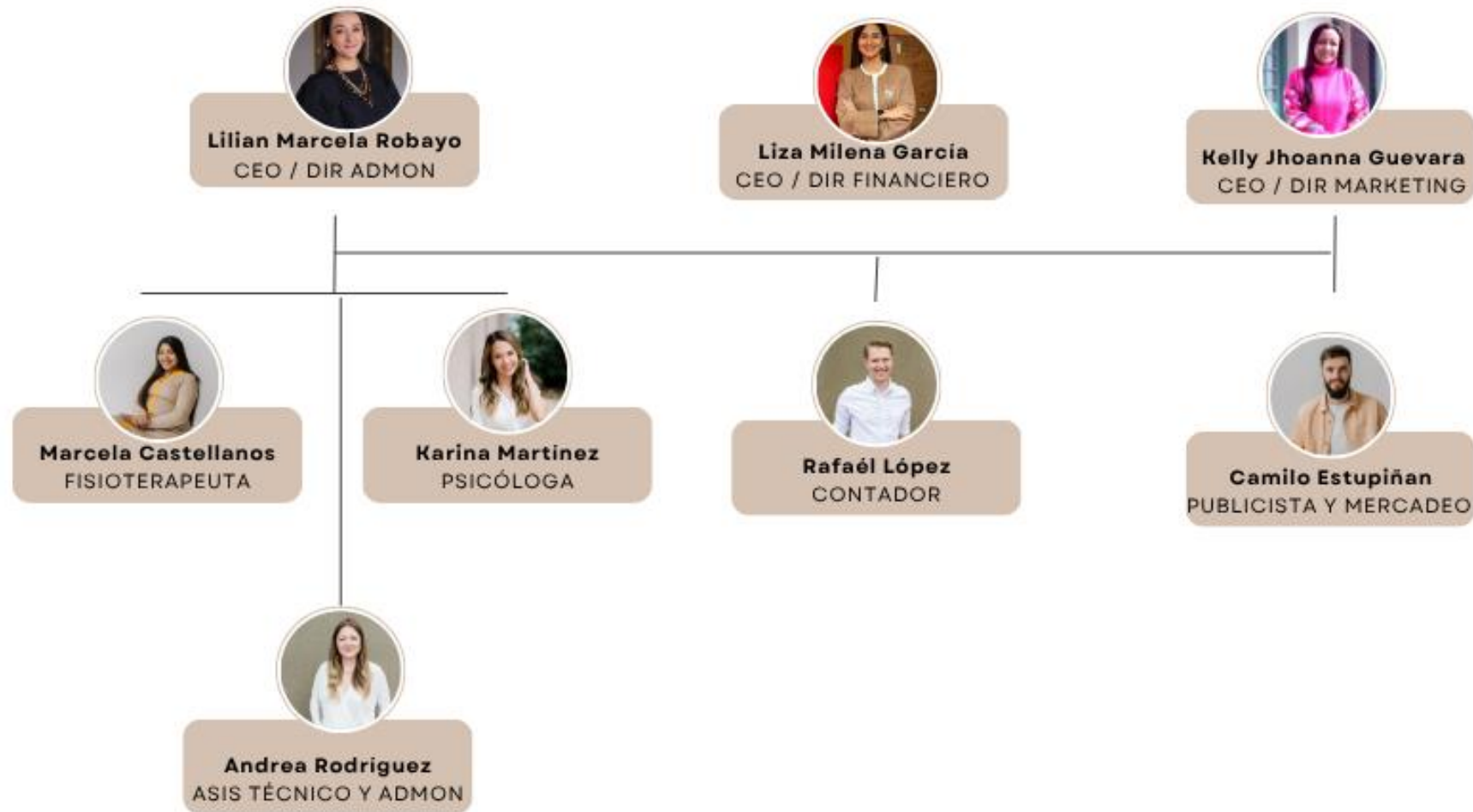
- i) Transformar la oferta de cowork con un propósito particular:* colocar a disposición de cuidadores (familias) un espacio adecuado y único para trabajar y ofrecer cuidado y atención integral a niños en etapa de primera infancia, otorgando dos componentes valiosos para trabajar de manera segura y tranquila y al mismo tiempo conciliar la vida laboral y familiar y,
- ii) Solución diferencial:* ofrecer un *cowork* donde las personas puedan asistir y desarrollar sus actividades laborales con niños en etapa de primera infancia que están a su cargo o a su cuidado y puedan coexistir en el mismo lugar con espacios diferenciales, pero con la certeza de un cuidado seguro, integral y adaptado a las necesidades de todos.

# GESTIÓN HUMANA



- El equipo administrativo base conformado por 3 CEO con funciones específicas por área, con personal a cargo orientado al desarrollo propio del servicio: atención a clientes adultos que requieren espacios de trabajo y cuidado y desarrollo de actividades con niños.
- *Atracción.* El proceso de atracción y experiencia al empleado está enfocado en promover el desarrollo y la formación permanente, generando dinámicas que promuevan el bienestar y la calidad de vida en cada uno de los colaboradores.
- *Selección.* En dicho proceso la evaluación se estructura por fases: i) aplicación de prueba psicotécnica, ii) *assessment center*, iii) entrevista, iv) estudio de seguridad para los cargos que tienen una relación directa con el cuidado de niños en el *coworking* y v) exámenes médicos de ingreso.
- *Formación y capacitación.* El plan de formación está diseñado para capacitar al personal de manera periódica dependiendo del rol que desempeñe, así como un modelo de gestión por competencias que busca fortalecer habilidades específicas y fortalecer la cultura organizacional.
- *Bienestar y calidad de vida.* Este componente está enfocado en generar estrategias que les permita a los colaboradores tener experiencias de cuidado en salud física y mental.

# GESTIÓN HUMANA



Fuente: elaboración propia, 2025. Apoyada en canva.

# INFRAESTRUCTURA

Los procesos y estructuras operativas estarán centradas en ofrecer una buena experiencia al cliente, de manera eficiente, oportuna y completa, ya que uno de los valores agregados de este negocio es ofrecer una experiencia diferencial y única, como un **“ecosistema”**.

*Componente de infraestructura y recursos físicos:* puestos de zonas de trabajo, salas privadas, salas comunes, de reuniones y espacios diferenciales de cocreación e innovación. Zonas comunes, áreas de juegos y áreas estimulación, cada una con el mobiliario y equipamiento tanto del *coworking* como de la zona infantil, con climatización, aireación, ventilación, automatización, luz, agua, manejo de residuos sólidos, equipamiento de monitoreo y seguridad.

*Componente operativo:* i) sistema de registro para el ingreso y recepción de clientes del adulto y del menor por medio de agendamientos, mecanismos de acceso seguro a las zonas de niños y comunes por medio de app, medios digitales y biométricos. ii) gestión de reservas por medio de la plataforma y aplicaciones. iii) mantenimiento de equipos y servicios de limpieza, se realizará por medio de proveedores y iv) protocolos de seguridad en la recepción de los niños, para adquirir servicios de alimentación y de reserva de los espacios de cowork.

# INFRAESTRUCTURA

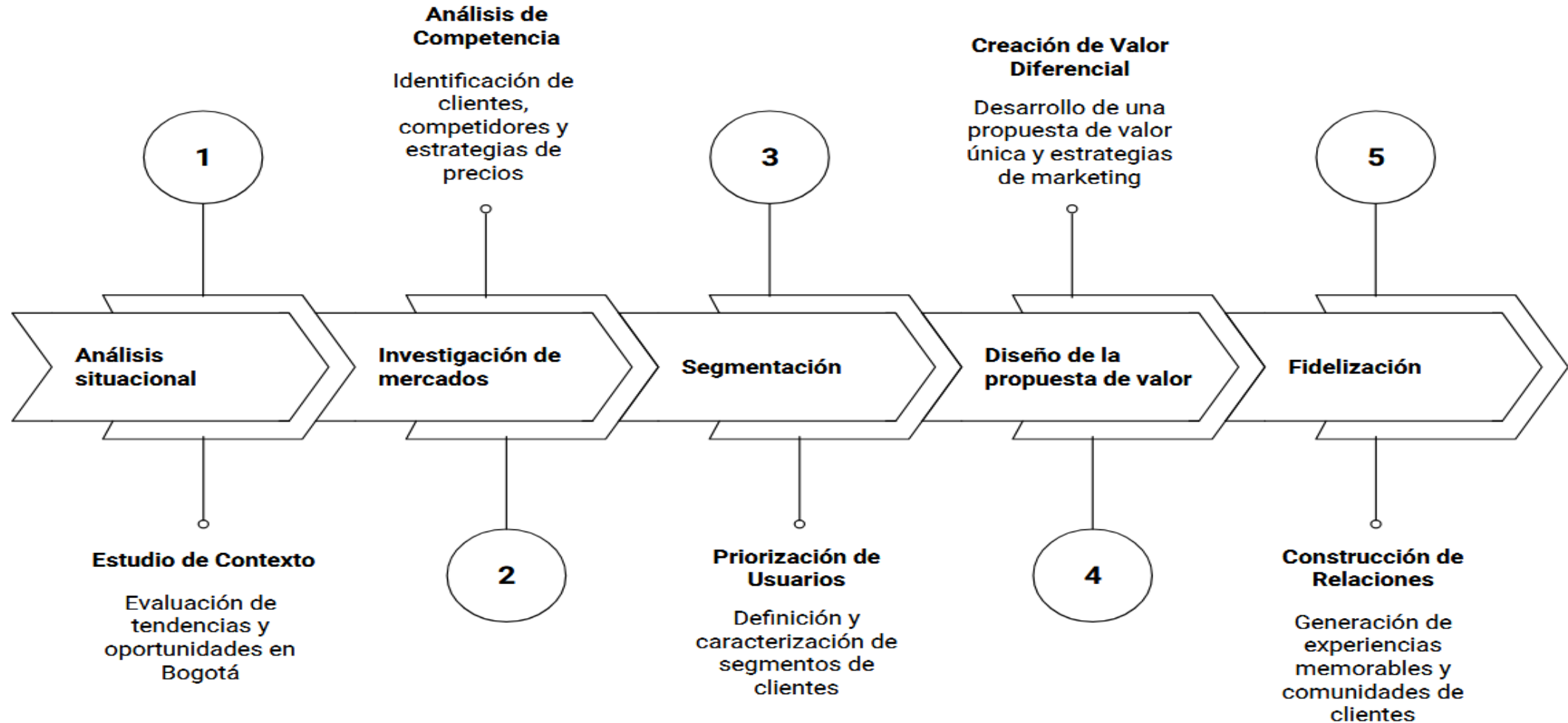
*Infraestructura tecnológica:* software para reservas, software contable y equipos de monitoreo.

*Experiencia del cliente:* *onboarding* el cliente recibirá una bienvenida, tour virtual, asesoría personalizada, adaptación de experiencias según la necesidad, socialización de normas y las políticas del *coworking*. La comunicación se mantendrá por medio de correo, redes sociales, pautas publicitarias y estrategias de *marketing*.



Fuente: elaboración propia, 2025. Apoyada en canva.

# ESTRATEGIA DE MARKETING



## Segmentación

**Características demográficas:** adultos mayores de edad que trabajan en modalidad híbrida/remota y tienen a su cargo, durante la jornada laboral niños de cero a cuatro años.

**Características geográficas:** clientes residentes en Bogotá, ubicados en la zona norte.

**Características psicográficas:** adultos que asumen de manera consciente y responsables de su rol como cuidadores. El cliente busca integrar la crianza, la vida laboral y la capacidad de equilibrar la productividad y el cuidado infantil.

**Características comportamentales:** clientes que buscan soluciones que permitan mejorar y posibilitar la productividad y la rutina equilibrada entre trabajo, familia y desarrollo personal.

## Posicionamiento

**Comunicación:** ATL por medio de pautas y vallas que muestren la promesa de valor a nivel digital por medio de social media (*tik tok, Instagram, LinkedIn* y afines). Pautas en podcast y *co-branding* haciendo alianzas con industrias y empresas del sector de cuidado familiar y empresarial.

**Mercadeo:** estrategias BTL (*open days, participación en ferias, recorridos 3D por nuestras instalaciones*). Estrategias digitales por *websites, Push notification, banners* y los *emails marketing*.

**Comercial:** por CMR por medio de contacto telefónico, BTL con espacios comerciales con organizaciones con modalidades de trabajo híbridas/remoto y B2C entrega de kits de bienvenida al *coworking*, campañas personalizadas y beneficios a clientes frecuentes.

# PLAN FINANCIERO



Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Activo: Caja y equivalentes	\$ 1.371.239.917,92	\$ 1.984.568.787,40	\$ 2.663.770.202,61	\$ 3.415.403.081,06	\$ 4.246.678.831,53	\$ 5.165.526.195,18
Cuentas por cobrar	\$ 183.600.000,00	\$ 201.960.000,00	\$ 222.156.000,00	\$ 244.371.600,00	\$ 268.808.760,00	\$ 295.689.636,00
Inventarios	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Activos fijos netos	\$ 194.400.000,00	\$ 172.800.000,00	\$ 151.200.000,00	\$ 129.600.000,00	\$ 108.000.000,00	\$ 86.400.000,00
<b>Total Activo</b>	<b>\$ 1.749.239.917,92</b>	<b>\$ 2.359.328.787,40</b>	<b>\$ 3.037.126.202,61</b>	<b>\$ 3.789.374.681,06</b>	<b>\$ 4.623.487.591,53</b>	<b>\$ 5.547.615.831,18</b>
Pasivo: Cuentas por pagar	\$ 550.800.000,00	\$ 605.880.000,00	\$ 666.468.000,00	\$ 733.114.800,00	\$ 806.426.280,00	\$ 887.068.908,00
Deuda bancaria a largo plazo	\$ 471.507.917,92	\$ 439.596.785,99	\$ 403.856.318,23	\$ 363.826.994,34	\$ 318.994.151,58	\$ 268.781.367,69
<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 1.022.307.917,92</b>	<b>\$ 1.045.476.785,99</b>	<b>\$ 1.070.324.318,23</b>	<b>\$ 1.096.941.794,34</b>	<b>\$ 1.125.420.431,58</b>	<b>\$ 1.155.850.275,69</b>
Patrimonio: Aportes de socios	\$ 200.000.000,00	\$ 200.000.000,00	\$ 200.000.000,00	\$ 200.000.000,00	\$ 200.000.000,00	\$ 200.000.000,00
Utilidades retenidas acumuladas	\$ 526.932.000,00	\$ 1.113.852.001,41	\$ 1.766.801.884,38	\$ 2.492.432.886,73	\$ 3.298.067.159,95	\$ 4.191.765.555,50
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>\$ 1.749.239.917,92</b>	<b>\$ 2.359.328.787,40</b>	<b>\$ 3.037.126.202,61</b>	<b>\$ 3.789.374.681,06</b>	<b>\$ 4.623.487.591,53</b>	<b>\$ 5.547.615.831,18</b>

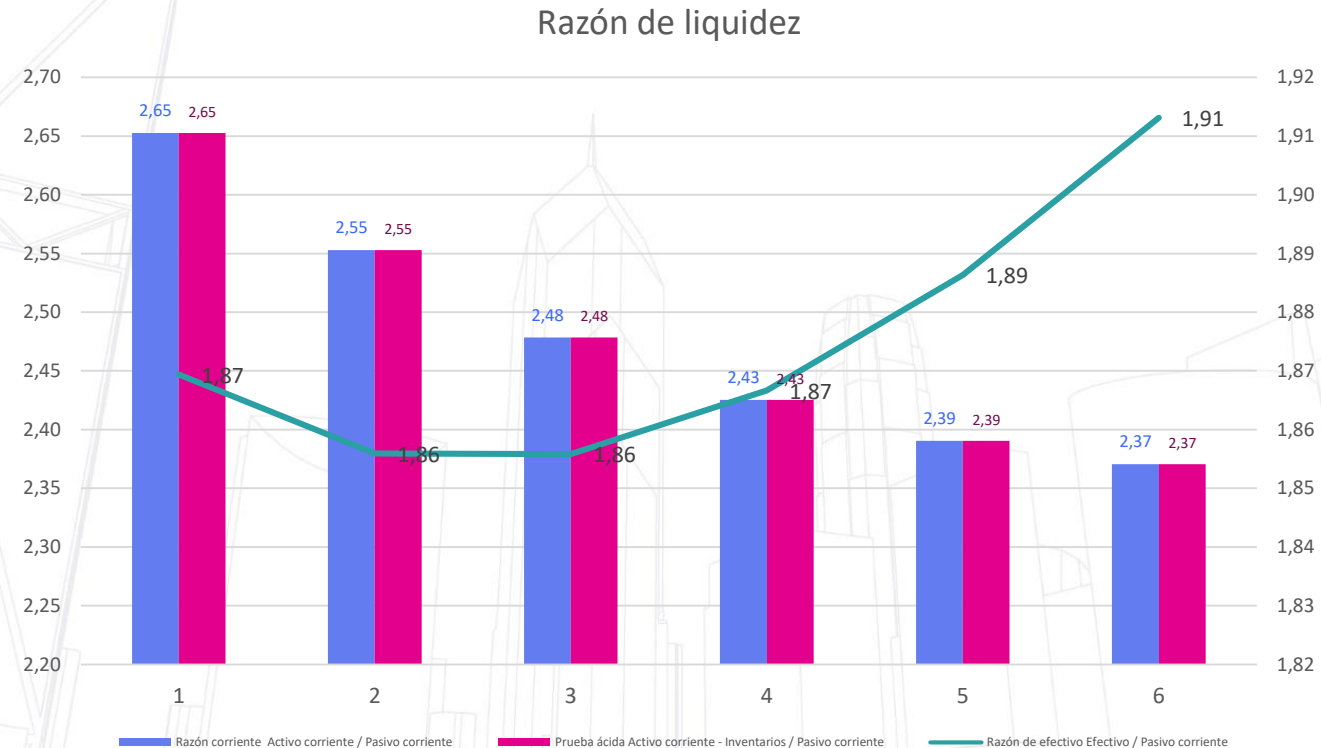
Manos & Mentos concentra sus ingresos de ventas mensuales en tres servicios:

- i) Servicio de cowork con apoyo integral para el cuidado de niños con una participación estimada del 65,9%,
- ii) Alquiler de zonas infantiles con un 13,3% y
- iii) Venta de otros servicios un 20,8%.

# PLAN FINANCIERO

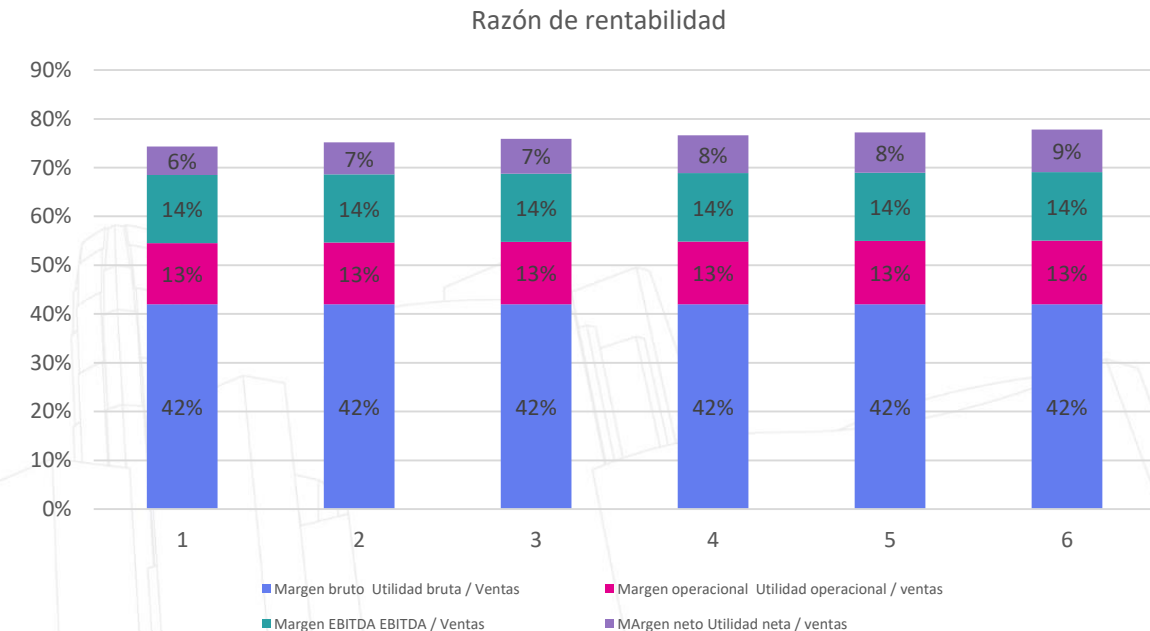
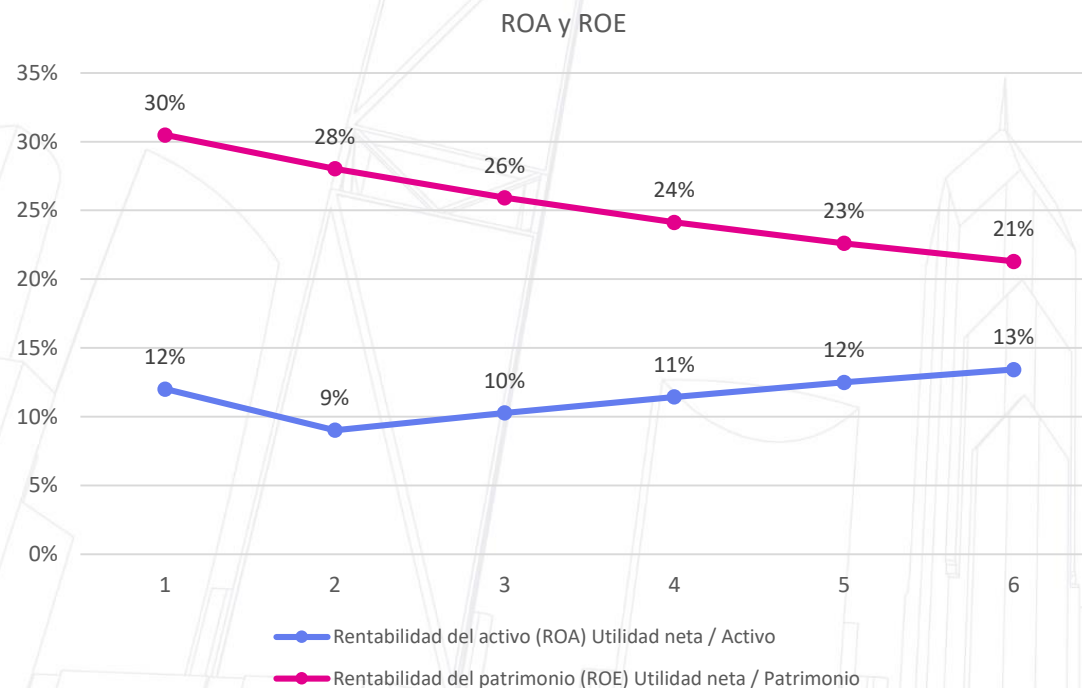
INGRESOS OPERACIONALES (VENTAS)				
Servicios de coworking	Periodicidad	Precio unitario	Cantidad mensual	Total
Uso de coworking incluida zonas infantiles	Diario	\$ 80.000,00	200	\$ 16.000.000,00
Uso de coworking incluida zonas infantiles con acompañamiento profesional para el niño o niñas	Diario	\$ 120.000,00	300	\$ 36.000.000,00
Alquiler de espacios para eventos	Diario	\$ 1.000.000,00	8	\$ 8.000.000,00
Alquiler de espacios para eventos incluido servicios anexos al evento	Diario	\$ 1.500.000,00	4	\$ 6.000.000,00
Talleres para padres o cuidadores de los niños	Mensual	\$ 100.000,00	80	\$ 8.000.000,00
Asesorías y servicios ofimáticos	Diario	\$ 50.000,00	50	\$ 2.500.000,00
Alquiler de salas privadas grupales x hora	Hora	\$ 80.000,00	100	\$ 8.000.000,00
Espacio concesionado de alimentación		\$ 3.000.000,00	12	\$ 36.000.000,00
Alquiler de salas privadas individuales	Hora	\$ 50.000,00	150	\$ 7.500.000,00
Venta de productos misceláneos	Diario	\$ 1.000.000,00	25	\$ 25.000.000,00
<b>Total ventas al año</b>				<b>\$ 1.836.000.000,00</b>

# PLAN FINANCIERO



La razón de liquidez presenta un comportamiento líquido, lo cual se traduce en que es posible cubrir los pasivos corrientes durante 6 años, sin embargo, si alguna línea de negocio se afecta o disminuye, pone en riesgo la capacidad para atender las obligaciones financieras. La razón corriente como el efectivo son altas, lo cual indica que los recursos invertidos no rentarán lo esperado en el negocio.

# PLAN FINANCIERO



La razón corriente cae de forma gradual, situación que refleja la necesidad de un mayor endeudamiento a corto plazo, como mecanismo de apalancamiento, sin embargo, esto es riesgoso ya que la inversión no se recuperara. La idea de negocio es viable siempre y cuando los ingresos anuales estimados que corresponde a \$1.440.000.000 se mantengan en ascenso gracias al modelo mixto de *coworking* diferencial con cuidado integral de niños en conjunto con otros servicios.



*“Las manos cuidan, las mentes crean”*

## CONCLUSIONES



- El análisis financiero muestra desafíos de rentabilidad debido a la alta inversión inicial y a un retorno limitado en el corto plazo. La proyección a 6 años refleja riesgos de sostenibilidad financiera si no se amplían las fuentes de ingresos.
- Pese a que el proyecto cuenta con riesgos financieros a corto plazo, cabe destacar que Manos & Mentos tiene una rentabilidad social diferencial importante, ya que atiende una necesidad que pocos sectores han considerado y corresponde a la conciliación entre el desarrollo laboral, profesional y familiar, enfocada en una crianza consciente.
- La construcción y análisis de las matrices (DOFA, CANVAS; PESTEL, el perfilamiento de audiencias y las estrategias de marketing) dan cuenta que la diferenciación del negocio propuesto radica en ofrecer un espacio integral y seguro para adultos y niños, lo que permite posicionar el servicio como una solución única en el mercado.

## Referencias Bibliográficas



Arias, A., Murillo, L., & Proaño, C. (2019). *La importancia del servicio posventa en la experiencia del cliente*. Editorial Universitaria.

Burocoworking. (2012). ¿Qué es coworking? <http://burocoworking.com/que-es-coworking/>

Colfecar. (2025). Informe económico y logístico 2024-2025. <https://www.colfecar.org.co/>

DANE. (2025a). Boletín técnico: Mercado laboral por sexo y modalidades de trabajo-septiembre 2025. <https://www.dane.gov.co/>

DANE. (2025b). Boletín técnico: Mercado laboral -octubre 2025. <https://www.dane.gov.co/>

Diario La República. (2024). *Estos son los 10 mejores espacios de coworking en las principales ciudades del país*. <https://www.larepublica.co/>

Great Place to Work. (2024). *Tendencias de trabajo híbrido u bienestar laboral*. Great Place to Work Institute.

López, G. (2023). *Panorama del teletrabajo en Bogotá*. Secretaria Distrital de Desarrollo Económico.

Mercer. (2023). *Flexible working. Transformación de la fuerza laboral y la organización*.

<https://www.mercer.com/es-co/solutions/transformation/workforce-and-organization-transformation/flexible-working/>

Mendoza Leon, M., & Papanicolau Denegri, F. (2024). *La satisfacción del cliente en la economía experiencial*. Revista de Gestión y Servicios, 18(2), 45-60.

WeWork. (2025). *Estudio sobre preferencias de flexibilización laboral en Latinoamérica*. WeWork Research.

Workplace Group. (2025). *Impacto de la flexibilidad laboral en la carrera de las mujeres*. Workplace Group Insights.

# ANEXOS



## Anexo A. Matriz DOFA

FACTORES DE LA MEFI				
FACTORES DE LA MEFE	Nro.	Fortalezas (F)	Nro.	Debilidades (D)
	1	Propuesta de valor clara enfocada en el nicho de "profesionales con perfil típico de un coworking que requieren ayuda para la crianza"	1	Necesidad de cumplir con los rigurosos estándares de seguridad e infraestructura para el cuidado infantil (ICBF)
	2	Creación de una comunidad especializada que fomenta el networking y las alianzas estratégicas	2	Mayor costo operativo por el requisito de personal calificado (nutrición, psicólogo, enfermería, agentes educativos)
	3	Modelo de negocio que implica múltiples fuentes de ingresos (arriendo de espacios, servicios para niños)	3	Complejidad en el diseño y distribución de espacio físico para evitar la interferencia entre áreas
	4	Capacidad de diseñar ambientes enriquecidos y flexibles para la exploración, desarrollo de capacidades y estimulación para la primera infancia.	4	
	Nro.	Oportunidades (O)	Nro.	Amenazas (A)
	1	Crecimiento acelerado del mercado de coworking especializados en América Latina	1	Incertidumbre regulatoria sobre los requisitos específicos para la actividad económica de "CoBaby"
	2	Alta demanda por servicios que faciliten la conciliación familiar y laboral para profesionales	2	Competencia de grandes jugadores del sector coworking (WeWork, Regus, Impact Hub) en LatAm
	3	El teletrabajo y la normatividad vigente impulsan modelos laborales flexibles que promueven la conciliación y dignificación del cuidado	3	Alto riesgo de presiones al alza en los precios de renta en el sector inmobiliario de oficinas de Bogotá y alta inversión inicial requerida para infraestructura compleja que separa los espacios
	4	La atención integral y cuidado calificado para la primera infancia es un enfoque estatal (ICBF)		
5	Oportunidad de colaboración y networking con la comunidad empresarial			